

# JEU D'ENTREPRISE ISIDORE

## SCENARIO "ELECTRONIX"

La "C.G.X.", groupe industriel de l'électronique de pointe, poursuit une politique de diversification qui lui impose un management décentralisé. Cette compagnie décide, en conséquence, de constituer en entreprises autonomes placées sous son contrôle, certaines branches d'activité classiques qui, bien que disposant d'un marché encore porteur, nuisent à la mise en place des stratégies spécifiques aux produits les plus sophistiqués.

Dans le cadre de cette politique de décentralisation, elle vous confie la responsabilité de diriger une usine maintenant restructurée en S.A.R.L. (son capital est détenu, pour l'instant, à 100% par la C.G.X.), et qui comporte 2 branches d'activité :

la première produit et commercialise des calculatrices de bureau non programmables,  
la deuxième, des portiers de villa à commande électronique.

Vous détenez donc, en quasi complète autonomie, le management de cette nouvelle entreprise, sous les seules conditions suivantes :

assurer le développement des parts de marché sur chacune des gammes,  
conserver à la C.G.X. son contrôle financier (plus de 50 % du capital),  
maintenir une rentabilité satisfaisante, tant sur le plan de la croissance de l'entreprise elle-même que pour permettre à la C.G.X. de tirer profit de ses investissements.

La structure de base de l'entreprise "ELECTRONIX" (bâtiments et aménagements divers) reste la propriété de la C.G.X. Le capital social de la S.A.R.L. ELECTRONIX a servi à financer les premières installations productives (10 machines permettant chacune, temps de réglage et d'entretien déduits, 2000 heures de travail par année, du moins dans leur état neuf).

Les approvisionnements en composants et fournitures diverses sont assurés par la C.G.X. et ne

posent aucun problème de gestion à ELECTRONIX. Le règlement des approvisionnements consommés doit être fait régulièrement à la C.G.X. tous les 2 mois.

La zone d'action commerciale qui vous est confiée est le territoire national. Votre clientèle comprend :

pour les calculatrices : les centrales d'achat des grandes surfaces et les grossistes en matériel de bureau et de papeterie,

pour les portiers de villa : les grossistes en matériel électrique et électronique ainsi que les chaînes d'achat des entreprises de bricolage pour l'habitat.

En dehors des conditions ci-dessus, vous bénéficiez de toute liberté de décisions en ce qui concerne :

la gestion des équipements productifs (achats et cessions de machines) ;

la gestion de la main d'oeuvre directe (M.O.D.) assurant la fabrication et le conditionnement. Pour assurer une correcte flexibilité du travail, vous faites appel aux services d'entreprises de travail temporaire. Ainsi, les coûts correspondants restent proportionnels au niveau d'activité des ateliers ;

la gestion du personnel de vente, tant pour la constitution de l'équipe chargée de la distribution des calculatrices que pour celle assurant la diffusion des portiers de villa ;

le choix des supports et des moyens de communication, donc du niveau des budgets publicitaires des deux gammes ;

le financement de l'entreprise : politique d'autofinancement, variation du capital social, gestion d'emprunts éventuels, durée du crédit-clients.

## RENSEIGNEMENTS COMPLEMENTAIRES SUR L'ENTREPRISE

Les machines sont programmables et de type universel ; elles peuvent donc, en conséquence, être affectées à n'importe laquelle des deux chaînes de fabrication.

Un achat de machine(s) opéré au cours d'un exercice ne donne la possibilité de l'(les) utiliser qu'à partir de l'exercice suivant. L'amortissement correspondant ne commencera donc qu'à compter de ce dernier.

Une cession de machine(s) ne fait disparaître la machine du parc qu'à la fin de la période de décision ; le prix de cession, égal à la valeur nette comptable, est réglé à la fin de la période ; la machine peut être utilisée toute la période (et est donc amortie).

Il n'est pas impératif d'utiliser la capacité productive totale disponible.

La fabrication de la platine de chacun des deux produits, le montage et le conditionnement nécessitent un travail manuel (M.O.D. déjà citée) d'une durée différente d'un produit à l'autre.

Le temps de fabrication des produits peut varier au cours du temps en fonction, d'une part de l'effet d'expérience, et, d'autre part, du vieillissement du parc-machines, donc des pannes éventuelles.

Les représentants sont embauchés (ou licenciés) sans aucune contrainte. Un nouvel embauché est immédiatement opérationnel. Un licenciement entraîne le versement d'une indemnité égale à 2 fois le coût d'entretien de l'un deux. Tous les représentants sont également opérationnels.

Les emprunts sont faits auprès de la C.G.X. pour une durée minimale d'un an, renouvelable. La société ELECTRONIX prend l'initiative de leur remboursement. Les intérêts sont calculés au taux fixé dans les paramètres sur le montant restant dû en début de période (voir environnement initial).

La C.G.X. impose, en ce qui concerne le crédit-clients et pour maintenir une politique cohérente dans le groupe, une durée maximale de 90 jours.

## RENSEIGNEMENTS COMPLEMENTAIRES SUR L'ENVIRONNEMENT

Le marché semble présenter, pour votre entreprise, un potentiel actuel de :

230 à 270 000 calculatrices,

15 à 22 000 portiers de villa.

Son évolution est prévue croissante, du moins pour les 2 ou 3 années à venir.

La concurrence est vive, principalement sur le marché des calculatrices, et les prospectés sont très sensibles au prix de vente proposé. Cela est moins net dans le domaine des portiers de villa.

Une étude des prix de la concurrence nous indique que les prix varient :

pour les calculatrices, entre 10 et 13 €,

pour les portiers de villa, entre 180 et 300 € ;

Les entreprises distribuant des calculatrices semblent affecter un budget de communication-promotion compris entre 4 et 12 % de leur chiffre d'affaires. Leur force de vente semble, de même, entraîner un coût pouvant varier entre 8 et 15 % du chiffre d'affaires.

Les entreprises distribuant des matériels électroniques d'équipement des habitations individuelles semblent affecter un budget de communication-promotion compris entre 3 et 10 % du chiffre d'affaires et engager des coûts de force de vente compris entre 7 et 13 % de celui-ci.

Le taux d'imposition sur le bénéfice des sociétés est donné en paramètre (voir annexe).

## RENSEIGNEMENTS SPECIFIQUES AU MODELE DE SIMULATION

☒ La T.V.A. n'est pas prise en compte.

☒ Les flux monétaires et résultats correspondants sont exprimés en milliers de francs (KF) et les quantités de produits en milliers d'unités (KU).

☒ Le paramétrage du modèle donne aux animateurs la possibilité de faire varier le niveau des coûts ainsi que les réactions des consommateurs aux différentes composantes de l'action commerciale.

☒ Le plan de marchéage comprend 4 composantes :

☒ le prix : plus celui-ci est bas (dans les limites de la zone d'acceptabilité par la clientèle), plus son effet commercial est important (relativement aux prix pratiqués par la concurrence) ;

☒ le budget de communication-promotion : plus celui-ci est relativement élevé (en pourcentage du chiffre d'affaires théorique calculé sur le disponible), plus son efficacité est grande ;

☒ le nombre de représentants : cette composante donne les mêmes effets que la communication-promotion. L'effectif de la force de vente est, évidemment, rapporté au disponible à écouler ;

☒ le crédit-clients : les consommateurs sont des intermédiaires commerçants et sont sensibles au délai de paiement qui peut leur être consenti.

☒ Le modèle comporte un effet de fidélisation (différencié selon le produit vendu).

## STRUCTURE INITIALE DE L'ENTREPRISE

Capital social initial	800 K€	
Nombre initial de machines	10	
Durée d'amortissement des machines	5 ans	
	<b>Produit 1</b>	<b>Produit 2</b>
Demande potentielle / entreprise	250 KU	15 KU
Evolution demande	Croiss/décroiss	Linéaire
Durée - Taux	4 ans	8 %

## ENVIRONNEMENT

Taux d'intérêt des emprunts	10 %
Taux de découvert bancaire (appliqué au découvert de fin de période précédente)	18 %
Taux de rémunération trésorerie	4 %
Taux d'imposition	34 %

## PONDERATION DU MIX-MARKETING (poids)

	Prix	Communication	F.V.	Crédit	Total
Prod. 1	40%	25%	25%	10%	100%
Prod. 2	25%	20%	20%	35%	100%

## STRUCTURE DE COUTS DES ENTREPRISES

ISIDORE - F.ACOSTA - A.RINGEVAL

Prod. 1	Prix de vente minimum	10.00	Prix de vente maximum	13.00	Temps Machine par article	0,05 h	Consumm. Matières premières	4.2 €	Main d'œuvre par article	0,80 €
	Prod. 2	180.00	300.00	1,00 h	116,00 €	52,00 €				

Coût annuel d'un vendeur	46K€	Coût du licenciement d'un vendeur	92K€	coût de stockage des produits inventus (/ 1000)	0.5K€/
Prix d'achat d'une Machine	76K€ <sup>2</sup>	Heures annuelles de fonctionnement d'une machine	2 000	Coûts fixes	460K€

## CONDITIONS DE REMBOURSEMENT D'EMPRUNT

Les intérêts des emprunts (10% sur le restant dû) sont payables avec 1 an de retard.

Les remboursements se font par amortissements constants en trois fois avec un délai de carence de deux ans (exemple : un emprunt de 300K€ contracté en année 1 sera remboursé en années 3, 4 & 5 par tranche de 100K€).

<sup>1</sup> 1 stock de produit inventu coûte 0.5 € payables avec 1 an de décalage.

<sup>2</sup> 1 machine commandée est livrée l'année suivante.