

édition  
conception



**Strat**  
**Logic**  
business  
games  
engineering

---

jeux d'entreprise

[www.stratelogic.com](http://www.stratelogic.com)

catalogue

Dix ans...

Voilà maintenant une décennie que le projet Strat&Logic est né. Dix années où, petit à petit, nos idées, nos expériences et nos rencontres ont abouti à la réalisation de jeux d'entreprise et contribué à vous proposer ce catalogue, état de notre savoir-faire.

Tout jeu d'entreprise naît d'un concept. Le catalogue que vous parcourrez peut s'ouvrir à la première comme à la dernière page. Nous avons simplement voulu distinguer les jeux d'entreprise "généralistes", classés par niveau de pré-requis, des modèles plus spécifiques, issus la plupart du temps du monde économique. Nous n'avons bien sûr pas la prétention d'être exhaustifs. Nul ne saurait l'être dans ce domaine. Les cas que nous vous présentons couvrent cependant bon nombre de problématiques de formation initiale comme de formation continue.

Un jeu d'entreprise n'est pas une matière, un module à part entière. Il s'agit d'une expérience pédagogique intense, où la richesse des sujets abordés n'altère en rien le niveau d'implication des étudiants. Ses applications sont bien souvent multiples : initiation ou acquisition de connaissances et de compétences, intégration, exercice de travail en équipes ou de communication, ... Le but recherché, lui, est constant : obtenir le meilleur de chaque participant, pour atteindre l'objectif pédagogique fixé.

Nos modèles répondent à un besoin de souplesse et d'adaptabilité, sous la forme de scénarios qui transforment profondément chaque outil, le positionnant ainsi dans un nouveau contexte, dans une autre langue, ... A besoin spécifique, développement spécifique.

Nos jeux d'entreprises sont commercialisés sous forme d'achat de licence ou de location annuelle, afin de respecter les contraintes budgétaires de nos clients. Aussi, notre société de formation partenaire organise chez vous des sessions "sur mesure".

Un mot sur la technologie, car elle contribue logiquement au développement des outils. Internet ne change pas la donne : il enrichit les possibilités de déploiement et offre une souplesse incomparable. Toutes nos solutions s'orientent à terme vers le "full web". Le "zéro papier" devient une volonté de nos clients : nos outils peuvent tous fonctionner en mode client-serveur, permettent l'importation de décisions et l'exportation de résultats.

Nous vous souhaitons à toutes et à tous une bonne lecture.

## sommaire

FirStrat	4
UpStrat	5
WorldStrat	6
StratiRAC	7
ChocoStrat	8
TerStrat	9
NegoStrat	10
QualStrat	11
Team Manager	12
Real Estate Manager	13
Equity Manager	14

Jeu d'entreprise d'initiation par excellence, FirStrat est devenu au fil des années l'une des références par sa simplicité de modélisation et ses possibilités de scénarisation infinies sur un modèle industriel.

Placée à la tête d'une société industrielle, en création ou reprise d'activité, chaque équipe prend des décisions de gestion, à un rythme mensuel. Commercialisant deux produits sur le marché, les entreprises découvrent le marketing et les outils de gestion, à travers une simulation simple et ludique.

## stratégie

La stratégie est limitée au positionnement sur un ou deux produits.

## marketing

Les équipes anticipent les évolutions du marché, et identifient les attentes des clients. Les études concurrentielles permettent de comparer les choix et résultats des autres entreprises.

## réalisation

L'approvisionnement en matières premières s'effectue auprès de plusieurs fournisseurs, aux conditions de tarifs, de délai de paiement et de taille de lots différents. La production est réalisée à l'aide de machines à la capacité limitée, sans ordonnancement, suivant un ordre de fabrication.

## gestion commerciale - logistique

Les ventes sont attribuées en fin de cycle, en fonction de l'offre commerciale (mix-produit simplifié), et du stock disponible. Les entreprises peuvent négocier entre elles et conclure des accords de sous-traitance.

## gestion administrative et financière

Les thèmes de gestion sont particulièrement développés (plan de trésorerie, coût de revient, TVA,...). Les outils financiers sont traités de manière simplifiée (escompte, placements, emprunts, ...).

## le rôle de l'animateur

L'animateur dispose d'une liberté importante sur les paramètres de chaque équipe, ouvrant des perspectives de négociations dans plusieurs domaines (revendications syndicales, ventes aux enchères, aléas, ...).

Les transactions entre entreprises enrichissent considérablement les sessions.

**public** à partir de bac

**pré-requis** aucun

**diffusion** achat ou location

**scénarios** création d'entreprise, reprise d'activité, agro-alimentaire, négoce, ...



cycle élémentaire de jeu	mois
temps moyen de décision par cycle	1 heure
nombre de segments de marché	2
temps de formation d'un animateur	4 heures

## modélisation

## points forts

le jeu aux possibilités d'animation les plus larges

un minimum d'investissement pour un résultat garanti

une vaste gamme de scénarios

## contenu

### logiciel

simulateur FirStrat  
guide d'utilisation et d'animation  
scénarios  
supports (cours et tableurs associés)

### multilingue

logiciels et supports traduits  
langues disponibles : français / anglais / espagnol  
autres langues sur demande

### fonctionnalités

saisie ou importation des fiches de décisions  
impressions ou exportations multiples des résultats  
"zéro papier" : interface réseau local ou internet

# UpStrat

Jeu généraliste et très intuitif, UpStrat laissera une empreinte forte sur les participants, en démystifiant le management stratégique d'une PME. Traiter de l'approche systémique sans "perdre" le participant dans la complexité, telle est l'ambition avouée de ce jeu d'entreprise.

La simulation place les équipes en situation de gestion d'une entreprise industrielle, commercialisant plusieurs produits sur des marchés différents. Les décisions touchent tous les secteurs stratégiques, de l'investissement en production, jusqu'à la qualité des produits et la recherche et développement.

## stratégie

Le contexte multi-produits et multi-marchés offre de réelles possibilités de réflexion stratégique. Les objectifs sont chiffrés et font l'objet de revues de direction annuelles.

## marketing

Les équipes anticipent les évolutions du marché, et identifient les attentes des clients. Les études concurrentielles permettent de comparer les choix et résultats des autres entreprises.

## réalisation

La gestion de production, simplifiée, permet toutefois d'aborder des thèmes majeurs : gestion des stocks, investissement, ordonnancement, ...

## gestion commerciale - logistique

Le mix-produit est conçu de manière équilibrée et pragmatique : rapport qualité / prix et notoriété constituent les principales attentes des clients. Les entreprises développent le réseau de distribution des produits dans chaque pays.

## gestion administrative et financière

Le modèle aborde de façon générale l'ensemble des concepts et outils en gestion (contrôle de gestion, tableaux comptables, ratios, ...) et en finance d'entreprise (emprunts, politique d'actionnaires, goodwill, ...).

## progrès - amélioration

Les thèmes principaux (qualité, environnement et recherche / développement) sont traités de manière globale, en considérant les impacts internes et externes des démarches engagées.

## ressources humaines

L'équipe gère les effectifs productifs et commerciaux (recrutement / licenciement) et effectue les actes de management collectif et individuel (rémunération et formation). Le climat social reflète la satisfaction et la motivation du personnel.

## le rôle de l'animateur

L'animateur interagit avec les équipes par la prise de rôles (actionnaire, banquier, institution, ...). Il organise des appels d'offres pour varier les modes d'attribution des marchés.

**public** à partir de bac + 2

**pré-requis** gestion

**diffusion** achat ou location

**scénarios** création d'entreprise, agro-alimentaire, représentatifs de secteurs d'activité, ...



cycle élémentaire de jeu	trimestre
temps moyen de décision par cycle	1 h 30
nombre de segments de marché	18 maxi
temps de formation d'un animateur	8 heures

## modélisation

## points forts

un jeu d'entreprise généraliste

un modèle complet et équilibré

facile d'accès et rapide de prise en main

## contenu

### logiciel

simulateur UpStrat  
guide d'utilisation et d'animation  
scénarios  
supports (cours et tableurs associés)

### multilingue

logiciels et supports traduits  
langues disponibles : français / anglais / espagnol  
autres langues sur demande

### fonctionnalités

saisie ou importation des fiches de décisions  
impressions ou exportations multiples des résultats  
"zéro papier" : interface réseau local ou internet

Prenez de la hauteur avec WorldStrat... Disposant d'un moteur puissant et flexible, la simulation aborde les problématiques de croissance d'entreprise dans un contexte multizone. La complexité induit la notion constante de choix. WorldStrat est LE jeu de la stratégie par excellence.

Dans un milieu en perpétuelle évolution, les entreprises industrielles prendront des décisions stratégiques d'implantation, de lancement commercial, d'abandon de gamme, ... tout en respectant leurs contraintes budgétaires et les exigences des actionnaires. Chaque année verra l'arrivée de nouveaux produits et de nouveaux marchés, renouvelant ainsi l'intérêt de la simulation.

## stratégie

Le jeu est fondé sur la réflexion stratégique (approche produits et marchés) : réaliser un audit annuel, identifier les facteurs clés de succès et les barrières d'entrée sur chaque segment, ...

## marketing

L'analyse concurrentielle et tendancielle est source de réussite. Les journaux économiques, disponibles à chaque tour, fournissent les informations quantitatives et qualitatives sur les marchés et annoncent la commercialisation de nouveaux produits et l'apparition de nouvelles demandes.

## réalisation

La production est possible sur différentes zones aux caractéristiques différenciées (productivité, coûts, technicité, ...). Les politiques d'investissement, de cession et de remplacement d'actifs sont étroitement liées aux problématiques financières.

## gestion commerciale - logistique

Le mix-produit, relativement simple (prix, notoriété, niveau de finition) s'enrichit d'une politique de distribution quantitative et qualitative. La gestion des flux induit la priorisation des exportations.

## gestion administrative et financière

Sans être exhaustif, WorldStrat met en lumière de nombreux concepts de gestion et de finance. La question de l'actionnariat est centrale (cours de l'action, augmentation de capital, dividendes, goodwill...). Les marchés de l'EURIBOR et des liquidités sont modélisés.

## progrès - amélioration

Les entreprises investissent en recherche et développement, afin de proposer des produits de finition supérieure. La fabrication génère l'émission de particules nocives. La protection de l'environnement doit être prise en compte dans la croissance de la structure.

## le rôle de l'animateur

L'animateur interagit avec les équipes par la prise de rôles (actionnaire, banquier, institutions, ...). Il organise des appels d'offres pour varier les modes d'attribution des marchés.

**public** à partir de licence

**pré-requis** gestion et stratégie

**diffusion** achat ou location

**scénarios** contexte national ou mondialisé, modèles simples, progressifs, secteurs d'activité spécifiques (automobile, jouet, ...)

cycle élémentaire de jeu	année
temps moyen de décision par cycle	2 heures
nombre de segments de marché	80 maxi
temps de formation d'un animateur	8 heures

## modélisation

## points forts

le jeu d'entreprise le plus ambitieux

un modèle impliquant et passionnant

une diversité de cas inégalée

## contenu

### logiciel

simulateur WorldStrat  
guide d'utilisation et d'animation  
scénarios  
supports (cours et tableurs associés)

### multilingue

logiciels et supports traduits  
langues disponibles : français / anglais / espagnol  
autres langues sur demande

### fonctionnalités

saisie ou importation des fiches de décisions  
impressions ou exportations multiples des résultats  
"zéro papier" : interface réseau local ou internet



# StratiRAC

Piloter une PMI n'a rien de simple. StratiRAC met en valeur le management opérationnel, en axant la démarche sur la coopération au sein d'un groupe et la compétition entre équipes. Modèle le plus abouti mais également le plus complexe, il s'affirme comme un formidable révélateur d'aptitudes et de compétences.

Les équipes prennent la direction de sociétés industrielles, avec cinq départements très différenciés : commercialisation, production, ressources humaines, progrès et gestion administrative et financière. Chaque participant est rendu responsable de son secteur, et devient garant de sa performance.

## stratégie

La reprise de l'entreprise nécessite un audit stratégique, révélant ses forces et faiblesses. A son besoin de réorientation les équipes devront répondre par un positionnement et une priorisation budgétaire.

## marketing

Dans un contexte difficile, les études de marché constituent une source d'information concurrentielle et conjoncturelle importante. Comprendre les attentes clients y est essentiel.

## réalisation

Le responsable Production doit respecter les contraintes de temps (capacité de travail des opérateurs et de leur encadrement) et d'approvisionnement en matières premières. La maintenance des lignes de production joue un rôle sur la disponibilité de l'outil de fabrication.

## gestion commerciale - logistique

Le mix-produit est très développé (prix, publicité, qualité et technologie, ...). Le responsable commercial gère son équipe de vente et négocie si besoin pour la livraison des produits.

## gestion administrative et financière

Le modèle est exhaustif sur les thèmes de gestion (plan de trésorerie, calcul de coûts de revient, tableaux comptables, ratios, ...). Les outils financiers sont traités de manière simplifiée mais complète (escompte, placements, emprunts, ...).

## progrès - amélioration

L'amélioration est modélisée finement sous trois angles : l'environnement, la qualité et la recherche et développement. Le modèle intègre la problématique de la Propriété Industrielle (brevets et licences).

## ressources humaines

Le responsable RH gère le personnel (effectif et rémunération), effectue les actes de management collectif et individuel (formation, promotion, prime). Le climat social reflète la satisfaction du personnel et le respect de conditions de travail acceptables.

## le rôle de l'animateur

Les relations inter-entreprises (sous-traitance, concession de licences, reclassement de personnel, ...) et les négociations initiées par l'animateur (délégué du personnel, fournisseur, banquier, actionnaire, ...) ajoutent une dimension supplémentaire.

public master

pré-requis gestion - marketing - stratégie

diffusion achat ou location

scénarios création d'entreprise, reprise d'activité, marchés spécifiques, marchés saisonniers, ...

cycle élémentaire de jeu mois  
temps moyen de décision par cycle 2 heures  
nombre de segments de marché 30 maxi  
temps de formation d'un animateur 16 heures

## modélisation



## points forts

un révélateur de compétences techniques et d'aptitudes managériales

la mise en valeur des phénomènes sociologiques de groupe

une simulation conviviale et riche

## contenu

### logiciel

simulateur StratiRAC  
guide d'utilisation et d'animation  
scénarios  
supports (cours et tableurs associés)

### multilingue

logiciels et supports traduits  
langues disponibles : français / anglais / espagnol  
autres langues sur demande

### fonctionnalités

saisie ou importation des fiches de décisions  
impressions ou exportations multiples des résultats  
"zéro papier" : interface réseau local ou internet

# ChocoStrat

Gestionnaire, commerçant et manager. Voici les trois dimensions du “nouveau” chef de rayon en grande distribution. Par une modélisation simple et pragmatique, ChocoStrat parvient à mettre en lumière les leviers de la rentabilité dans une unité commerciale.

Chaque équipe prend le rôle d'un chef de rayon “Chocolat” en hypermarché. Responsable du marketing et de la gestion du personnel, elle devra trimestre après trimestre faire progresser les ventes et ses niveaux de marge dans un univers très concurrentiel.

## stratégie

La stratégie est limitée au positionnement produit, sur différentes gammes. Les participants définissent leurs objectifs chiffrés et étudient les causes des écarts avec le réalisé.

## marketing

L'analyse de l'offre concurrente est effectuée à l'aide d'études de marché. Les équipes relèvent les indicateurs clients et anticipent les saisonnalités (Pâques et Noël) pour rester en phase avec la demande potentielle.

## réalisation

Trois produits sur quatre sont achetés, sans négociation de prix, et la marque distributeur est réalisée sur place. Le modèle intègre une gestion du stock et l'entretien de l'outil.

## gestion commerciale - logistique

Les équipes doivent respecter les fondamentaux du discount (prix de vente, implantation, opérations promotionnelles, ...). Les vendeurs disposent d'une capacité finie de remplissage du rayon.

## gestion administrative et financière

Les états de marge et compte d'exploitation sont établis trimestriellement, suivant les règles du secteur. Il sont constamment comparés aux objectifs fixés.

## ressources humaines

Le chef de rayon, outre la gestion de son propre emploi du temps, est chargé du recrutement d'ouvriers et de vendeurs, et effectue les actes de management individuel et collectif auprès de ses collaborateurs (formation, accompagnement sur poste, ...).

## le rôle de l'animateur

L'animateur introduit des aléas, et organise des négociations en parallèle du jeu.

**public** à partir de bac

**pré-requis** aucun

**diffusion** achat ou location

**scénarios** rayon “Chocolat”  
en grande distribution

**cycle élémentaire de jeu** trimestre

**temps moyen de décision par cycle** 1 heure

**nombre de segments de marché** 4 maxi

**temps de formation d'un animateur** 4 heures



## modélisation

## points forts

une modélisation pragmatique  
et concrète

une approche réaliste

des sessions courtes pour un  
déploiement facile

## contenu

### logiciel

simulateur ChocoStrat  
guide d'utilisation et d'animation  
scénarios  
supports (cours et tableurs associés)

### multilingue

logiciels et supports traduits  
langues disponibles : français / anglais / espagnol  
autres langues sur demande

### fonctionnalités

saisie ou importation des fiches de décisions  
impressions ou exportations multiples des résultats  
“zéro papier” : interface réseau local ou internet

# TerStrat

Agence bancaire, atelier de réparation, ou encore centre de soins du corps, avec TerStrat, vous plongerez dans le monde de la création d'entreprise de services. Centré sur l'approche Client, le jeu constitue également un excellent support de créativité marketing.

Sur TerStrat, chaque équipe développera une activité de services sur une zone de chalandises, dans un milieu où la concurrence est rude. Responsable de la qualité globale de la prestation, les jeunes pousses gèreront le personnel et les investissements dans un double objectif : rentabiliser le commerce et satisfaire le client.

## stratégie

La prise de décision étant annuelle, les choix sont nécessairement stratégiques : positionnement "discount" ou "haut de gamme" pour chaque prestation, focalisation ou diversification, politique d'investissement, ...

## marketing

Les études concurrentielles et sectorielles apportent la matière indispensable à l'analyse du marché. L'appréciation de la satisfaction du client, de sa prise en charge, jusqu'à la qualité de la prestation fournie, impacte directement les résultats.

## réalisation

La réalisation des prestations, de l'accueil du client à la réalisation du service, demande la gestion de flux et de capacités de travail. Les entreprises doivent également investir dans les actifs nécessaires (bancs de réparation, matériel divers, ...).

## gestion commerciale - logistique

La qualité d'une prestation se caractérise par le choix des éléments et le temps passé à sa réalisation (réparation, temps de conseil, ...). Les entreprises pourront développer et fidéliser leur clientèle par des campagnes publicitaires, en améliorant les structures d'accueil, ...

## gestion administrative et financière

TerStrat aborde les problématiques de création et de croissance d'entreprise (tableaux comptables, plan de financement, contrôle de gestion, ...). Les outils financiers sont traités de manière simplifiée (placements, emprunts, ...).

## ressources humaines

Les équipes gèrent le personnel d'accueil et de réalisation de la prestation (recrutement, licenciement). Le management collectif (rémunération, formation) impacte la productivité des ressources.

## le rôle de l'animateur

Le contexte créé par le jeu incite naturellement à introduire des challenges de créativité (réalisation d'une campagne publicitaire, réaménagement du magasin, création d'une nouvelle prestation, ...).

**public** à partir de bac

**pré-requis** aucun

**diffusion** achat ou location

**scénarios** banque et assurance, réparation de véhicules, restauration rapide, centre de bien-être, ...



cycle élémentaire de jeu	année
temps moyen de décision par cycle	1 heure
nombre de segments de marché	16 maxi
temps de formation d'un animateur	4 heures

## modélisation

## points forts

une véritable approche Client

un jeu propice à la créativité

une prise en main facile pour l'animateur  
comme pour le participant

## contenu

### logiciel

simulateur TerStrat  
guide d'utilisation et d'animation  
scénarios  
supports (cours et tableurs associés)

### multilingue

logiciels et supports traduits  
langues disponibles : français / anglais / espagnol  
autres langues sur demande

### fonctionnalités

saisie ou importation des fiches de décisions  
impressions ou exportations multiples des résultats  
"zéro papier" : interface réseau local ou internet

# NegoStrat

Déployer NegoStrat, c'est penser autrement le jeu d'entreprise. Oubliez les algorithmes complexes de distribution des ventes et découvrez l'impact humain de chaque décision. La négociation, dans tous les domaines, est au cœur du jeu : une expérience nouvelle et riche d'enseignements vous attend.

Communiquer pour exister. Chaque entreprise de type industriel, commercialise ses produits... auprès des autres groupes ! Les fonctions "Achats" et "Ventes" prennent tout leur sens dans un modèle où la relation à l'AUTRE, qu'il soit banquier, client ou fournisseur, est prétexte à plusieurs formes d'apprentissage.

## stratégie

La stratégie est limitée au positionnement sur un ou deux produits.

## marketing

Les équipes doivent identifier, par entretien, les attentes de leurs clients et les contraintes de leurs fournisseurs. Les études de marché fournissent des éléments essentiels sur la concurrence et les tendances sectorielles.

## achats

La définition d'une stratégie d'achats est primordiale (négociation, achat à terme, appel d'offres, ...). Les acheteurs évaluent le risque fournisseur, et gèrent les contentieux éventuels (rupture de livraison, qualité insuffisante, ...).

## réalisation

La production est simplifiée à l'extrême (définition des quantités et du mode de conditionnement). Les entreprises investissent ou cèdent des actifs industriels.

## gestion commerciale - logistique

La démarche commerciale demande une réelle prospection "terrain", et la mise en place d'une stratégie de vente (tarifs catalogues, remises, ...). La négociation s'effectue sur 7 critères, du prix de la transaction à la qualité du produit livré.

## gestion administrative et financière

Les thèmes de gestion sont développés (plan de trésorerie, coût de revient, ...). Les outils financiers sont traités de manière simplifiée (escompte, placements, emprunts, ...).

## progrès - amélioration

Les choix en fabrication (réglage des machines) impactent la qualité du produit sortant et des stocks.

## le rôle de l'animateur

Selon l'utilisation, l'animateur accentuera les aspects "création d'entreprise" (business plan, plan de financement, ...), "négociation" (jeux de rôle), ou "marketing" (réalisation de médias).

**public** à partir de bac

**pré-requis** aucun

**diffusion** achat ou location

**scénarios** création d'entreprise, reprise d'activité, marchés spécifiques, ...



cycle élémentaire de jeu    mois  
temps moyen de décision par cycle    1 heure  
nombre de segments de marché    2  
temps de formation d'un animateur    4 heures

## modélisation

## points forts

un vecteur de communication inédit

des applications multiples

le jeu d'entreprise dynamiseur de groupe

## contenu

### logiciel

simulateur NegoStrat  
guide d'utilisation et d'animation  
scénarios  
supports (cours et tableurs associés)

### multilingue

logiciels et supports traduits  
langues disponibles : français / anglais / espagnol  
autres langues sur demande

### fonctionnalités

saisie ou importation des fiches de décisions  
impressions ou exportations multiples des résultats  
"zéro papier" : interface réseau local ou internet

# QualStrat

Aborder la démarche Qualité - Sécurité - Environnement par un jeu... Quelle bonne idée ! QualStrat procure un moyen original de sensibilisation à l'ensemble des outils et méthodes Qualité en entreprise. La solution illustre parfaitement la relation entre performance et Qualité.

Chaque équipe reprend une entreprise existante différente, spécialisée historiquement sur une gamme de produits. Elle doit fonctionner en capacité de production finie en menant à bien une démarche Qualité totale. Les performances sont évaluées en terme de rentabilité et suivant les indicateurs Qualité objectivés en début de jeu.

## stratégie

La réflexion stratégique suit essentiellement la démarche Qualité : quelle politique Qualité adopter ? Quels indicateurs choisir ? L'équipe définit plusieurs axes d'amélioration et planifie les actions en conséquence.

## réalisation

Les équipes lancent la fabrication en capacité limitée, arbitrant entre les actions Qualité et les besoins du marché. Elles suivent les indicateurs de performance (baisse des coûts, taux de rebuts, ...).

## gestion commerciale - logistique

Les décisions commerciales sont limitées au choix du prix de vente de chaque produit.

## gestion administrative et financière

L'approche comptable est très simplifiée : la méthode choisie (direct costing) permet de visualiser directement les gains des actions Qualité. Seul le compte d'exploitation est établi en fin de cycle. Les indicateurs de chiffre d'affaires et de rentabilité restent prépondérants.

## progrès - amélioration

La démarche Qualité occupe une place déterminante. Les actions présentent gains potentiels et contraintes de mise en place, conformément aux normes QSE en vigueur. Les indicateurs de Coût de Non Qualité et Coût d'Obtention de la Qualité sont abordés, ainsi que le traitement des réclamations clients.

## le rôle de l'animateur

L'animateur garde une totale souplesse pour la réalisation de focus pédagogiques (actions particulières, normes Qualité, approche processus, ...). Des Questionnaires à Choix Multiples fournis permettent d'évaluer le niveau de connaissance des participants.

**public** à partir de bac

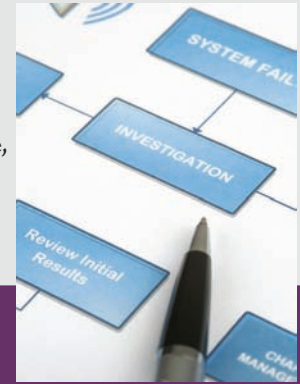
**pré-requis** aucun

**diffusion** achat ou location

**scénarios** management de la Qualité, démarche Qualité - Sécurité - Environnement

cycle élémentaire de jeu non défini  
temps moyen de décision par cycle 1 heure  
nombre de segments de marché 3  
temps de formation d'un animateur 4 heures

## modélisation



## points forts

une couverture exhaustive du management QSE en entreprise

des ressources documentaires riches

un moyen de vulgariser les concepts Qualité

## contenu

### logiciel

simulateur QualStrat  
guide d'utilisation et d'animation  
scénarios  
supports (cours et tableurs associés)

### multilingue

logiciels et supports traduits  
langues disponibles : français / anglais / espagnol  
autres langues sur demande

### fonctionnalités

saisie ou importation des fiches de décisions  
impressions ou exportations multiples des résultats  
"zéro papier" : interface réseau local ou internet

# Team Manager

Gérez-vous bien votre temps ? Nul ne prétendra posséder la formule magique qui permettrait l'optimisation ultime du temps passé... Team Manager a pour but de sensibiliser à mesurer les impacts – positifs ou négatifs – de sa gestion du temps et des décisions managériales sur les résultats d'un centre de profits.

Le métier de manager est complexe. Il réside en la capacité de l'individu à appréhender un contexte global et prendre des décisions opérationnelles qui permettront d'atteindre les objectifs de rentabilité sur lesquels il est engagé.

Team Manager simule le fonctionnement d'un centre de profits, où seuls les choix de management d'équipe impacteront la performance.

## stratégie

Le manager est tenu de définir sa projection d'activité sur les années à venir, en terme d'objectifs d'exploitation (chiffre d'affaires, marge brute et résultat opérationnel).

## réalisation

Le manager dispose d'un temps trimestriel fixe (temps de travail), partagé entre congés payés et actes de management. L'équipe décide de la répartition du temps du manager, trimestre par trimestre, entre les différents choix possibles.

## gestion commerciale - logistique

La performance commerciale est fonction de la cohérence entre l'acte de management, le temps consacré par le manager et la période de réalisation. L'efficacité de l'équipe impacte les indicateurs commerciaux (chiffre d'affaires, nombre de clients, ...).

## gestion administrative et financière

L'approche est très simplifiée : seul le compte d'exploitation est établi trimestriellement et permet d'observer la rentabilité du centre de profits.

## ressources humaines

Le manager réalise des actions suivant trois axes (self management, management collectif et management individuel). La réaction des collaborateurs est modélisée suivant des caractéristiques individuelles (motivation, professionnalisme, ...) et collectives (action, relation, ...). La clé du succès est de réaliser le bon acte, avec la bonne durée, au bon moment.

## le rôle de l'animateur

L'animateur utilise le jeu comme "fil rouge" de sa démarche pédagogique. Il illustre certains actes de management par des jeux de rôles (simulation d'entretiens, de réunion, ...) et débriefe les mises en situation individuellement ou en groupe.

**public** à partir de bac

**pré-requis** aucun

**diffusion** achat ou location

**scénarios** gestion d'équipe : en grande distribution, dans l'industrie, ...

cycle élémentaire de jeu trimestre  
temps moyen de décision par cycle 1 heure  
nombre de segments de marché -  
temps de formation d'un animateur 4 heures

## modélisation



## points forts

un véritable catalyseur de réflexion

une illustration du management de la performance

un modèle basé sur une théorie reconnue

## contenu

### logiciel

simulateur Team Manager  
guide d'utilisation et d'animation  
scénarios  
supports (cours et tableurs associés)

### multilingue

logiciels et supports traduits  
langues disponibles : français / anglais / espagnol  
autres langues sur demande

### fonctionnalités

saisie ou importation des fiches de décisions  
impressions ou exportations multiples des résultats  
"zéro papier" : interface réseau local ou internet

# Real Estate Manager

Vivez la croissance d'une société immobilière cotée avec Real Estate Manager. Par la découverte de ce métier original, vous aborderez les concepts des normes IFRS, et les liens étroits entre marché immobilier et marché financier.

Placée à la tête d'une foncière en création, chaque équipe investira dans des immeubles locatifs à potentiel, en valorisant au mieux chaque actif afin d'en optimiser l'occupation. L'objectif est de maximiser les ratios de performance vis-à-vis des actionnaires tout en respectant les contraintes de solvabilité et d'endettement.

## stratégie

La société en création définira des objectifs quantitatifs et qualitatifs (segmentation par classes d'actifs et par pays) en début de jeu. La stratégie financière est développée et argumentée.

## marketing

Les entreprises identifient les différents types de sourcing, étudient le potentiel de chaque bien disponible, et effectuent une analyse conjoncturelle (niveau des loyers, marché du taux, ...).

## achats

Les équipes répondent à des appels d'offres pour l'acquisition des biens disponibles, en fonction de la classe de l'actif, et de son emplacement. Elles élaborent le dossier d'investissement de chaque bien pour valider son financement.

## réalisation

Les équipes gèrent les occupants, le type et la durée des baux (property management). Elles ont le choix d'internaliser ou externaliser la fonction.

## gestion commerciale - logistique

Maximiser le taux d'occupation des biens est une priorité des foncières. Les équipes renégocient des baux afin de consolider la rente sur le long terme, répondent à des appels d'offres pour accueillir de nouveaux locataires.

## gestion administrative et financière

Le jeu est une parfaite illustration des normes IFRS (valorisation en juste valeur). L'ensemble des concepts et outils de finance sont abordés (marché des liquidités, risques de taux, refinancement de prêts in fine, ...).

## progrès - amélioration

Chaque entreprise optimise son patrimoine en améliorant les caractéristiques de chaque bien (asset management).

## le rôle de l'animateur

L'animateur joue un rôle clé dans l'attribution des appels d'offres et la négociation des baux. Il représente également les actionnaires et banquiers, acteurs majeurs de la simulation.

**public** master

**pré-requis** finance et stratégie

**diffusion** achat ou location

**scénarios** développement immobilier sur 3 zones et 5 classes d'actifs

cycle élémentaire de jeu année  
temps moyen de décision par cycle 2 heures  
nombre de segments de marché 15 maxi  
temps de formation d'un animateur 8 heures

## modélisation

## points forts

un moteur issu du monde professionnel

une solution modulable

un modèle pointu et exigeant

## contenu

### logiciel

simulateur Real Estate Manager  
guide d'utilisation et d'animation  
scénarios  
supports (cours et tableurs associés)

### multilingue

logiciels et supports traduits  
langues disponibles : français / anglais / espagnol  
autres langues sur demande

### fonctionnalités

saisie ou importation des fiches de décisions  
impressions ou exportations multiples des résultats  
"zéro papier" : interface réseau local ou internet



# Equity Manager

Chaque investisseur en Bourse cherche logiquement à maximiser la valorisation de son portefeuille en minimisant son risque. Dans quels actifs financiers investir ? Quelles méthodes utiliser afin de limiter le risque ? Equity manager simule dans un but pédagogique le fonctionnement d'un marché boursier.

Chaque équipe obtient un portefeuille d'actifs initial qu'elle devra faire fructifier en suivant les règles établies (nature des ordres, ...). L'évolution des cours est accélérée pour visualiser de façon globale les conséquences des achats et ventes.

## stratégie

Les équipes doivent identifier les actifs financiers disponibles à l'achat et à la vente, fixer des limites permettant de maîtriser les risques.

## marketing

Les choix d'investissement et de vente dépendent directement de l'analyse de la conjoncture et des informations transmises par l'animateur.

## achats

Les achats et ventes sont réalisés suivant les ordres du marché règlementé. Les équipes suivent l'évolution des cours et constatent les plus ou moins values sur chaque opération.

## gestion administrative et financière

Le modèle apporte les outils d'analyse nécessaires à l'évaluation du patrimoine et à sa projection. Il reprend les éléments fondamentaux de fiscalité.

## le rôle de l'animateur

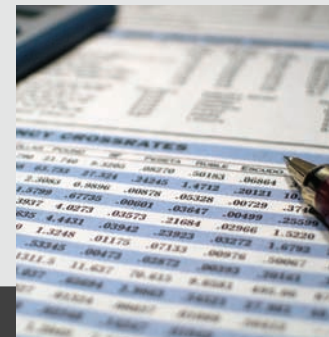
L'animateur intervient pour réaliser des focus pédagogiques, et introduit des aléas qui viennent perturber le marché et faire réagir les équipes (krachs boursiers).

public licence et master

pré-requis finance marché

diffusion achat ou location

scénarios portefeuilles  
d'actions réels



cycle élémentaire de jeu -  
temps moyen de décision par cycle 1 heure  
nombre de segments de marché -  
temps de formation d'un animateur 4 heures

## modélisation

## points forts

une totale liberté de modélisation

un applicatif idéal

des sessions individualisables

## contenu

### logiciel

simulateur Equity Manager  
guide d'utilisation et d'animation  
scénarios  
supports (cours et tableurs associés)

### multilingue

logiciels et supports traduits  
langues disponibles : français / anglais / espagnol  
autres langues sur demande

### fonctionnalités

saisie ou importation des fiches de décisions  
impressions ou exportations multiples des résultats  
"zéro papier" : interface réseau local ou internet



Centre d'affaires Jean Monnet  
Rue Jean Monnet  
62490 VITRY-EN-ARTOIS

tél : 03.21.22.58.39

fax : 03.21.22.56.62

[contact@stratelogic.com](mailto:contact@stratelogic.com)

[www.stratelogic.com](http://www.stratelogic.com)