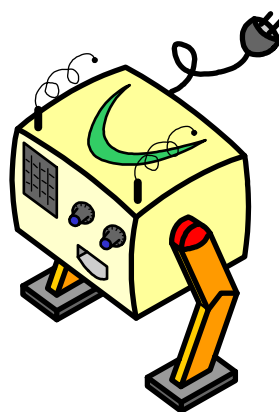


FirStrat

simulation pédagogique de gestion d'entreprise

4

Présentation de la simulation



**Strat
&
Logic**

Ingénierie
Pédagogique
Multimédia

Centre d'affaires Jean Monnet
Rue Jean Monnet
62490 VITRY-EN-ARTOIS
Tél 03.21.22.58.39
Fax 03.21.22.56.62
www.stratelogic.com
contact@stratelogic.com

Sommaire

| | |
|--|----------|
| SOMMAIRE | 3 |
| I. UNE SIMULATION DE GESTION D'ENTREPRISE ? | 4 |
| II. LE PUBLIC ET LES OBJECTIFS PEDAGOGIQUES | 4 |
| 1. EN FORMATION INITIALE | 4 |
| 2. EN FORMATION CONTINUE | 4 |
| 3. LES OBJECTIFS PEDAGOGIQUES | 4 |
| L'INITIATION A L'ECONOMIE D'ENTREPRISE | 4 |
| L'APPRENTISSAGE DE LA GESTION | 5 |
| LE DEVELOPPEMENT DU TRAVAIL EN GROUPE | 5 |
| III. UNE SIMULATION RICHE ET REALISTE | 5 |
| 1. L'ENTREPRISE | 5 |
| 2. LE MARCHE | 6 |
| 3. LES DECISIONS | 6 |
| IV. UNE FLEXIBILITE ET UNE CONVIVIALITE ADEQUATES | 6 |
| 1. LA CREATION DE SCENARIOS DE MARCHE | 6 |
| 2. LES PARAMETRES INTERNES ET EXTERNES DES ENTREPRISES | 7 |
| 3. L'INTERFACE LOGICIELLE | 7 |
| V. UN EXEMPLE D'APPLICATION | 8 |
| 1. CADRE GENERAL | 8 |
| 2. TABLEAU RECAPITULATIF DE LA SESSION | 9 |

I. Une simulation de gestion d'entreprise ?

FirStrat® est une **simulation pédagogique de gestion d'entreprise**. Plusieurs équipes, représentant de véritables entreprises, se partagent le marché du **robomatic®**, produit inventé pour l'occasion.

Ces équipes sont chargées de prendre les décisions, mois par mois, qui permettront de faire vivre l'entreprise dans son **environnement concurrentiel**.

A chaque cycle, l'animateur récupère les décisions des entreprises virtuelles prises par les participants, les entre dans le logiciel, et fournit les résultats.

FirStrat®, c'est :

- ✓ **un logiciel**, le moteur de la simulation, où l'animateur entre les décisions des équipes, récupère les résultats et analyse la simulation,
- ✓ **les documents associés** (fiches de décision, tableaux, modèles Excel®, ...) nécessaires au bon déroulement d'une session,
- ✓ **le guide de l'entreprise**, indispensable pour l'appropriation du modèle par les participants,
- ✓ **le guide de l'animateur et le fichier d'aide**.

II. Le public et les objectifs pédagogiques

FirStrat® est parfaitement adapté à la formation **initiale** comme à la formation **continue**.

1. En formation initiale

FirStrat® s'adresse à l'ensemble des formations après-bac, et plus particulièrement :

- ✓ aux IUT, DUT et BTS, quelle que soit la spécialité,
- ✓ aux IUP, écoles d'ingénieurs ou de commerce, ...

2. En formation continue

FirStrat® s'applique à **l'ensemble du personnel** des entreprises, de l'opérateur au cadre supérieur, du fait des possibilités de paramétrage dont il dispose.

3. Les objectifs pédagogiques

La pédagogie utilisée permet d'atteindre les objectifs suivants :

L'initiation à l'économie d'entreprise

FirStrat®, avec la simulation d'un cas économique simple (deux produits, un marché), initie à la gestion d'une entreprise **sur un marché concurrentiel**, soumis à un environnement socio-économique changeant.

Les participants découvrent **de façon ludique** l'importance de facteurs tels que le prix, la publicité, ou la force de vente dans la stratégie d'une entreprise.

L'apprentissage de la gestion

Petit à petit, les participants apprennent la logique permettant **la constitution des documents comptables**. Ils élaborent leurs propres tableaux de bord et indicateurs financiers. L'animateur utilise les possibilités du logiciel pour une compréhension « **en douceur** ».

Selon le niveau des participants ou la volonté de l'animateur, **FirStrat®** laisse la possibilité de définir **plusieurs modes de paramétrage comptable**, modifiable en cours de simulation.

Autres originalités, l'animateur peut éditer **la balance comptable**, et imprimer les états financiers au **format anglo-saxon**, pour augmenter son champ d'action pédagogique.

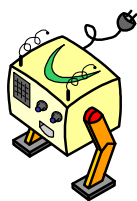
Le développement du travail en groupe

FirStrat®, par les situations qu'il engendre, favorise le travail en groupe par un exercice de prise de décisions. De période en période, l'équipe apprend à se structurer afin d'analyser les résultats et de réfléchir aux décisions à prendre de manière efficace.

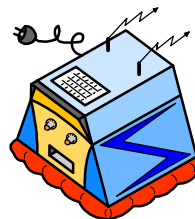
III. Une simulation riche et réaliste

1. L'entreprise

L'entreprise simulée dans **FirStrat®** est de type industrielle. Elle fabrique des **robomatics®**, l'offre étant composée de deux produits, le **minimatic®** et le **maximatic®**.



minimatic®



maximatic®

Ces deux produits, aux caractéristiques techniques différentes, sont constitués de **deux matières premières**, l'alutek® et le bosek®.

La fabrication des robomatics® s'effectue avec des **machines spéciales**, conçues pour intégrer l'ensemble des opérations de transformation, d'assemblage, de parachèvement et d'emballage des produits.

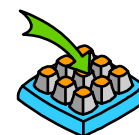
2. Le marché

Les clients de l'entreprise sont des **distributeurs** qui se chargent ensuite de revendre les produits au client final. Du fait de la segmentation de la clientèle, les réseaux de distribution des robomatic sont multiples et variés. On trouve les produits, selon les cas, dans des magasins spécialisés "grand public", dans les grandes surfaces de bricolages ainsi que dans les points de vente de matériels professionnels.

La concurrence entre les différentes entreprises est excessivement rude. Les arguments les plus couramment utilisés pour tenter de se démarquer les uns des autres sont, sans ordre hiérarchique : le **prix**, le **délai de paiement**, la **publicité**, la **force de vente**, l'**image de marque** ...

3. Les décisions

Dans différents domaines, les équipes sont amenées à effectuer des choix :



| Décisions commerciales | Décisions de production | Décisions financières | Décisions exceptionnelles |
|--|-------------------------|----------------------------|---------------------------|
| prix de vente | matières premières | emprunts | études de marché |
| budget publicité | investissements | augmentation de capital | conseils d'entreprise |
| délai de paiement des clients | ordre de production | distribution de dividendes | sous-traitance |
| Force de vente (nombre et commissions) | | | |

IV. Une flexibilité et une convivialité adéquates

FirStrat® est doté de toutes les **possibilités de paramétrage** indispensables pour laisser libre cours à la **créativité** de l'animateur.

1. La création de scénarios de marché

Un système inédit et performant de **création de scénarios** permet à l'animateur de configurer une session selon ses objectifs pédagogiques :

- ✓ **un assistant ergonomique simplifie considérablement la création de marchés.**

L'animateur décide de l'évolution du marché, d'éventuelles saisonnalités, visualise et enregistre son choix en quelques minutes.



- ✓ **Une bibliothèque de scénarios standards constitue une base de création de nouveaux scénarios.**

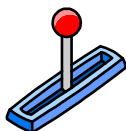
L'animateur s'appuie sur des situations-types (croissance, crise, ...), afin de générer ses propres scénarios utilisables durant les sessions de son choix.

Chaque cas est accompagné d'une **note de conjoncture** décrivant les grands traits du marché avant le début de la session.

2. Les paramètres internes et externes des entreprises

L'entreprise est caractérisée par une série de **paramètres propres** (par exemple les coûts).

L'animateur a la possibilité :



- ✓ d'utiliser les **valeurs par défaut** de configuration de l'entreprise,
- ✓ de modifier ces valeurs **AVANT** ou **EN COURS** de simulation pour obtenir une efficacité pédagogique maximale.

L'animateur, tour à tour banquier ou représentant de l'Etat, paramètre l'ensemble des **indicateurs de l'environnement** des entreprises. Il décide notamment des taux de T.V.A., d'impôt sur les sociétés, ...

La durée de l'exercice comptable est également gérée par l'animateur en fonction du rythme qu'il a choisi.

FirStrat® a été conçu dans le souci d'une **souplesse d'utilisation** et d'une **évolutivité maximale**, afin de garantir à l'animateur **la maîtrise « de A à Z » de la simulation**.

3. L'interface logicielle

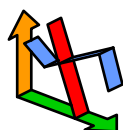
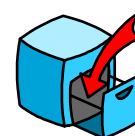
FirStrat® est doté d'une interface **claire et conviviale**.

L'interface est de **type Windows**, avec accès direct aux principales fonctions par un système de navigation particulièrement simple (barres d'outils).



Le système de sauvegarde, très ergonomique, permet **d'enregistrer ou de charger une partie de façon instantanée**. Il prévoit une option de sauvegarde automatique de la simulation, sécurisant ainsi le travail de l'animateur.

FirStrat® dissocie de façon systématique le scénario de marché de la partie sauvegardée. De cette façon, l'animateur peut à loisir réutiliser des scénarios qu'il a créés.



Un outil performant **d'analyse graphique** permet de visualiser, à tout moment de la simulation, les **décisions et résultats** de toutes les entreprises.



Le **fichier d'aide contextuelle** constitue une source d'informations remarquable. Il recense l'ensemble des procédures du logiciel, avec les exemples appropriés. De cette façon, l'animateur **accélère** sa formation et utilise les fonctions du logiciel **avec plus d'efficacité**.

L'installation du logiciel nécessite une **configuration standard** (Pentium, 32 Mo de RAM, Windows).

V. Un exemple d'application

Afin de donner une vision plus complète de l'utilisation pédagogique de **FirStrat®**, voici une application possible sur un module de **2,5 jours**, ayant pour objectif **l'initiation à la gestion et à l'économie d'entreprise**, sur un public **Bac +2**.

1. Cadre général

Nb de cycles de simulation : 9 (1 cycle = 1 mois de vie de l'entreprise)

Effectif : 20 étudiants (5 équipes de 4)

Thèmes traités :

- ✓ Découverte des mécanismes économiques de base
- ✓ Découverte du vocabulaire de la gestion
- ✓ Mise en pratique des mécanismes de gestion

Documents distribués en début de simulation :

- ✓ Guide de l'entreprise
- ✓ Note de conjoncture initiale
- ✓ Paramètres
- ✓ Fiche de décision
- ✓ Supports de travail

Travail préparatoire :

- ✓ installation du logiciel
- ✓ initialisation du jeu
 - choix du scénario
 - choix du paramétrage
 - choix de l'historique
- ✓ sauvegarde de la situation initiale
- ✓ reprographie des documents

Réservation du matériel nécessaire

- ✓ Salle (1 grande ou plusieurs)
- ✓ Ordinateur (1 pour l'animateur)
- ✓ Imprimante
- ✓ Vidéo-projecteur

2. Tableau récapitulatif de la session

| 1 ^{er} jour | | 2 ^{ème} jour | | 3 ^{ème} jour | |
|----------------------|---|-----------------------|---|-----------------------|---|
| matin | <p>Présentation de la simulation</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ objectifs pédagogiques ✓ évaluation ✓ aspects pratiques ✓ règles du jeu, réponse aux questions <p>Préparation de la première décision</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ répartition en équipes ✓ distribution des documents ✓ réflexion stratégique <p>Mois 1 : négociation bancaire</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ cycle de lancement ✓ rencontre avec le banquier pour négociation du prêt initial et du découvert autorisé ✓ apparition du minimatic | matin | <p>Mois 4 : calcul du coût de revient</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ distribution du support coût de revient ✓ calcul du coût de revient par équipe <p>Mois 5 : réunion actionnaires</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ réunion-bilan avec actionnaires ✓ vente aux enchères minimatic et maximatic (2 lots différents) | matin | <p>Mois 9 : TVA</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ introduction de la TVA sur charges, produits finis, matières et immobilisations ✓ compréhension de l'impact sur la trésorerie <p>Synthèse</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ rappel des objectifs ✓ temps de préparation ✓ présentation des graphiques ✓ exposé oral des équipes ✓ évaluation du module |
| après-midi | <p>Mois 2 : politique commerciale</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ définition des conditions commerciales ✓ annonce via affiche de la baisse de production en juillet et août (mois 7 et 8) ✓ cycle de lancement du maximatic <p>Mois 3 : hausse du prix du bosek</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ annonce via affiche de l'augmentation du prix du bosek ✓ annonce de la possibilité de placements et de sous-traitance | après-midi | <p>Mois 6 : pénurie d'alutek</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ simulation d'une pénurie d'alutek ✓ blocage du marché des matières premières (offre et demande) <p>Mois 7 : négociation RH</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ flexibilité du temps de travail par intérimaires ✓ baisse du temps de production <p>Mois 8 : négociation RH</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ négociation d'une prime de Noël (relations syndicales) | | |