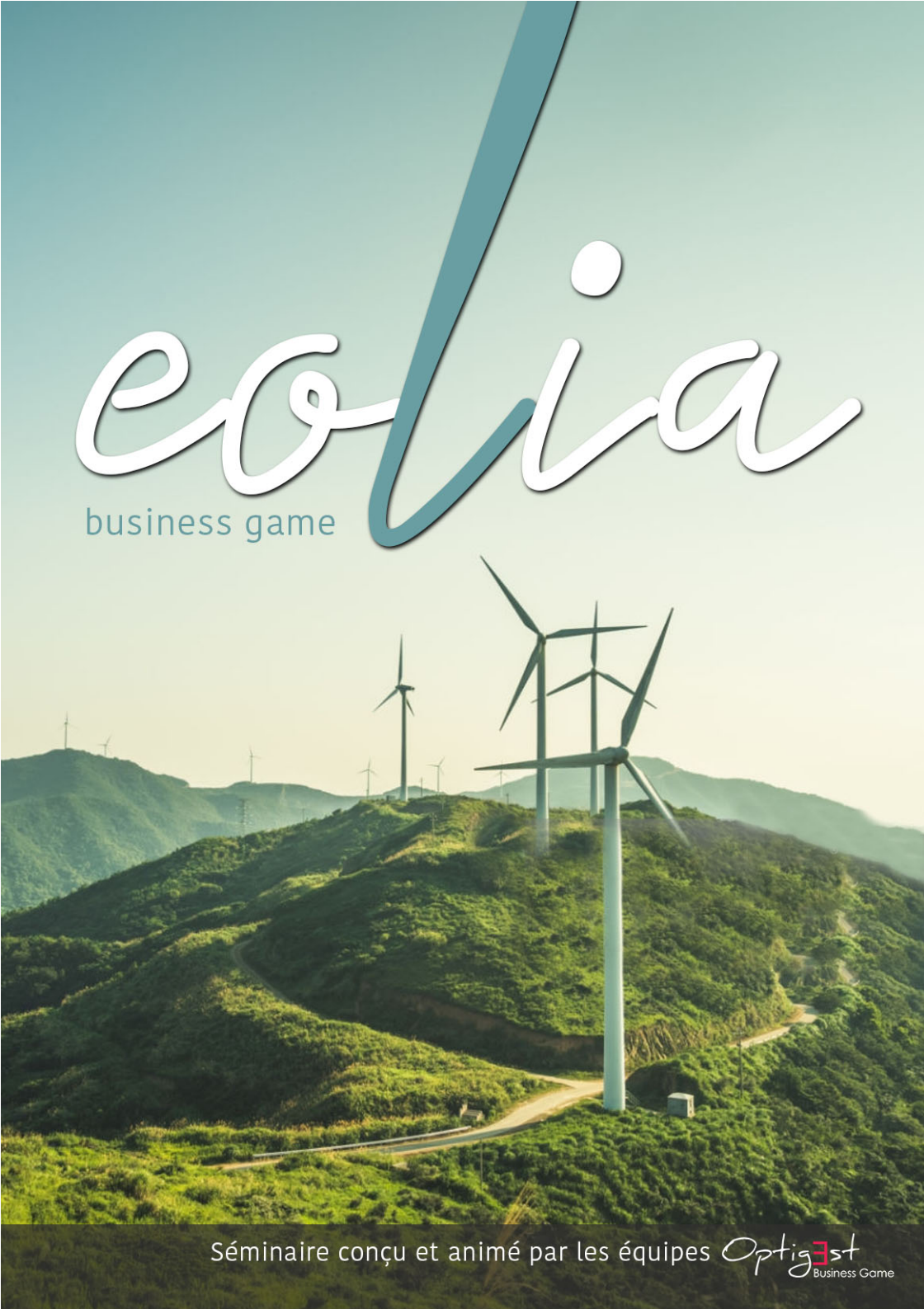
eolia

business game



Séminaire conçu et animé par les équipes Optig∃st Business Game

INTRODUCTION

Eolia est un Business Game développé par la société OPTIGEST.

La simulation vous permet d'améliorer vos compétences en management en vous plongeant dans la peau d'un entrepreneur virtuel. Etes-vous prêt à devenir le boss ? Vous trouverez dans ce livret toutes les informations à connaître pour performer lors de cette simulation !

Plusieurs fois par jour, vous prendrez des décisions stratégiques : achats, embauches, investissements, prix de vente, budgets communication etc. Ces décisions sont saisies dans un logiciel, qui va simuler les réactions du marché sur une année virtuelle et vous attribuer les parts de marché que vous méritez.

Une décision = une année virtuelle.

Après chaque décision, notre logiciel édite une synthèse dans laquelle figurent des tableaux de bord sur vos résultats (CA, bénéfices...) et ceux de vos concurrents.

En parallèle des décisions, vous travaillerez sur des études de cas et mises en situation. Ces exercices sont appelés les "challenges". Chaque challenge, s'il est réussi, peut générer des subventions pour votre entreprise. Attention, à la fin du jeu, toutes les subventions obtenues sur les challenges seront cumulées pour venir gonfler votre bénéfice.

Bonne chance, à vous de jouer, et n'hésitez pas à poser des questions aux consultants qui sont là pour y répondre !

PRODUIT & MARCHE

Le marché

Portées par une prise de conscience collective et un engagement croissant des pouvoirs publics, les énergies renouvelables s'inscrivent comme une alternative sérieuse. Inépuisables et respectueuses de la planète, elles apportent une solution concrète à la réduction des émissions polluantes et pourraient, de ce fait, représenter jusqu'à 50% de l'électricité consommée en Europe à l'horizon 2050, selon les objectifs de la Directive Européenne.

Parmi ces nouvelles énergies, l'éolien apparaît comme l'une des plus prometteuses à long terme. Sur ce marché en plein essor, un segment semble encore peu exploité : celui des particuliers.

En effet, il apparait qu'aucune entreprise française n'est aujourd'hui en mesure de proposer aux propriétaires de logements individuels une éolienne à la fois esthétique et peu coûteuse.

Ambitieux et déterminés à performer sur ce marché porteur, vous décidez de vous lancer ! Vous êtes donc sur le point de créer une entreprise spécialisée dans la fabrication et la commercialisation d'éoliennes esthétiques et économiques pour particuliers. Malheureusement, trois autres personnes ont eu la même idée que vous, et ont décidé, chacune de leur côté, de se lancer dans la conception de ces éoliennes révolutionnaires...

PRODUCTION

Phase 1 : l'achat de matières premières

La fabrication d'une éolienne reste relativement complexe, et ce pour plusieurs raisons dont une majeure : le nombre de matériaux utilisés. Heureusement, vous avez fait la rencontre d'un fournisseur capable de vous vendre un kit complet comprenant l'ensemble des matériaux nécessaires à la fabrication d'une éolienne.

MAGIC'EOL est un fournisseur français, ce qui favorisera votre image "qualité" auprès de votre future clientèle. MAGIC'EOL vous propose le contrat suivant : 320 € le kit complet, livraison jour J et transport inclus. En contrepartie, le fournisseur exige de votre part un paiement comptant.

Phase 2 : l'assemblage de la structure

Lors du SITA (Salon des Industries de Transformation de l'Aluminium) de Lille, vous rencontrez M. Gimenez, directeur de l'entreprise espagnole A&T (Aluminio & Transformacion) qui vous propose une machine révolutionnaire ultra performante : l'AZ1.

Cette machine permet de réaliser l'ensemble des opérations d'assemblage de vos composants livrés en kit par MAGIC'EOL, et ce de façon quasi automatisée. Vous êtes entièrement séduit par cette machine qui répond tout à fait à votre demande. De plus, la machine permet de poncer et rectifier automatiquement tout défaut.

M. Gimenez semble croire en l'essor de l'éolien et vous propose une offre particulièrement alléchante : 122 000 euros par machine, livraison et installation comprises. Vous avez signé un contrat d'exclusivité avec A&T. Vous êtes donc tenus d'investir uniquement dans du matériel A&T, et ce pendant les 10 prochaines années. En contrepartie, M. Gimenez s'est engagé à ne pas augmenter le prix de ses AZ1 sur cette même période.

Caractéristiques de la machine AZ 1

- A&T s'engage à vous livrer votre AZ1 et l'installer le jour de la commande. La machine est prête à l'emploi immédiatement.
- Charges de structure : 3 300 euros par an & par machine
- Taxe : 3 800 euros par an & par machine
- Consommation d'énergie par éolienne assemblée 30 €.
- Amortissement : 10 ans en mode linéaire. Paiement: comptant
- Ouvriers nécessaires : à partir d'1 ouvrier par machine. Jusqu'à 5.
- 1 ouvrier peut assembler 40 éoliennes par an. Une AZ1 peut donc sortir jusqu'à 200 éoliennes annuelles (5 ouvriers x 40 éoliennes par ouvrier).
- Présence obligatoire d'un responsable de production par machine, quel que soit le nombre d'ouvriers embauchés.
- Important : ce responsable sera ajouté automatiquement lorsque vous déciderez d'acheter une machine AZ1.

Phase 3 : finitions et soudures délicates

Après avoir assemblé sur AZ1 les composants livrés en kit par MAGIC'EOL, il vous faut effectuer certaines soudures délicates, notamment au niveau du circuit électrique.

Après de multiples rencontres avec les professionnels du secteur, vous décidez de confier cette lourde tâche à la société SASSOUDBIEN, implantée dans votre région. Cette entreprise, dont le dirigeant est de plus un ami, vous propose des prix défiants toute concurrence. Cela vous dissuade d'investir dans du matériel de soudure, très onéreux d'une part et difficile à maîtriser d'autre part.

Cette troisième et dernière étape de fabrication de vos éoliennes sera donc entièrement réalisée par ce sous-traitant, pour la somme de 300 € par Eolienne produite. Et ce avec la garantie d'un prix stable pour les 10 prochaines années.

FINANCEMENT

Capital social

Une étude approfondie de votre projet a convaincu votre famille et amis de participer au financement de votre entreprise. Ils acceptent de prendre des parts dans le capital de votre société à hauteur de 50 000 €. De votre côté, en vendant votre studio, vous réunissez la somme de 150 000 €.

Vous créez une SAS dont vous trouverez le nom au capital social de 200 000 €.

Emprunt bancaire

Votre banquier n'est pas un tendre, mais vous accorde un emprunt dont vous déciderez le montant, avec une règle à respecter : le montant de votre endettement ne peut excéder 2 fois vos capitaux propres. Aujourd'hui, vos capitaux propres se limitent à votre capital social.

Toutefois, si vous faites des bénéfices dans le futur, il conviendra d'ajouter ces sommes au capital pour retrouver vos capitaux propres (ou soustraire, si vous faites des pertes...).

Pour votre premier emprunt, le taux d'intérêt annuel vous est imposé : 6%. Attention, pour des raisons de simplification, vos emprunts sont à capital constant !

Découverts bancaires

Les découverts bancaires font l'objet d'agios. Le taux en vigueur est de 8% par an. En cas de trésorerie négative en année N, les agios vous seront prélevés en année N+1.

RESSOURCES HUMAINES

Personnel administratif

Le Directeur Général

Attention, vous n'êtes pas DG dans l'entreprise mais actionnaires. Vous prenez donc les décisions stratégiques mais laissez la gestion quotidienne à un gérant.

Ce dernier vous coûte 46 000 € annuels. Bien entendu, en tant qu'actionnaire, vous ne vous versez aucun salaire.

Le personnel administratif

Pour assister le (la) DG dans ses missions quotidiennes, 2 assistant(e)s sont nécessaires : un(e) assistant(e) comptable + un(e) assistant(e) administratif(ve). Salaire annuel charges comprises 25 000 € chacun(e).

Pour votre information : au delà de 6 machines AZ1 achetées, votre niveau de production nécessitera l'embauche d'un(e) nouveau(elle) comptable et d'un(e) nouvel(le) assistant(e) administratif(ve).

Personnel de production

La machine AZ1 vendue par A&T a besoin d'ouvriers qualifiés pour fonctionner. Chaque ouvrier peut assembler 40 éoliennes par an. L'AZ1 peut accueillir jusqu'à 5 ouvriers, soit un maximum de 200 éoliennes par an.

Pour autant, vous pouvez décider de n'embaucher qu'1, 2, 3 ou 4 ouvriers sur la machine, et ainsi produire uniquement 40, 80, 120 ou 160 éoliennes par an.

Un ouvrier vous coûte 25 000 euros par an (charges comprises).

Aucun frais supplémentaire ne vous est facturé pour le recrutement d'un ouvrier. Néanmoins, licencier peut vous coûter très cher ! En effet, vous serez contraint de verser une indemnité de licenciement de 12 000 €uros par ouvrier remercié. Cette solution doit donc être envisagée pour une baisse conséquente et durable d'activité. D'autre part, en licenciant, vous ne pourrez embaucher la période suivante.

Responsable de production

La structure de votre entreprise prévoit la présence d'un responsable de production par machine AZ1. Ce responsable, dont le statut est celui de cadre, a plusieurs missions : vérifier l'arrivage et le stockage de la matière première pour sa machine, encadrer les ouvriers dans leur travail et vérifier la qualité du produit fini avant sortie de l'usine.

Le responsable de production ne peut, conformément aux textes en vigueur, travailler pour un salaire brut annuel inférieur à 25 000 €uros. Les charges sociales s'élèvent à 10 000 €, soit un coût total annuel de 35 000 €uros. Comme pour les ouvriers, recruter un responsable de production ne coûte rien. Toutefois, en licencier un coûte cher : 12 000 €uros d'indemnité.

Important : lorsque vous déciderez d'investir dans une machine AZ1, le responsable de production sera automatiquement embauché par le logiciel. Inutile donc de le reporter sur votre décision.

Personnel commercial

Vos commerciaux, employés à temps plein, ont pour mission principale de commercialiser vos éoliennes auprès d'une cible de particuliers, a priori sensibles aux économies d'énergie et au respect de l'environnement.

Une internationalisation de votre activité est à prévoir dans les années à venir. Nos consultants-formateurs sauront vous en dire plus en temps voulu...

Le salaire d'un commercial est composé d'une part fixe de 15 000 € annuels + une part variable correspondant à 3% de son chiffre d'affaires annuel. Les frais de déplacement et autres avantages (ordinateur, téléphone portable...) sont inclus dans sa rémunération. Comme pour les ouvriers, le recrutement ne vous coûte pas de frais supplémentaires. Toutefois, licencier un commercial vous en coûtera 12 000 euros.

Formation du personnel

Conformément à la loi, votre entreprise dépense 1% de sa masse salariale en formation. Cet argent permet de former votre personnel, et notamment les ouvriers dont le travail nécessite des compétences bien spécifiques.

INFOS COMPLEMENTAIRES

Communication & Publicité

Vous avez décidé de faire appel à l'agence de communication C.COM, spécialisée dans le secteur du développe- ment durable. Cette agence a notamment fait ses preuves pour le compte d'un très grand fabricant de panneaux solaires. Une référence qui a su vous séduire...

Bien entendu, plus votre budget communication sera important, plus l'efficacité de vos campagnes sera élevée.

Taxes et impôts

Tout au long de la simulation, la TVA sera entièrement négligée, tout comme l'Impôt sur les Sociétés. Néanmoins, vous devrez reverser à l'Etat la Contribution Economique Territoriale (anciennement taxe professionnelle), dont le montant s'élève à 3 800 €uros par an et par AZ1 possédée.

Frais de télécommunications

Chaque responsable de production dépense annuellement 2.200 € en frais de télécommunication.

Ces télécommunications servent à passer les commandes en matières premières et à entrer en communication avec les sous-traitants pour le suivi de fabrication et avec les clients pour le suivi des commandes. Cette somme inclut également tous les frais engendrés par les mailings, les fournitures de bureau et informatiques.

Frais de transport vers le client et installation

Chaque éolienne vendue est livrée franco de port, directement chez le client. Frais de transport et d'installation dont vous aurez la charge : 150 €uros par produit (contrat chez un transporteur routier et un installateur agréé).

Business game conçu et animé par OPTIGEST, organisme de formation spécialisé dans l'animation de séminaires ludiques : business games, hackathons, start-up challenges, sales contests…