**Plateforme pour communiquer : Google drive :**

<https://drive.google.com/drive/folders/1btZ8FXnicLn3zDsDKcCqVyUx1TJQHRRS?usp=drive_link>

L’enseignement sera structuré de la manière suivante :

1. Présentation théorique des éléments + exercice applicatif en cours
2. Application du concept sur l’étude de cas. Cette application sera évaluée.

Des travaux complémentaires seront demandées.

Lors de chaque simulation, je vous demanderais de rendre sur la plateforme drive des documents. Ces éléments seront notés.

**Session 1 : Trimestre 0 : Le test**

Sur la séance 1, vous devrez lire le livret du joueur. Au bout de 1 heure, un quizz sera présenté afin de tester vos connaissances sur le thème. Les trois meilleur(e)s étudiant(e)s recevront entre 15k€ et 5k€ pour leur entreprise.

Il vous restera ensuite ½ heure pour remplir une première feuille de décision. Cela vous permettra de tester le jeu.

Objectif de la séance :

* Comprendre l’environnement d’une entreprise et l’intégralité des décisions de gestion à prendre.
* Comprendre l’intérêt de l’acquisition des informations.

**Session 2 : Trimestre 1** : Prévision des ventes (25 % de la note sur le semestre)

On repart de zéro et ce coup-ci, les décisions prises sont définitives. On vous demandera sur la séance, en plus de prendre vos décisions, d’établir votre stratégie marketing et les prévisions de ventes.

**Q0** : Trouvez un nom à votre entreprise.

**Q1a**: Estimez les ventes pour les trimestres 1, 2, 3 et 4 (Vous présenterez vos calculs dans un tableau excel)

**Q1b** : Faites un graphique pour l’estimation des ventes mensuelles de l’année 1.

**Q1c** : Trouvez deux autres sources d’informations confirmant vos simulations de ventes.

**Q2a** : Quelle sera votre stratégie marketing 4P (1 page max) ?

**Q2b**: Expliquez l’impact prévisionnel de votre stratégie 4P sur vos ventes. Votre raisonnement sera basé sur la notion d’élasticité.

**Q3** : En imaginant qu’il existe un centre de responsabilité « commercial » dans le cas de Kalypso, quels pourraient être les objectifs et moyens dont dispose son responsable ?

* Rendre une feuille de décision

**Q 4** : En cas de recrutement d’un commercial, établir une fiche de poste. Expliquez ensuite votre choix concernant le canal de communication utilisé pour communiquer cette fiche de poste et les étapes du processus de recrutement.

Objectif de la séance :

* Construire un outil automatisé pour prévoir les ventes.
* Avoir une stratégie marketing cohérente.

**Session 3 : Trimestre 2** : Prévision de production et d’approvisionnement. (25 % de la note sur le semestre)

On analyse les décisions prises lors de la séance 2 et on modifie sa stratégie (éventuellement). On vous demandera sur la séance, en plus de prendre vos décisions d’établir le budget de production, et d’approvisionnement.

**Q1** : Modifiez-vous votre stratégie 4P ? Justifiez votre réponse (en expliquant notamment d’où viennent les informations à l’origine de l’évolution de votre stratégie).

**Q2** : Estimez votre besoin de production et d’approvisionnement (en quantité) pour trimestre 2 du jeu. /!\ Automatisez le tableur excel.

**Q3** : Indiquez si vos capacités de production et d’approvisionnement sont suffisantes pour répondre à ce besoin. Modifiez-vous quelque chose à votre stratégie ?

**Q4** : Concernant les méthodes de gestion des stocks, quels sont les éléments de Kalypso qui sont conformes au modèle de Wilson et quels sont ceux qui diffèrent de ce modèle ?

**Q5** : En imaginant qu’il existe un centre de responsabilité « approvisionnement et production » au sein de la société Kalypso, quels pourraient être les objectifs et moyens dont dispose son responsable ?

* Rendre une feuille de décision

Objectif de la séance :

* Prendre en compte l’environnement pour faire évoluer vos stratégies.
* Construire un outil le plus automatisé possible pour prévoir la production et l’approvisionnement.

**Session 4 : Trimestre 3** : Coût complet (25 % de la note sur le semestre)

**Q1** : Après avoir re-estimer vos ventes, production et approvisionnement, calculez le coût de production et la marge sur coût de production pour le trimestre 3. Seules les formules excel seront corrigées.

**Q1b** : Quel est l’intérêt de se rapprocher de la capacité maximum de production ?

**Q2** : Estimez le coût complet des produits en choisissant la/les clés de répartitions qui vous paraissent les mieux adaptées. Déduisez en le résultat prévisionnel du trimestre 3. Expliquez vos calculs dans une feuille de calcul excel la plus automatisée possible.

**Q3** : Commentez les résultats obtenus. Ces éléments chiffrés ont ils modifié vos prix de ventes ou les quantités produites ?

**Q4** : Si le directeur général est responsable d’un centre de profit, expliquez comment il doit arbitrer si les centres production et ventes ont des objectifs et des intérêts divergents.

* Rendre une feuille de décision

Objectif de la séance :

* Prendre en compte l’environnement pour faire évoluer vos stratégies.
* Créer un outil de gestion automatisé pour l’analyse de la rentabilité.

**Session 5 : Trimestre 4** : A définir (25 % de la note sur le semestre)

Phase 1 : 15 minutes de cours

Phase 2 : 1h15 pour prendre des décisions et établir individuellement les tableaux de bord.

Phase 3 : 1h pour évaluer le tableau de bord proposé par un(e) collègue.