



MEET  
Business  
Game

# Grille d'analyse Business Game

## SPÉCIFICATIONS GÉNÉRALES

<p><b>Nom du jeu et éditeur</b></p>	<p><b>Business Game</b></p> <p>Business Game a été élaboré dans le cadre du projet MEET (<i>Management E-learning Experience for Training secondary school students</i>) qui s'inscrit dans le programme pour l'éducation et la formation tout au long de la vie - programme Leonardo da Vinci. Le projet reçoit un financement de la Commission Européenne. Le jeu est développé par une filiale de l'université d'Udine (Italie). <a href="http://www.meet-project.eu/">http://www.meet-project.eu/</a></p>
<p><b>Type de jeu (jeu de plateau, jeu de simulation, quizz...)</b></p>	<p>Jeu de simulation de gestion basé sur la compétition entre entreprises virtuelles sur un marché concurrentiel fermé.</p>
<p><b>Description synthétique</b></p>	<p>Chaque équipe gère une entreprise virtuelle qui est en concurrence avec les entreprises des autres équipes sur un marché fermé. Les entreprises commercialisent les mêmes produits : deux téléphones portables (modèle SUN-SUNG et modèle NOKKYA).</p> <p>La gestion de l'entreprise consiste en la prise de décisions dans 7 domaines de gestion différents : Mercatique, Production, Approvisionnement, Finance, Recherche et Développement, Distribution, Ressources humaines.</p> <p>Les décisions sont prises pour des périodes de 3 mois (1 trimestre). Une partie classique dure 8 trimestres, mais ce paramètre est ajustable par l'enseignant. Une fois que toutes les équipes ont pris leurs décisions, le jeu passe automatiquement à la phase suivante.</p>
<p><b>Niveaux d'enseignement envisageables (voir expérimentation pour un exemple)</b></p>	<p>Terminale, STS et autres formations post-bac. En 2<sup>nde</sup> et 1<sup>ère</sup> le jeu peut être envisagé avec un accompagnement plus conséquent.</p>
<p><b>Objectifs du jeu</b></p>	<p><b>Pour le commanditaire</b> Former les élèves et étudiants à la gestion d'entreprise à l'aide d'une activité ludique de simulation ; proposer une activité innovante et renouveler les processus d'apprentissage</p> <p><b>Pour l'utilisateur</b> Chaque équipe cherche à maximiser le <b>succès commercial</b> de son entreprise. Le succès commercial est la synthèse du succès concurrentiel (part de marché) et du succès de rentabilité (rentabilité). Chaque équipe se voit attribuer un certain nombre de points à la fin de chaque période en fonction de ses succès. C'est l'équipe qui a le plus de points en fin de partie qui remporte la victoire.</p>
<p><b>Conditions financières d'accès</b></p>	<p>Accès gratuit</p>

## SPÉCIFICATIONS TECHNIQUES

URL qui permet l'accès au jeu ou adresse de l'éditeur	<a href="http://meet.thebusinessgame.it/meet/">http://meet.thebusinessgame.it/meet/</a>
Conditions matérielles (périphériques nécessaires, plugins...)	Aucune
Modalités techniques d'accès (local, réseau, installation...)	Accès au web
Mode opératoire, tutoriel, explication des règles du jeu	Modes opératoires et documents de présentation disponibles dans l'espace professeur : <ul style="list-style-type: none"> <li>● présentation du jeu et de ses principes</li> <li>● manuel de l'élève</li> <li>● manuel du professeur</li> </ul>
Décorum (images, sons, personnalisation de l'avatar...)	Interface graphique basique : pas de son, pas d'animation La seule personnalisation possible est le choix du nom de l'entreprise
Astuces d'utilisation	Le joueur a la possibilité d'évaluer les effets de ses décisions avant de les valider définitivement.

## SPÉCIFICATIONS LUDIQUES

Nombre de participants et différenciation des rôles (animateur, observateur, joueur...)	Les élèves jouent en principe en équipes, le nombre de participants n'est donc pas limité. Au-delà de 10 équipes, il faut créer deux jeux sur deux marchés distincts au sein d'un même tournoi (pour faciliter la lecture des résultats). Dans chaque équipe, on distingue deux rôles : <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>le leader</b> : c'est l'élève qui crée l'entreprise. C'est à partir de son compte que les décisions seront prises.</li> <li>● <b>les utilisateurs</b> : ils rejoignent une équipe créée par le leader</li> </ul> Chaque équipe doit se concerter avant la prise de décision dans le respect de la stratégie choisie.
Description du jeu au niveau du processus de déroulement des parties : <ul style="list-style-type: none"> <li>● Quelles étapes / phases de jeu ?</li> <li>● Quel ordre de progression entre les étapes ?</li> <li>● Modularité du jeu : peut-on passer directement à une n<sup>ième</sup> étape ? peut-on jouer une étape seulement ?</li> </ul>	Les étapes du jeu consistent en la <b>succession des trimestres</b> (le nombre de trimestres est paramétré par l'enseignant). La progression est donc linéaire, jusqu'à la dernière prise de décision, il n'est pas possible de modifier l'ordre des trimestres. L'enseignant peut choisir le nombre de trimestres d'une partie (par ex, 3 trimestres pour un premier jeu d'essai afin que les élèves appréhendent l'interface).  Le passage d'un trimestre à l'autre est <b>automatique</b> lorsque toutes les équipes ont pris leurs décisions pour le trimestre en cours. Cependant, si une équipe ne prend pas ses décisions, l'enseignant a la possibilité de <b>forcer la simulation</b> pour passer au trimestre suivant (les dernières décisions des équipes sont reconduites).

	<p>Le jeu étant en ligne, <b>la partie peut être jouée ou prolongée hors de la classe</b>. L'enseignant a la possibilité de <b>fixer un calendrier</b> pour les différents trimestres de la partie.</p>
<p><b>Description du jeu au niveau de sa stratégie :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Défis : quels objectifs assignés ?</b></li> <li>● <b>Actions significatives : quels moyens pour atteindre les objectifs ?</b></li> <li>● <b>Moteur du jeu : quelle motivation ? contraintes temporelles, relationnelles, sur la prise de décision ?</b></li> </ul>	<p>Les équipes étant en concurrence sur le même marché, chacune va chercher à obtenir <b>le plus grand succès</b>, symbolisé par un nombre de points. Le succès dépend des résultats financiers (bénéfice et rentabilité) et des résultats commerciaux (rapport qualité-prix des produits et parts de marché).</p> <p>A chaque tour, les équipes doivent passer par les étapes suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Analyse de la période précédente</b> : les équipes ont accès à certaines <b>décisions des concurrents</b> sur la période précédente (nombre de plages de travail, embauches, prix des produits, ventes réalisées). L'équipe accède également aux décisions qu'elle a prises sur la période précédente (et seulement cette période), et aux <b>résultats</b> qu'elle a obtenus (production, ventes, invendus). L'équipe accède également à ses <b>résultats financiers</b> (compte de résultat, bilan).</li> <li>● <b>Analyse du marché</b> : l'équipe prend connaissance de la demande prévisionnelle de chacun des deux téléphones pour la période suivante. La demande est exprimée en nombre de pièces (pour chaque téléphone) et l'évolution est représentée graphiquement.</li> <li>● <b>Prise de décision</b> : l'équipe doit/peut modifier ses décisions dans les 7 domaines (la décision précédente est maintenue par défaut). Les équipes peuvent analyser les résultats escomptés des décisions prises avant validation finale.</li> </ul> <p><b>Moteurs du jeu</b> : les équipes accèdent à des graphiques-résultats après chaque période (évolution des prix, évolution des rapports qualité-prix, évolution des résultats financiers, répartition du marché, évolution du score final). Ces graphiques permettent aux élèves de se situer rapidement par rapport aux autres et les motivent à occuper la première place.</p> <p>Au sein des équipes, les joueurs doivent se mettre d'accord pour prendre les décisions conformes à la stratégie choisie.</p>
<p><b>Description du jeu au niveau de ses fonctionnalités :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Interface ludique : identification du joueur à la situation ? stimulation du joueur ?</b></li> <li>● <b>Evolution de la difficulté : quel type de progression ? quelles améliorations au bout de plusieurs cycles de jeu ?</b></li> </ul>	<p>L'interface est peu ludique, et les possibilités de personnalisation quasi-inexistantes. L'identification du joueur à la situation est donc limitée.</p> <p>La stimulation du joueur est donc uniquement l'aspect compétition avec les autres équipes et/ou l'argumentation au sein de l'équipe concernant le choix des décisions à prendre.</p> <p>La difficulté du jeu n'est pas progressive puisque chaque étape reprend les mêmes actions. On peut imaginer donner un délai de plus en plus réduit aux équipes pour prendre les décisions. Cela augmenterait la difficulté dans la prise de décision en insérant une contrainte temporelle.</p>

## POTENTIALITÉS DIDACTIQUES ET PEDAGOGIQUES

<p><b>Notions économiques</b></p>	<p><b>programme STMG</b> : le marché, l'échange, le prix, l'offre, la demande, les interrelations entre les agents économiques, les facteurs de production (capital, travail, information...), productivité, les marchés concurrentiels, la loi de l'offre et de la demande, les innovations, la différenciation, etc.</p>
<p><b>Notions juridiques</b></p>	
<p><b>Notions managériales</b></p>	<p><b>programme STMG</b> : action collective, groupe organisé, organisation, fonctions du management, décisions stratégiques/opérationnelles, finalités de l'entreprise, objectifs stratégiques, décision stratégique, offre, information, processus de décision, contrôle stratégique, critères d'évaluation, actions correctrices, externalisation, flexibilité des ressources humaines, politique de formation, stratégie globale, options stratégiques</p>
<p><b>Notions de sciences de gestion</b></p>	<p><b>programme STMG</b> : I - De l'individu à l'acteur : interactions individu-groupe, phénomènes relationnels (argumentation, influence...),  <u>II - information et intelligence collective</u> : donnée, information, connaissance, processus,  <u>III - gestion et création de valeur</u> : environnement, production de l'organisation, marchés, échanges marchands, processus de gestion, mobilisation et allocation des ressources, clients, fournisseurs, valeur financière sur le revenu (compte de résultat), valeur financière sur le patrimoine (bilan), valeur perçue (notoriété, satisfaction, qualité),  <u>IV - évaluation et performance</u> : performance commerciale (chiffre d'affaires, part de marché), performance financière (rentabilité, profitabilité), prix, coûts, qualité,  <u>V - temps et risque</u> : facteurs externes de risque (évolution de la demande, approvisionnement)</p>
<p><b>Méthodes d'apprentissage développées</b></p>	<p>Travail de groupe ; argumentation ; prise de décision méthodique ; analyse d'indicateurs et de paramètres</p>
<p><b>Règles principales du jeu</b></p>	<p>Pour chaque période, l'équipe analyse les données du marché (concurrents + demande prévisionnelle) et prend des décisions dans 7 domaines :</p> <p><b>Mercatique</b> : prix de vente, budget publicité, ventes prévisionnelles pour chaque produit.  <b>Production</b> : achat ou vente de machines, heures de maintenance, taux d'externalisation  <b>Finance</b> : période de recouvrement des créances et de paiement des factures, demande de financement  <b>Approvisionnement</b> : qualité attendue des composants, qualité attendue de l'externalisation  <b>Distribution</b> : investissement dans le service client, investissement dans les réseaux de distribution  <b>Ressources humaines</b> : embauche de salariés permanents, embauche de salariés temporaires, nombre de plages de travail,</p>

	<p>taux d'heures supplémentaires, heures de formation</p> <p><b>R&amp;D</b> : investissement dans la conception, investissement dans la technologie</p>
<p><b>Vocabulaire spécifique du jeu</b></p>	<p><b>Tournoi</b> : c'est la compétition à laquelle participent les élèves</p> <p><b>Jeu</b> : c'est un marché fermé simulé. Il peut y en avoir plusieurs par tournoi</p> <p><b>Période</b> : elle représente un trimestre</p> <p><b>RQP</b> : rapport Qualité-Prix. Il entre en compte dans le calcul du succès concurrentiel. Il est défini pour chaque téléphone par la qualité du produit, la qualité du service, le prix.</p> <p><b>TMO</b> : taux de marge opérationnelle. Il entre en compte dans le calcul du succès de rentabilité. C'est le produit des ventes, soit le pourcentage de profit dégagé par euro de vente. Il mesure l'efficacité de l'entreprise.</p> <p><b>RFP</b> : retour sur fonds propres. Il entre en compte dans le calcul du succès de rentabilité. C'est le bénéfice net en pourcentage de fonds propres. Il mesure la rentabilité de l'entreprise.</p>
<p><b>Evaluation par le professeur par rapport aux objectifs ;</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Pour quel profil d'élève le jeu est-il pertinent ?</li> <li>● Quel intérêt ? pour l'élève ? pour la classe ?</li> <li>● Quelle limite ? pour l'élève ? pour la classe ?</li> </ul>	<p><b>Profil</b> : tout profil d'élèves de la 2nde aux étudiants postbac (classe prépa, BTS ...).</p> <p><b>Intérêt pour l'élève</b> : Être en position de "décider" et pour cela, rechercher et comprendre les informations de gestion et prendre conscience que toute décision de gestion se répercute sur le résultat, que le CA est différent du bénéfice, par exemple. Prendre conscience également qu'un décideur stratégique est en <b>situation d'incertitude</b> : l'efficacité de ses décisions dépend de celles des autres.</p> <p><b>Intérêt pour la classe</b> : le jeu peut renforcer la cohésion du groupe par les interactions entre les équipes et l'envie de gagner ensemble.</p> <p><b>Limites pour les élèves et pour la classe</b>: par certains aspects le jeu reste théorique et ne peut pas reproduire le fonctionnement réel d'un marché.</p>
<p><b>Modalités d'évaluation : sommative/formative ? individuelle/collective ? écrite/orale ? avec quels outils ?</b></p>	<p>Le jeu illustre de façon concrète de nombreuses notions de cours. L'évaluation peut consister à inviter l'élève à retrouver ces notions dans le déroulement du jeu, en prenant appui sur des articles de presse ou des extraits de manuels.</p> <p>Cette évaluation peut donc être tant sommative que formative et peut être réalisée individuellement ou collectivement, à l'oral ou à l'écrit.</p>
<p><b>Modalités possibles d'organisation : en classe ? hors classe ? en groupes ? en mode individuel ? durée...</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>En classe</b> : en groupes à effectif réduit en créant un jeu par groupe de classe. Chaque équipe est composée de plusieurs élèves.</li> <li>● <b>Hors classe</b> : l'accès sur Internet permet un travail hors classe. L'organisation du tournoi peut être individuelle ou en équipes</li> <li>● Il est possible de <b>faire varier la durée</b> d'une partie (nombre de trimestres). Par exemple, on peut faire un jeu d'essai de 3 périodes dans un objectif</li> </ul>

	d'appropriation de l'environnement, ou d'observation des conséquences des décisions.
<b>Possibilité de personnalisation de l'apprentissage par le professeur</b>	<p>En fonction de l'organisation du tournoi (équipes ou non / classe ou hors classe)</p> <p>En fonction du cours l'enseignant peut cibler les notions à étudier (ex : les stratégies dans le cadre du management ; la création de valeur en sciences de gestion).</p> <p>L'enseignant ne peut pas neutraliser un aspect du jeu pour répondre à ses objectifs pédagogiques. Par exemple, il n'est pas possible de masquer le détail du compte de résultat et du bilan. L'enseignant n'a pas la possibilité de paramétrer la partie pour mettre en avant un aspect particulier des sciences de gestion.</p>
<b>Rôle du professeur</b>	<p>Le professeur présente le jeu.</p> <p>Il paramètre la partie (une adresse électronique académique est nécessaire).</p> <p>L'interface enseignant permet de suivre la partie, d'accéder à des documents de synthèse.</p> <p>Il peut accompagner les élèves dans l'analyse de leur résultat obtenu à la fin d'un trimestre (Quel résultat pour ma stratégie ? Pourquoi ? Dois-je changer de stratégie ?)</p> <p>Il peut forcer l'avancement de la partie, il peut mettre la partie en pause.</p> <p>Il génère l'analyse finale de la partie.</p>
<b>Écarts avec la réalité simulée : différences et similitudes</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● le marché est fermé</li> <li>● il n'y a pas de notion de faillite d'entreprise</li> <li>● il n'est pas possible de licencier les salariés permanents</li> <li>● le nombre de points attribués à chaque équipe à l'issue de chaque trimestre est théorique. Certaines stratégies qui se révéleraient pertinentes sur un marché réel ne sont pas valorisées à leur juste niveau.</li> <li>● Les résultats d'une entreprise ne dépendent que de ses choix et des choix des concurrents. Aucun événement extérieur ne vient perturber le marché (chute brutale de la demande, crise économique, contrainte réglementaire...).</li> </ul>

**Auteurs de la fiche :** Olivier Delarue ; Gilles Sébastien ; Sébastien Toulouse ;

**Relecture :** Eric Deschaintre ; Philippe Palacin

**Date de réalisation :** février-mars 2013

# La page d'accueil du jeu

Meet Business Game

Menu du Jeu

Contactez-nous

Deconnexion



Accueil ▾ Résumé du dernier trimestre ▾

## Menu du Jeu

Ici vous pouvez gérer votre entreprise selon le scénario décrit dans le manuel téléchargeable ici:



Manual



Handleiding



Guia



MANUEL



Manuale

La durée du jeu est de **8 trimestres**.

Utilisez le **menu** ci-dessus pour naviguer dans le jeu.

**Accueil**

1. Paramètres: Donne les paramètres du jeu pour le tournoi en cours ; ils sont nécessaires pour gérer votre entreprise virtuelle.
2. Analyse de marché: Avant d'entrer les données pour la période de tournoi en cours, il est recommandé de consulter la page d'analyse de marché qui

# La synthèse des décisions des autres joueurs

## Concurrents

Sur cette page on retrouve certaines décisions stratégiques enregistrées par vos concurrents pour la période en cours.

### MISTER T

Nombre de plages horaires:	3
Nouveaux CDI:	0
Nouveaux CDD:	0

### NOKKYA

Prix:	195
Volume de vente:	55478

### SUN-SUNG

Prix:	195
Volume de vente:	49930

### KIRUA

Nombre de plages horaires:	2
Nouveaux CDI:	0
Nouveaux CDD:	0

### NOKKYA

Prix:	200
Volume de vente:	65069

### SUN-SUNG

Prix:	175
Volume de vente:	87878

### STMG Camille S?e

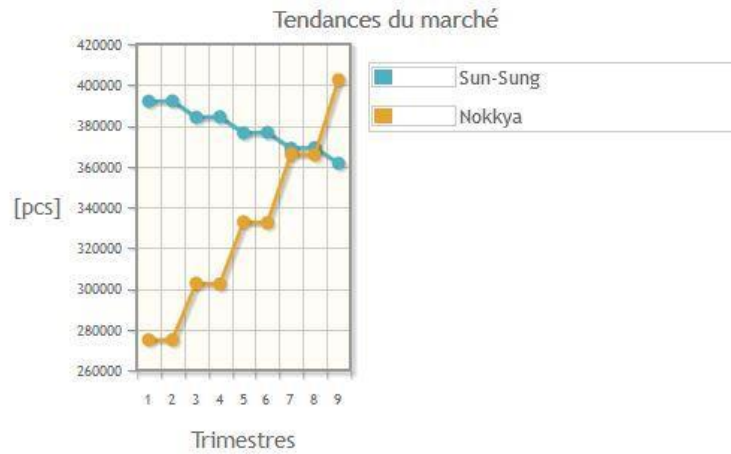
Nombre de plages horaires:	2
Nouveaux CDI:	0



# L'analyse du marché

## Analyse du marché

Sur cette page vous trouverez les prévisions de demande du marché pour le trimestre à venir. Cette valeur vous permet d'émettre des hypothèses pour établir votre budget trimestriel.



Demande Prévisionnelle pour le SUN-SUNG (prochain trimestre)



361525 [pcs]

Demande Prévisionnelle pour le NOKKYA (prochain trimestre)



402558 [pcs]

# La page des décisions

## Décisions Stratégiques



**Marketing**

Decisions



**Production**

Decisions



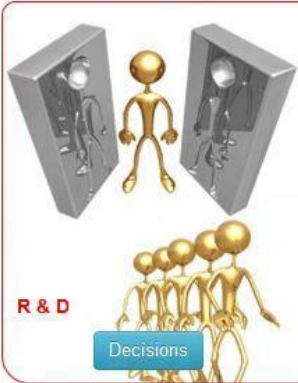
**Approvisionnement**

Decisions



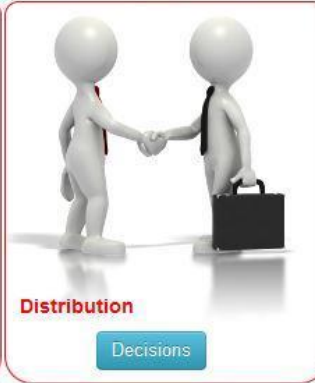
**Finance**

Decisions



**R & D**

Decisions



**Distribution**

Decisions



**Ressources Humaines**

Decisions

Budget

# Les résultats attendus (avant validation des décisions)

## Résultats attendus

### RESSOURCES HUMAINES

Nombre total d'employés	300
Degré de spécialisation	0,39
Salariés permanents	130
Salariés temporaires	170



LES DÉCISIONS SONT BASÉES SUR LES DÉCISIONS PRISES PAR L'UTILISATEUR



### UNITE DE PRODUCTION

Production maximale [pcs/heure]	315
Nombre de machines	15
Production totale	151 205
Heures d'activité	996
Productivité mécanique	0,6
Productivité salariale	0,6
Exhaustivité des quarts de travail [%]	100,0
Production totale SUN-SUNG	88 727
Production sous-traitée SUN-SUNG	23 003
Production propre SUN-SUNG	65 724
Production totale NOKKYA	62 478
Production sous-traitée NOKKYA	16 198
Production propre NOKKYA	46 280



LES DÉCISIONS SONT BASÉES SUR LES DÉCISIONS PRISES PAR L'UTILISATEUR

### Prévision des ventes

Prévision des ventes SUN-SUNG [en millier de pièces]	90	
Prévision des ventes NOKKYA [en millier de pièces]	60	

LES DÉCISIONS SONT BASÉES SUR LES DÉCISIONS PRISES PAR L'UTILISATEUR

Ici, vous pouvez trouver quelques résultats économiques de votre entreprise en fonction de votre prévision des ventes.

Revenu brut des ventes attendu	€ 45 000 000,00
Coûts attendus sur les pièces	€ 16 680 725,20
Coûts attendus en matière de sous-traitance	€ 3 920 181,30
Coût prévu du travail direct	€ 2 491 158,24
Coût attendu de recherche et développement	€ 7 480 000,00
<b>Résultat d'exploitation attendu</b>	<b>€ 13 857 740,89</b>

Dans le cas où vous n'êtes pas satisfait des résultats ci-dessus, essayez d'agir différemment sur les leviers.

[Modifier les décisions](#)

Si vous êtes satisfaits des résultats ci-dessus, validez ici vos choix et attendez les résultats réels.

[Valider les décisions](#)

# Les résultats : Résultat financiers

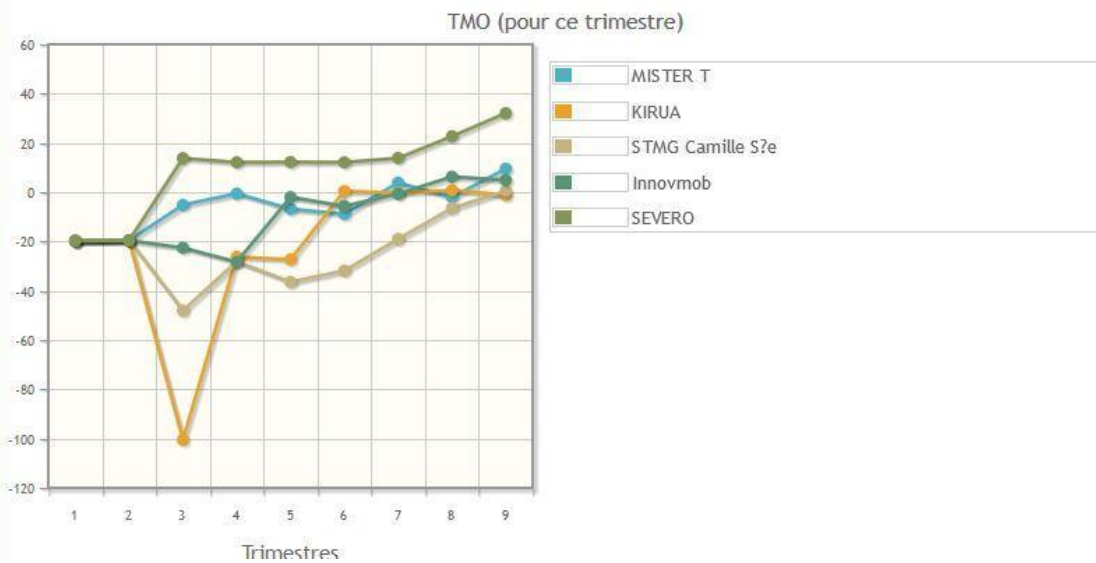
[Voir les graphiques des "RQP"](#)

[Voir les graphiques de prix](#)

[Le classement final](#)

## Résultats

Nom	TMO (pour ce trimestre)	RFP (pour ce trimestre)
MISTER T	9.56944614722962	4.35388965063119
KIRUA	-1.09973593901144	-21.9234678046177
STMG Camille S?e	0.563415272858638	0.912816739196531
Innovmob	4.92029975973634	4.88214261647787
SEVERO	32.1031832866941	6.38846217885845



# Les résultats : le RQP

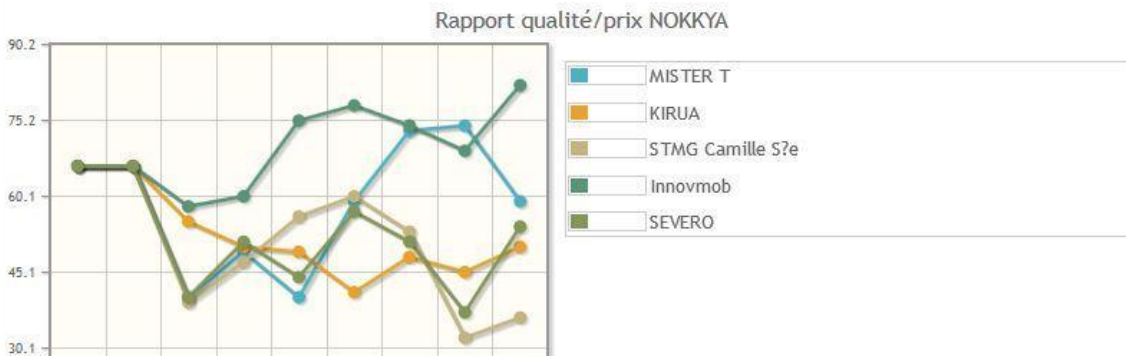
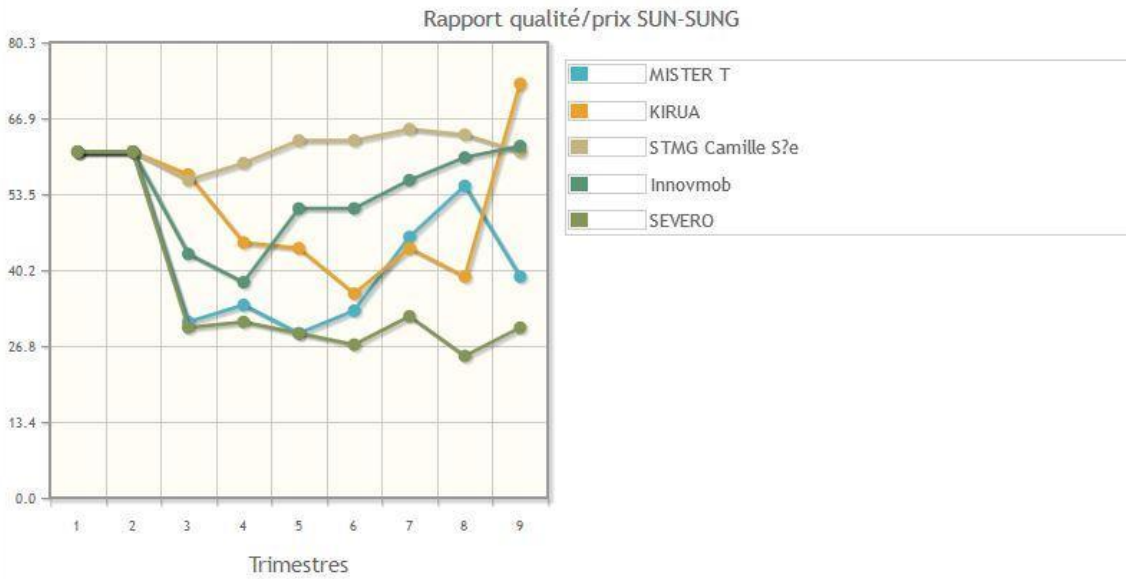
[Voir les graphiques des "RQP"](#)

[Voir les graphiques de prix](#)

[Le classement final](#)

## Graphique des entreprises en concurrence

Cette page vous aide a comprendre les données les plus importantes de vos concurrents



# Les résultats : les prix de vente

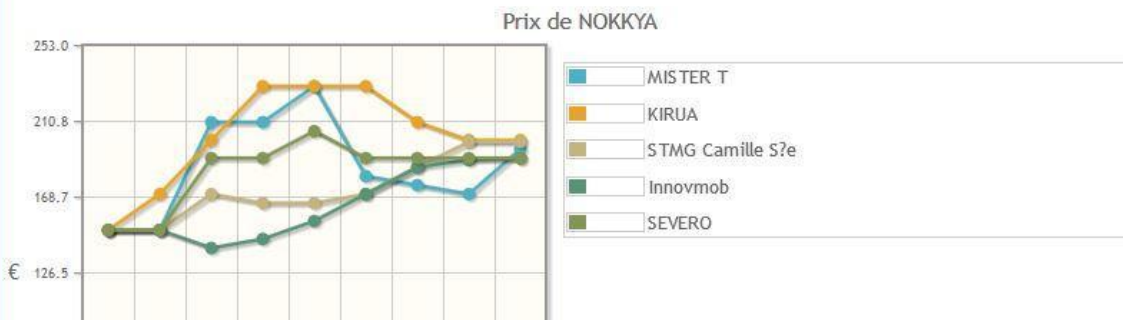
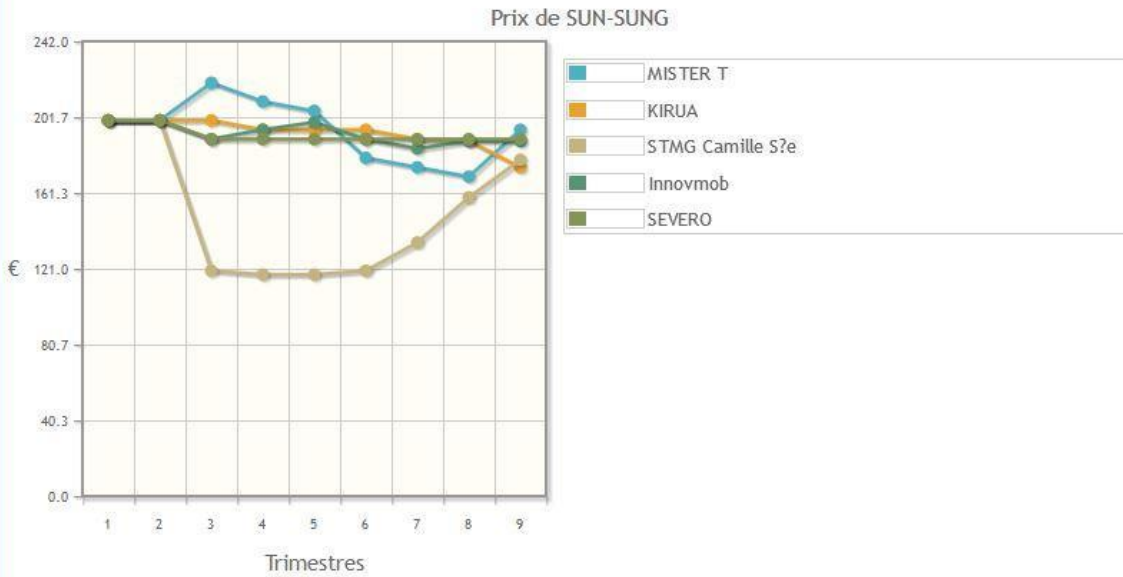
[Voir les graphiques des "RQP"](#)

[Voir les graphiques de prix](#)

[Le classement final](#)

## Graphique des entreprises en concurrence

Cette page vous aide a comprendre les données les plus importantes de vos concurrents





# Les résultats : le classement final

[Voir les graphiques des "RQP"](#)

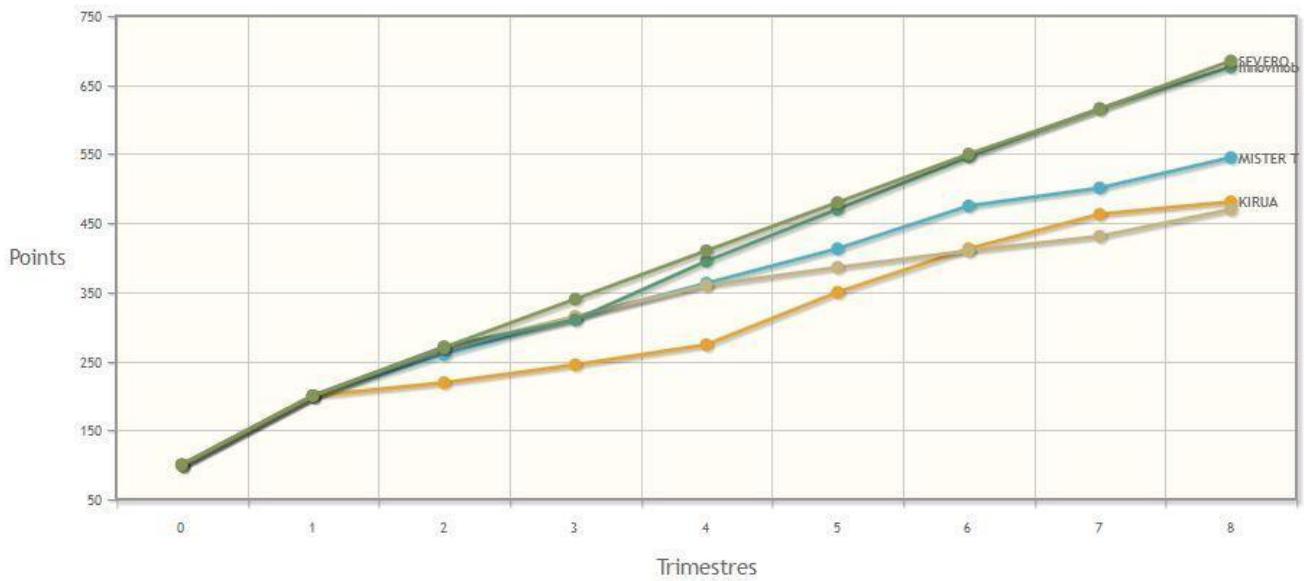
[Voir les graphiques de prix](#)

[Le classement final](#)

## Le classement final

Dans The Business Game, le classement final (Succès de l'entreprise) est mesuré en termes de:

- dégagement de bénéfices, qui est lié aux index économiques (TMO & RFP) et donc aux profits de l'entreprise.
- succès concurrentiel, qui est lié à la part de marché cumulée donnée par le Rapport Qualité-Prix (RQP).



MISTER T	KIRUA	STMG Camille S?e	Innovmob	SEVERO
545 Points	481 Points	470 Points	676 Points	685 Points