| **BUT Informatique**  **Semestre 1** | **R1.08 Introduction à la Gestion des Organisations**  **Simuland – 2022/2023** |
| --- | --- |

**Noms, prénoms, Groupe : COLLIN Joshua BLOT Maxime TOURNEUR Aymeri**

**No de l’équipe :**

| *Dollar Co.* | *Ici on aime beaucoup l’argent* |
| --- | --- |

Objectif de départ : Vendre mieux et plus cher

1. **Décisions de départ**

|  | Tour | 0 |
| --- | --- | --- |
| **Ordres** | Objectif de produits à fabriquer | 150 |
| Prix de vente des produits | 450 |
| Budget Pub | 900 |
| Budget R et D | 1500 |

Passage au tour 1

|  | Résultats au tour | 1 |
| --- | --- | --- |
| **Résultats** | Liquidités | -25000 |
| Coûts de production | -10 000 |
| Valeur Société | 240 000 |
| Part de marché | 0 |
| Résultat Net | 0 |
| Indice de notoriété | 0 |

* Les résultats correspondent-ils à vos attentes ?

Pas du tout car le prix était trop cher et nous n’avions pas investi assez dans les commerciaux

Choix définitif de la stratégie et actions envisagées : Augmentation marketing et baisse prix et baisse de production

1. **Décisions pour le tour 1**

|  | Tour | 1 |
| --- | --- | --- |
| **Ordres** | Objectif de produits à fabriquer | 0 |
| Prix de vente des produits | 420 |
| Budget Pub | 900 |
| Budget R et D | 1000 |

Passage au tour 2

* Reportez les résultats et comparez avec le tour 1

|  | Tours | 1 | 2 | Calcul de la Variation | Les résultats correspondent-ils à vos attentes ? Pourquoi ? |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Résultats** | Liquidités | -5768 | 9967 | +72 % | Oui car les commerciaux nous ont permis d'effectuer nos première vente |
| Coûts de production | 5831 | 0 | -100% |
| Valeur Société | 253362 | 265776 | +4,9% |
| Part de marché | 0 | 8.9 | +8.9% |
| Résultat Net | -6638 | 12414 | +87% |
| Indice de notoriété | 5 | 6 | +20% |

Mesures correctives : Investissement dans un commercial et baisse des prix ainsi que baisse de la production

1. **Comparaison des résultats :**

Passage des tours 3 à 5

* Reportez les résultats et comparez avec le tour 3

|  | Tours | 3 | 5 | Calcul de la Variation | Les résultats correspondent-ils à vos attentes ? Pourquoi ? |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Résultats** | Liquidités | 26 603 | 49 522 | +86 % | Oui, on vend beaucoup plus, les commerciaux nous permettent d’augmenter nos prix petit à petit et de beaucoup investir en recherche et développement pour améliorer la qualité |
| Coûts de production | 2611 | 3969 | +53% |
| Valeur Société | 281 864 | 313 578 | +11% |
| Part de marché | 7.9 | 9.4 | +19% |
| Résultat Net | 16 088 | 25 161 | +56% |
| Indice de notoriété | 6% | 8% | +33% |

Mesures correctives : Continuer l’investissement dans les commerciaux et augmenter la production petit à petit en continuant la recherche.

Passage des tours 6 à 10

* Reportez les résultats et comparez avec le tour 6

|  | Tours | 6 | 10 | Calcul de la Variation | Les résultats correspondent-ils à vos attentes ? Pourquoi ? |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Résultats** | Liquidités | 64 414 | 69 936 | +8.5 % | Oui, on vend beaucoup plus, les commerciaux nous permettent d’augmenter nos prix petit à petit et de investir en R et D sans trop investir pour viser un achat de machine |
| Coûts de production | 8 671,6 | 6 292 | -27.5% |
| Valeur Société | 339 071 | 401 336 | +18.3% |
| Part de marché | 9.7 | 11.3 | +16.4% |
| Résultat Net | 25 493 | 24 587 | -3.5% |
| Indice de notoriété | 10 | 21 | +110% |

Mesures correctives : Continuer l’investissement dans les commerciaux et augmenter la production petit à petit en continuant la recherche.

1. **Processus de décision**

Vos actions menées peuvent être analysé selon le processus de décision en trois étapes du modèle IMC d’Herbert Simon :

| I - la phase d’intelligence  *(Analyse sur les problématiques rencontrées)* | Comment faire plus de bénéfices |
| --- | --- |
| M - la phase de modélisation  *(Solutions face aux problèmes rencontrés)* | Augmenter énormément le marketing pour faire plus de ventes en baissant les prix  Continuer d’augmenter les prix et investir toujours plus en recherches pour améliorer la qualitée et acheté une machine pour une meilleurs qualité |
| C - la phase de choix  *(Choix entre ces différentes options)* | Option 2, on vise l’augmentation de la qualité |

1. **Comparaison des résultats**

Passage des tours 11 à 20

* Reportez les résultats et comparez avec le tour 11

|  | Tours | 11 | 20 | Calcul de la Variation | Les résultats correspondent-ils à vos attentes ? Pourquoi ? |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Résultats** | Liquidités | 88 263 | -35 184 | -139 % | Oui on penses à dépenser plus d’argent dans la R&D pour avoir des produits de meilleurs qualité et l’achat de la machine nous aide à gagner plus en produisant de la qualité supérieur |
| Coûts de production | 7750 | 6182 | -21% |
| Valeur Société | 420 867 | 504 010 | 19% |
| Part de marché | 10.3% | 8.4% | -18% |
| Résultat Net | 19531 | 6387 | -67% |
| Indice de notoriété | 25 | 68 | 164% |

Mesures correctives : Même routine avec augmentation d’un peu tout et surtout achat d’une machine au tour 15 avec prêt pour éviter les impôts et avoir des produits de meilleurs qualités assez vite.

Passage des tours 21 à 32

* Reportez les résultats et comparez avec le tour 21

|  | Tour | 21 | 32 | Calcul de la Variation | Les résultats correspondent-ils à vos attentes ? Pourquoi ? |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Résultats** | Liquidités | -22 626 | -56159 | -148.21 % | Oui la valeur de la société à beaucoup augmenté grâce au investissement dans la pub et à l’achat de nouvelle machine pour produire des écran plus cher et de meilleurs qualité, mais on dois faire attention à nos dépenses car un peu trop dépensé dans le R&D et pub récemment |
| Coûts de production | 7265 | 18803 | 158.82% |
| Valeur Société | 523744 | 685649 | 30.91% |
| Part de marché | 8,6 | 12,5 | 45.35% |
| Résultat Net | 19735 | 20686 | 4.82% |
| Indice de notoriété | 77 | 291 | 277.92% |

Mesures correctives : Réduction des dépenses afin de récupérer un peu de liquidité et sortir du déficit.

Passage des tours 33 à 40

* Reportez les résultats et comparez avec vos résultats de départ

|  | Tours | 33 | 40 | Calcul de la Variation | Les résultats sont-ils en adéquation avec votre stratégie de départ ? |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Résultats** | Liquidités | -35523 | 34364 | 196.74 % | De manière générale oui, nous avons gardé un prix assez élevé avec une assez bonne qualité de produits tout en ne vendant pas énormément de volume. |
| Coûts de production | 22404 | 28175 | 25.76% |
| Valeur Société | 718424 | 812700 | 13.12% |
| Part de marché | 13.2 | 13,6 | 2,9% |
| Résultat Net | 32775 | - 1248 | 103,81% |
| Indice de notoriété | 315 | 600 | 90,08% |

1. **Analyse de fin de partie**

| Prix de vente en début de partie : | 300 |
| --- | --- |
| Prix de vente fin de partie : | 550 |

Les résultats obtenus :

| Classement | 3e / 6 (une faillite donc 7 total) |
| --- | --- |
| Valeur de l’entreprise | 812 700 |
| Liquidités | 34 364 |
| Bilan RSE | 72% |
| Part de marché | 13,6 |

Conclusion : Notre départ à été assez mauvais mais nous avons réussi à prendre les bonnes décisions pour remonter la pente et nous hissé jusqu’à la deuxième place du podium. Malheureusement nous sommes redescendus du fait que nos concurrents ont su se développer plus rapidement que nous et de là nous avons perdu une place. Je pense que notre principale faiblesse à été de ne pas avoir assez investi sur la communication dès le début et notamment pas assez de commerciaux ce qui nous à fait prendre du retard sur notre développement et de garder un peu trop de profit au début sans l’investir par peur de prendre trop de risque. Retard que nous avons pu rattraper en partie en hésitant pas à dépenser plus mais qui au fil de la partie nous aura coûté notre place à cause du développement trop rapide de nos concurrents par rapport au nôtre.