





Inkiz est un Business Game développé par la société OPTIGEST, spécialisée dans la création et l'animation de Business Games. La simulation vous permet d'améliorer vos compétences en management en vous plongeant dans la peau d'un entrepreneur virtuel.

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, communication etc. Ces décisions sont saisies dans un logiciel, qui va simuler les réactions du marché et vous attribuer les parts de marché que vous méritez.

**Une décision = une année virtuelle.**

En parallèle des décisions, vous travaillerez sur des études de cas et mises en situation appelées "challenges". Chaque challenge, s'il est réussi, peut générer des subventions pour votre entreprise. Bonne chance, à vous de jouer, et n'hésitez pas à poser des questions aux consultants qui sont là pour y répondre !

## PRODUIT & MARCHÉ

### Le marché

Le tatouage, autrefois emblème de la contre-culture, fait désormais partie de la culture de masse. En atteste la foule qui s'est pressée cette année encore au Mondial du tatouage à la grande Halle de la Villette à Paris. La France compterait aujourd'hui près de 4 000 salons de tatouage, un chiffre qui a doublé en 5 ans...<sup>1</sup>

Qui sont les tatoués ? Un français sur 10 se dit tatoué. La parité homme – femme est à peu près respectée, avec une surreprésentation des 25-45 ans.

**Et le détatouage ?** Une personne tatouée sur 3 regretterait sa décision, avance la Société Française de dermatologie. Les techniques actuelles pour effacer les tatouages demeurent coûteuses, douloureuses et peu efficaces.

**Une solution miracle ?** Une compagnie allemande vient de mettre au point une encre noire révolutionnaire dont elle a déposé le brevet. Cette encre nouvelle génération permettrait – selon ses concepteurs – de conserver le même aspect visuel qu'un tatouage à l'encre noire classique tout en limitant la durée de vie. Concrètement, cette encre s'effacerait au bout de 36 mois...

A l'inverse des encres éphémères déjà développées, l'aspect du tatouage est parfaitement identique à celui d'un tatouage réalisé à l'encre « classique », et l'effet « détatouage » est extrêmement rapide, sans douleur ni effet secondaire sur la peau. Une promesse encourageante et très certainement révolutionnaire !

L'entrepreneur ambitieux que vous êtes y a vu une extraordinaire opportunité ! Vous avez ainsi fait l'acquisition du brevet dévoilant les secrets de fabrication de cette encre allemande nouvelle génération.

---

<sup>1</sup> Chiffres SNAT, Syndicat National des Artistes Tatoueurs

Vous allez ainsi créer un **kit complet permettant à n'importe quel novice de se tatouer à l'encre éphémère**. Ce kit comprendra une dose d'encre noire éphémère, une machine à tatouer et le calque du dessin sélectionné dans un catalogue de plus de 500 motifs.

Vos clients pourront alors commander directement sur Internet, via votre site marchand ou votre appli. Le siège social de votre start-up sera implanté où vous voulez en France. Malheureusement, 3 autres entreprises ont fait la même acquisition et s'apprêtent également à créer leur start-up...

## PRODUCTION

### Phase 1 : achat de l'encre

Après d'âpres négociations avec votre fournisseur américain, vous avez obtenu de vous faire livrer de l'encre dite « classique » par pots. Cette encre est utilisée couramment pour produire des tatouages permanents. Toute la difficulté est de transformer cette encre « classique » en encre éphémère.



Sans entrer dans les détails techniques, l'opération consiste à affiner les molécules contenues dans cette encre pour permettre aux anticorps de détruire l'encre au bout d'un temps donné (36 mois dans votre cas), chose impossible aujourd'hui avec l'encre classique, dont les molécules sont trop épaisses pour permettre aux anticorps de s'y attaquer...

Pour assurer cette opération particulièrement délicate, vous recruterez des laborantins, dont la mission sera de transformer l'encre classique reçue par pots en dosettes individuelles d'encre éphémère.

Dosettes qui seront incluses dans les kits envoyés aux clients. En moyenne, vos laborantins fabriqueront 100 doses d'encre éphémère avec un pot. DAT'S INK, votre fournisseur américain, vous propose le contrat suivant : **990€ le pot d'encre noire (prix unique)**. Livraison jour J et transport inclus. En contrepartie, le fournisseur exige de votre part un paiement comptant.

### Phase 2 : fabrication des doses d'encre

Lors du Mondial du Tatouage (Salon annuel organisé à la grande Halle de la Villette à Paris), vous rencontrez M. Lee, un industriel chinois qui vous propose une machine révolutionnaire ultra performante : l'AZ1.

Cette machine permet de travailler l'encre livrée par DAT'S INK en pots pour la transformer en dosettes individuelles. Vous êtes entièrement séduit par cette machine qui répond tout à fait à votre demande.

M. Lee semble croire en l'essor du tatouage éphémère et vous propose une offre particulièrement alléchante : 120 000 Euros par machine, livraison et installation comprises. Vous avez signé un contrat d'exclusivité avec M. Lee. Vous êtes donc tenus d'investir uniquement dans du matériel AZ1. En contrepartie, M. Lee s'est engagé à ne pas augmenter le prix de ses AZ1 sur cette même période.

## Caractéristiques de la machine AZ 1

- M. Lee s'engage à vous livrer l'AZ1 et l'installer le jour de la commande. L'AZ1 est prête à l'emploi immédiatement.
- Charges de maintenance : 3 000 € par an & par machine
- Amortissement : 10 ans en mode linéaire.
- Paiement : comptant
- Laborantins nécessaires : Jusqu'à 5 par machine. **1 laborantin peut fabriquer 1600 dosettes par an.** Une AZ1 peut donc sortir jusqu'à 8 000 dosettes par an.
- Présence obligatoire d'un manager par machine, quelque soit le nombre de laborantins embauchés. Important : ce manager sera ajouté automatiquement lorsque vous déciderez d'acheter une machine AZ1.

## Phase 3 : achat des machines à tatouage

L'encre n'est qu'une partie de votre kit. Il convient d'y ajouter une machine à tatouage simplifiée et stérilisée ainsi que le calque du dessin choisi au préalable en ligne sur votre site Internet.

Après de multiples rencontres avec les professionnels du secteur, vous décidez de contracter un partenariat avec la société TMUM (Tatoue-Moi-Un-Mouton). Ce sous-traitant implanté en France depuis plus de 10 ans vous propose de vous livrer les machines directement dans vos usines.

Par ailleurs, TMUM s'est distinguée l'année dernière en recevant le trophée de l'entreprise sociale pour sa politique RH originale. En effet, les laborantins qui assemblent les composants sont tous en réinsertion professionnelle. Cette démarche a pesé dans le choix de ce fournisseur.

TMUM s'engage à vous facturer **8,50 euros par machine à tatouage**, un tarif qui ne devrait pas évoluer d'ici les 10 prochaines années. Sont compris dans ce tarif la fourniture des machines et la livraison. Le gérant de TMUM, que vous avez eu l'occasion de rencontrer, vous a laissé entendre que la signature de ce contrat de sous-traitance était pour lui et sa société un pari sur l'avenir.

## Phase 4 : ajout du calque et expédition des kits

La quatrième étape de fabrication de votre kit est d'y **ajouter le calque du tatoo**, présélectionné par chaque client sur le site web de votre entreprise. Le coût de cette opération est de **0,80€ par kit**. Tous les kits contiennent un calque.

La livraison se fait directement chez le client final, au départ de votre entrepôt. **Frais de transport** dont vous aurez la charge : **4 euros par kit vendu** (contrat chez un transporteur agréé).

## Vos LOCAUX

M. Lee, le fabricant des machines AZ1, vous a présenté à l'un de ses amis magnat de l'immobilier spécialisé dans la location de centaines de biens prestigieux dans les plus grandes villes de France (Paris, Bordeaux, Lyon..).

Cet ami a beaucoup apprécié votre concept d'encre éphémère, et vous propose les modalités suivantes : **vous louez votre local professionnel** (usine + bureaux + entrepôt) dans la ville française de votre choix, à un prix unique : **24 000 € par an**.

En négociateur exigeant, l'ami de M. Lee vous contraint de le payer comptant. En contrepartie, le prix de vos locaux n'augmentera pas sur les 10 prochaines années.

Par ailleurs, l'aménagement d'un local professionnel est toujours une source de stress et de lourdes dépenses pour l'entrepreneur. Pour vous éviter ce genre de tracas, vous décidez de confier l'aménagement de vos locaux à une seule entreprise spécialisée.

Après plusieurs mois de prospection, vous décidez de confier cette lourde tâche à un cabinet d'aménagement français qui – en plus d'une solide réputation – vous propose un paiement par mensualités : **4 800 € fixe par an**. La prestation englobe la sécurisation du site et l'ameublement (sièges, bureaux..).

## 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%. Si vous voulez contracter de nouveaux emprunts par le futur, il vous faudra engager des négociations avec votre banquier !

### Découverts bancaires

Les découverts bancaires font l'objet d'agios. Le taux 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, la taille de votre entreprise nécessitera l'embauche d'un(e) nouveau(elle) comptable + un(e) nouvel(le) assistant(e) administratif(ve).

## Les laborantins

L'essentiel de votre concept repose sur la qualité de vos dosettes. Plutôt que de sous-traiter le recrutement à un cabinet spécialisé, vous recruterez directement vos futurs employés !

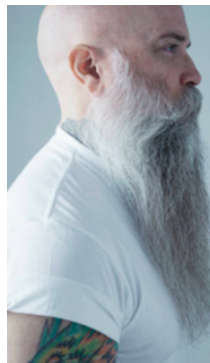
Chaque laborantin vous coûte 25 000 € par an (charges comprises).

Aucun frais supplémentaire ne vous est facturé pour le recrutement. Néanmoins, licencier peut vous coûter très cher ! En effet, vous serez contraint de verser une indemnité de licenciement de 12 000 € par laborantin 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 machine

La structure de votre entreprise prévoit la présence d'un responsable sur chaque machine. Ce responsable, dont le statut est celui de cadre, a plusieurs missions : vérifier l'arrivage et le stockage des pots d'encre, encadrer les laborantins dans leur travail et vérifier la qualité des dosettes fabriquées.

Le responsable de machine ne peut, conformément aux textes en vigueur, travailler pour un salaire brut annuel inférieur à 20000 €. Les charges sociales s'élèvent à 15 000 €, soit un coût total annuel de 35 000 €. Comme pour les laborantins, recruter un responsable de machine ne coûte rien. Toutefois, en licencier un coûte cher : 12 000 € d'indemnité.



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

## Webmarketeurs

Fabriquer vos kits est une chose, les vendre en est une autre ! Pour assurer le succès de votre concept, vous embaucherez des webmarketeurs employés à temps plein. Leur mission principale est d'optimiser votre présence sur Internet : boutique en ligne sur laquelle vos clients commandent leurs kits, réseaux sociaux, blogs...

Bien entendu, plus vous aurez de webmarketeurs dans l'entreprise, plus la qualité de votre site web sera élevée, et donc – à politique tarifaire et marketing égale - plus vos chances de ventes seront grandes...

Une équipe restreinte de 2 à 4 webmarketeurs la première année semble une bonne base pour lancer votre start-up. Libre à vous de choisir vos recrutements tous les ans...

Le salaire d'un webmarketeur est composé d'une part fixe de 15 000 € annuels + une part variable. Ce bonus correspondant à 3% du chiffre d'affaires annuel de la société, partagé entre tous les webmarketeurs. Comme pour les laborantins, le recrutement ne vous coûte pas de frais supplémentaires. Toutefois, licencier un webmarketeur vous en coûtera 12 000 €.

## 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 laborantins dont le travail nécessite des compétences bien spécifiques.

# INFOS COMPLÉMENTAIRES

## Communication & Publicité

Vous avez décidé de faire appel à l'agence de communication C.COM, favorite chez les start-up françaises... Cette agence a notamment fait ses preuves pour le compte d'un très célèbre site de ventes privées... Une référence qui a su vous séduire...

Notez que pour cette première année, un budget annuel compris entre 5 000 et 15 000 € devrait largement faire l'affaire, étant donné la taille de votre entreprise et le potentiel de votre marché. Vous êtes les patrons, et pourrez bien entendu fixer librement le budget communication annuel. Bien entendu, plus votre budget communication sera important, plus l'efficacité de vos campagnes sera élevée.

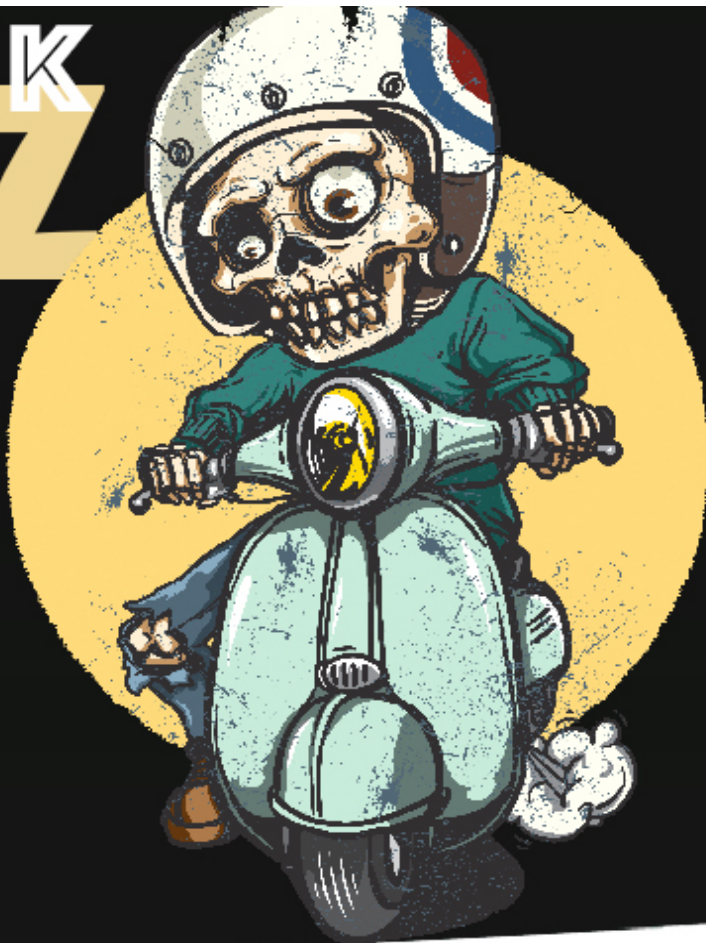
## Taxes et impôts

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 dont le montant s'élève à 1 000 € par an et par AZ1.

## Frais de télécommunications

Chaque responsable de production dépense annuellement 600 € en frais de télécommunication. Ces télécommunications servent à passer les commandes en encre et à entrer en communication avec les sous-traitants pour le suivi de fabrication. Cette somme inclut également tous les frais engendrés par les fournitures de bureau et informatiques.

# INK IZ



Business game conçu et animé par OPTIGEST pour le pôle Universitaire De Vinci



INSTITUT DE  
L'INTERNET  
ET DU MULTIMÉDIA  
PARIS-LA DÉFENSE



ÉCOLE DE  
MANAGEMENT  
PARIS-LA DÉFENSE



ÉCOLE  
D'INGÉNIEURS  
PARIS-LA DÉFENSE

