Bon les cocos, comme vous avez vu c’est assez pauvre en contenu ce dossier, donc jvais vous résumer Jeu D’entreprise ici.

En fait on est avec un groupe de 5-6 personnes (choisies aléatoirement par la prof), la prof nous donne alors la notice qu’il y a dans le Drive, il explique le contexte du jeu (vous êtes à la tête d’une entreprise, vous vendez un produit (nous c’était les savons), les coûts de recherches, d’achats de matières premières, d'entrepôt sont de x Unité Monétaire (abrégé U.M.), …). Ensuite elle vous donne le résumé de l’année précédente (tous les groupes ont la même) et là vous jouez, vous choisissez où mettre votre argent (dans la comm, dans la qualité du produit, combien de produits à produire, pour combien le vendre, combien de gens à engager, ...) et vous remplissez et rendez l’autre document présent sur le Drive.

Quand vous rendez, c’est la fin d’un tour, y’a ~6 tours qui s’étalent sur 2 jours (IRL).

Au début c’est assez lent, histoire de se mettre dans le bain (1 heure et demi je crois), le dernier tour dure une demi-heure.

Chaque tour la prof compare les groupes sur plusieurs points (chiffre d'affaires, ambiance dans l’entreprise, …).

Il n’y a pas que ça, il y a aussi des “bonus” (3 si je me souviens bien) c’est des petites activités “secondaires”. Par exemple on avait 3 produits bien définis et bien pour le bonus il fallait inventer un 4ème produit et le vendre. Toutes les équipes votent pour leur produit préféré et le meilleur produit (élu par les groupes donc en soum-soum sur Discord tu échanges des votes pour gagner tu coco) gagne un bonus en cash pour l’année suivante (net d’impôts POGGERS).

Il y a aussi un rapport final à faire, sous la forme d’un PowerPoint avec audio (et tout le monde doit parler), ça prend l’après-midi du deuxième jour.

On oublie pas que c’est une matière notée, y’en a qu’une. C’est la moyenne des résultats de l’entreprise à laquelle vous appartenez (ça compte pas pour beaucoup trql), si vous jouez le jeu et sur le rapport final.

Voilà.

HF!

(en vrai ça l’est, no joke)

Tips :

Au fil des années le papier est de plus en plus complet et difficile à remplir, il vaut mieux, dès le début, avoir des sheets qui permettent d’automatiser quelques calculs.

Investissez sur la recherche et rushez les nouveaux produits.

Chaque produit peut avoir sa qualité mais il ne faut PAS changer psk les clients s’y habituent et si vous leur donnez pas ce à quoi ils s’attendent ils vont chez les concurrents.