

Introduction à



cesim

Global Challenge

Simulation de stratégie et de commerce international

Téléphonie mobile / Automobile

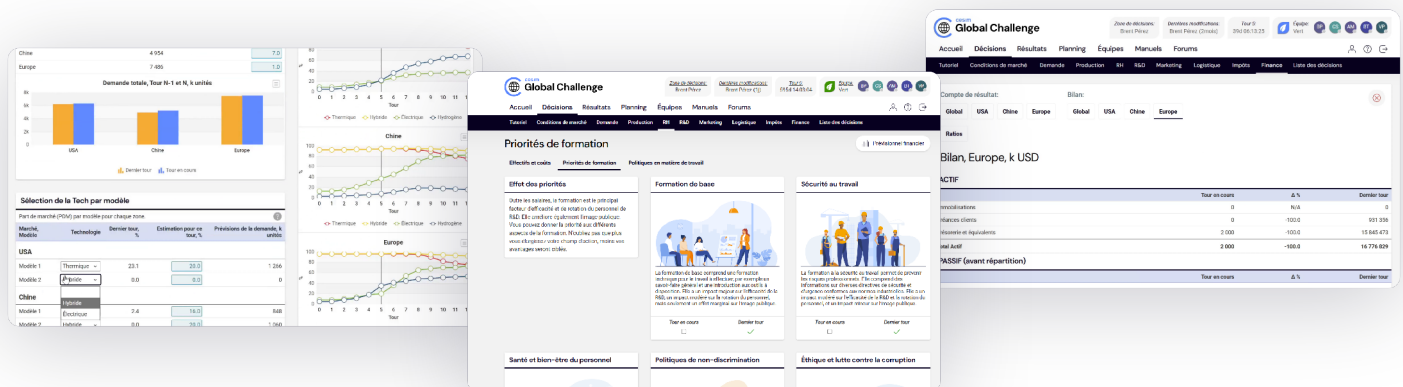


À propos de Cesim Global Challenge

Cesim Global Challenge est une simulation en ligne conçue pour permettre aux participants de développer leur compréhension du management opérationnel et financier d'un groupe international, dans un environnement concurrentiel en perpétuelle évolution.

Elle permet de mettre en application plusieurs disciplines de la gestion : stratégie, marketing, commerce international, finance, comptabilité, achats, production, logistique, ressources humaines, Recherche et Développement, économie, géopolitique, responsabilité sociale de l'entreprise et ESG.

Les équipes prennent la direction d'une entreprise internationale confrontée à l'évolution rapide des technologies. Elles développent et exécutent une stratégie sur trois marchés, en tenant compte des décisions des entreprises concurrentes.



Objectifs pédagogiques

- ✓ Mieux comprendre les interactions entre les différentes dimensions d'une entreprise et intégrer les décisions opérationnelles dans une stratégie globale.
- ✓ Identifier et analyser les variables de l'environnement et de l'organisation qui influencent la performance sur chaque marché et à l'échelle mondiale.
- ✓ Développer une prise de décision fondée sur l'analyse et faire le lien entre décisions, flux de trésorerie et rentabilité.
- ✓ Apprendre à travailler en équipe, à résoudre des problèmes et à réagir dans un environnement concurrentiel en évolution.

Deux scénarios et un vocabulaire adapté

Repère	Téléphonie mobile	Automobile
Entreprise	Mobilé Inc.	Bull Automotive
Marchés	USA, Asie, Europe	USA, Chine, Europe
Zones de production	USA et Asie	USA et Chine
Caractéristiques du produit	Fonctionnalités	Équipements
Infrastructure nécessaire	Réseaux mobiles	Réseaux de stations

Se repérer dans le guide

01	Présentation et objectifs	2
02	Apprentissage, interface et organisation	4
03	Scénario, modules et inscription	7
04	Déroulement et décisions du tour	9
05	Demande et infrastructures	13
06	Production, stocks, coûts et achats	16
07	Ressources humaines et R&D	19
08	Marketing et service client	23
09	Logistique, impôts et finance	28
10	ESG et prévisionnel financier	31
11	Ratios financiers et retour aux actionnaires	34
12	Liste des décisions et résultats	36
13	Catalogue de Business Games Cesim	39

Avant de commencer

La description du cas et le manuel de l'utilisateur sont disponibles dans l'onglet « Manuels ». Ils précisent les paramètres et les règles de la session.

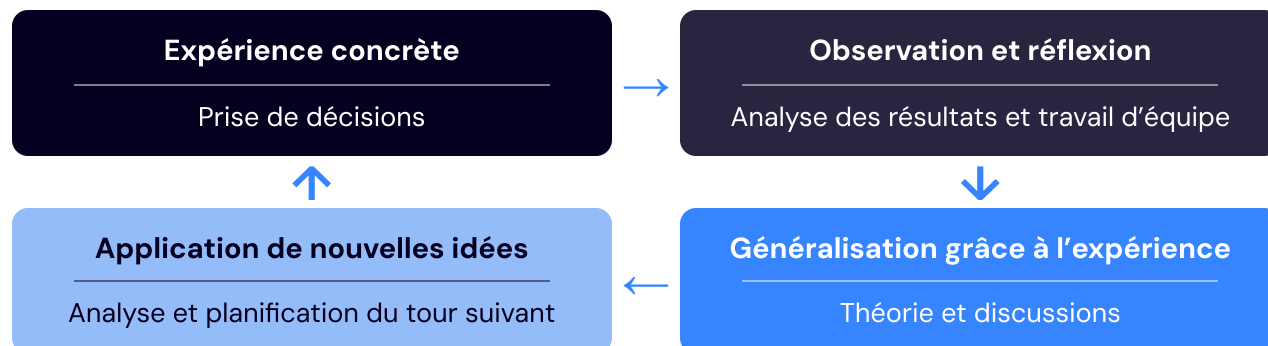
À chaque tour, les équipes consultent les nouvelles « Conditions de marché » et analysent les résultats du tour précédent avant de prendre leurs décisions.

Les modules optionnels peuvent modifier les décisions disponibles. Les instructions relatives aux stocks, aux ressources humaines, aux achats et à l'ESG s'appliquent lorsque les modules correspondants sont activés.

Apprendre par la simulation

Processus d'apprentissage

L'apprentissage repose sur une succession d'expériences, d'analyses et de nouvelles décisions.



Les résultats permettent à l'équipe de confronter ses choix au fonctionnement du marché. Les échanges et l'analyse servent ensuite à construire une stratégie plus cohérente pour le tour suivant.

Solution en ligne

La simulation est entièrement accessible en ligne, sans installation d'application. Elle peut être utilisée depuis un appareil disposant d'une connexion Internet.

Les membres de l'équipe peuvent travailler à distance. Chaque membre de l'équipe dispose de son propre compte pour préparer des décisions et des scénarios, puis en combiner les résultats avec les autres membres sur la page « Liste des décisions ».

Échanger avec l'équipe et l'instructeur

La plateforme propose plusieurs espaces de discussion :

- Le forum d'équipe permet aux membres de l'équipe et à leur instructeur de coordonner le travail.
- Le forum d'univers permet d'échanger à l'échelle de l'univers.
- Le forum de session est accessible à l'ensemble des participants de la session.

Le travail individuel permet d'explorer plusieurs scénarios. Le travail collectif permet de choisir une stratégie et d'en vérifier la cohérence avant l'enregistrement des décisions.

Interface et organisation

Structure de l'interface participant

Onglet	Utilisation
Accueil	Vue d'ensemble de la session, activité, tâches, échéances, messages et équipe
Décisions	Préparation de l'ensemble des décisions de l'entreprise
Résultats	Consultation des résultats après chaque échéance
Planning	Calendrier et dates limites des tours
Équipes	Composition des équipes de votre univers
Manuels	Manuel de l'utilisateur, description du cas et documents de l'instructeur
Forums	Échanges au sein de l'équipe, de l'univers et de la session

Organisation de la simulation

Chaque univers se compose de 2 à 12 équipes, avec 1 à 8 membres par équipe. Le nombre d'univers parallèles n'est pas limité, ce qui permet d'adapter la simulation au nombre de participants.

Toutes les équipes d'un même univers démarrent avec la même situation de départ, notamment des parts de marché et des bénéfices similaires. Elles font face aux mêmes conditions de marché au cours de la simulation.

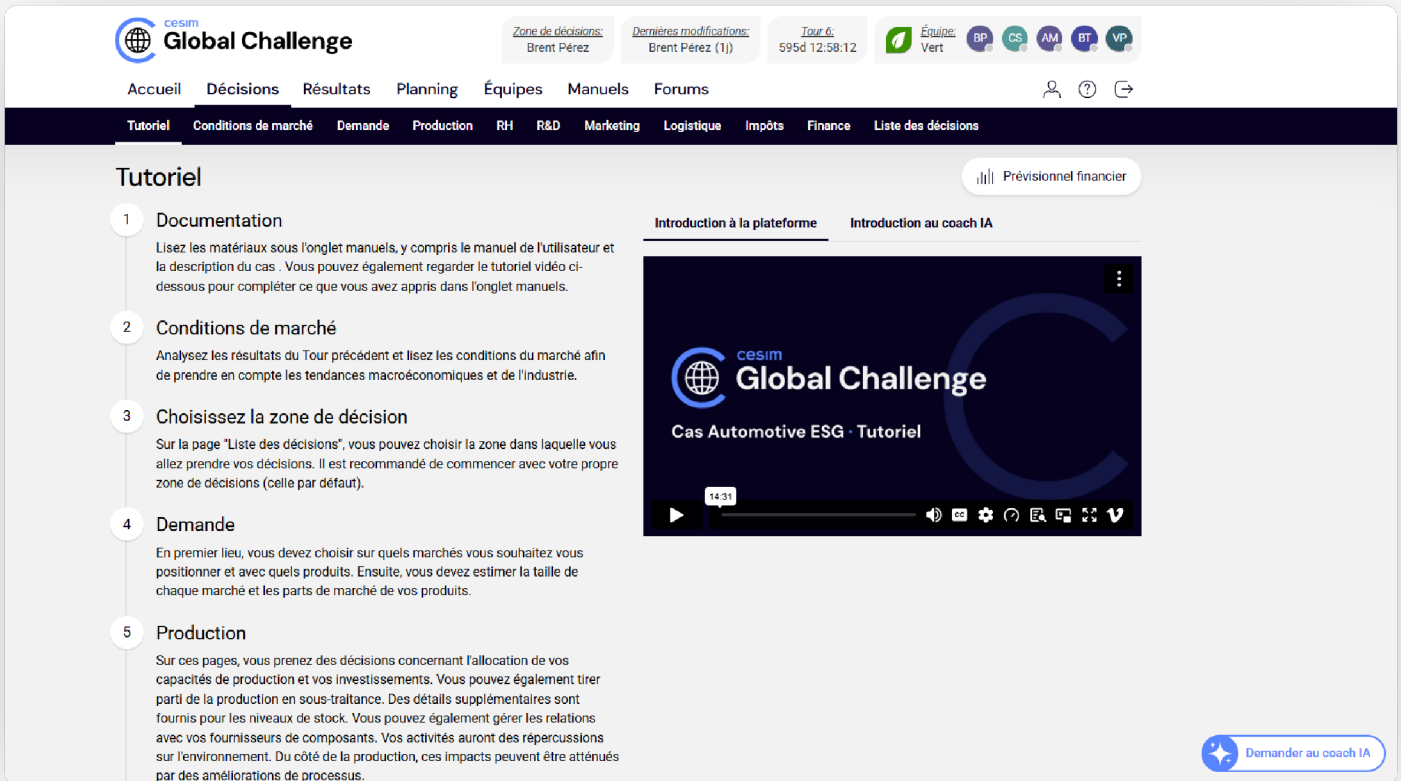
Les équipes sont en concurrence avec les autres équipes de leur univers, et non avec un ordinateur. Les décisions de chaque équipe influencent les résultats des concurrents et l'évolution du marché.

Travailler sur une base commune

Avant de prendre ses décisions, l'équipe convient d'une stratégie commune : technologies à développer, marchés prioritaires, positionnement commercial, capacité de production et besoins de financement.

Les scénarios de chaque membre sont ensuite comparés sur la page « Liste des décisions », qui permet de rapprocher les propositions individuelles et les décisions retenues pour l'équipe.

Interface et organisation



The screenshot displays the cesim Global Challenge interface. At the top, the header includes the cesim logo, navigation tabs (Accueil, Décisions, Résultats, Planning, Équipes, Manuels, Forums), and a top bar with information about the decision zone (Brent Pérez), last modifications (Brent Pérez (1)), and the current tour (Tour 6: 595d 12:58:12). Below the header, a dark navigation bar lists various modules: Tutoriel, Conditions de marché, Demande, Production, RH, R&D, Marketing, Logistique, Impôts, Finance, and Liste des décisions. The main content area is titled "Tutoriel" and features a list of five steps: 1. Documentation, 2. Conditions de marché, 3. Choisissez la zone de décision, 4. Demande, and 5. Production. Each step includes a brief description of the tasks. To the right of the list, there is a video player titled "Cas Automotive ESG - Tutoriel" with a progress bar and a "Prévisionnel financier" button. A "Demander au coach IA" button is located at the bottom right of the interface.

Navigation dans l'interface du scénario Automobile

Choisir le cas et les modules

Options de la session

L'instructeur peut choisir entre deux secteurs d'activité : la téléphonie mobile et l'automobile. Le cas par défaut concerne la téléphonie mobile ; le cas Automotive constitue l'autre option.

Les deux cas permettent d'activer ou de désactiver des décisions relatives à la gestion des stocks, aux ressources humaines, à l'ESG et à la responsabilité sociale de l'entreprise (RSE).

Dans le cas Mobile par défaut, ces modules sont désactivés. Ils doivent être activés au début de la session si l'instructeur souhaite les utiliser. Dans le cas Automotive, les ressources humaines et la gestion des stocks sont activées par défaut.

Paramétrage par l'instructeur

Rendez-vous dans « Scénarios ». Trois possibilités permettent de préparer le scénario :

1. Modifier les paramètres d'un scénario personnalisé existant à l'aide de « Modifier les paramètres ».
2. Copier un scénario personnalisé existant, donner un nom à la copie, puis modifier ses paramètres.
3. Créer un nouveau scénario, lui donner un nom, choisir le cas qui servira de base et confirmer la création.

Une fois le scénario préparé :

4. Ouvrez l'onglet « Modules ».
5. Activez les ressources humaines, la gestion des stocks, la RSE et/ou l'ESG selon les besoins de la session. Les modules et fonctions secondaires peuvent également être activés ou désactivés.
6. Revenez à « Gestion du cas », puis sélectionnez « Attribuer ».
7. Lancez la modification du cas attribué, sélectionnez le scénario voulu dans la liste déroulante et enregistrez le choix.

Important : il est déconseillé de passer du cas Mobile au cas Automotive, ou inversement, après la création de la session. Certaines décisions sont déjà définies lors de la création initiale.

Les autres paramètres du scénario peuvent être modifiés selon la même démarche.

Inscription des participants

Créer un compte et rejoindre la session

1. Rendez-vous sur www.cesim.com et accédez à l'inscription en haut à droite. Si votre instructeur vous a transmis un lien direct d'inscription à la session, utilisez ce lien pour commencer.
2. Renseignez votre adresse e-mail et les autres informations demandées, puis créez votre compte.
3. Saisissez ou confirmez le code de session communiqué par votre instructeur, puis passez à l'étape suivante.
4. Vérifiez les informations concernant la session et l'instructeur, puis poursuivez.
5. Rejoignez l'équipe souhaitée. Dans les sessions comprenant plusieurs univers, vous pouvez également être amené à choisir votre univers. Passez ensuite à l'étape suivante, en bas à droite de la page.
6. Vérifiez l'ensemble des informations et terminez l'inscription.
7. Si un code de licence est demandé, saisissez un code valide ou utilisez les options de paiement en ligne, puis validez. Cette étape est nécessaire pour poursuivre lorsque la licence est requise.
8. Pour vous connecter ultérieurement, accédez à la connexion en haut à droite de www.cesim.com, puis saisissez votre adresse e-mail et votre mot de passe.

Préparer le premier tour

Consultez « Manuels » pour lire la description du cas et le manuel de l'utilisateur. Vérifiez le « Planning » pour connaître les échéances et retrouvez les membres de votre équipe dans « Équipes ».

Chaque participant peut préparer ses décisions dans son propre espace. L'équipe doit ensuite choisir les décisions communes qui seront utilisées pour calculer les résultats.

Déroulement et critère de performance

Déroulement des opérations

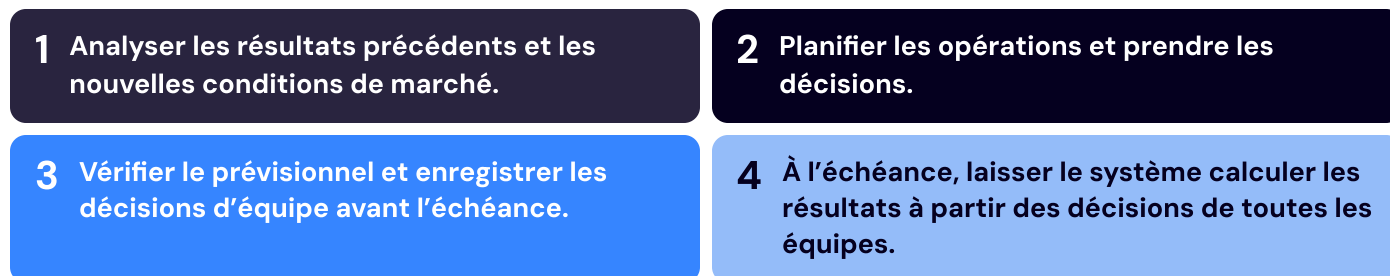


La simulation commence par une présentation générale, suivie d'un ou de plusieurs tours d'entraînement. L'équipe définit ensuite sa stratégie et ses objectifs, participe aux tours officiels, puis analyse l'ensemble de son parcours.

Le tour d'entraînement permet de se familiariser avec le processus de prise de décisions. Ses résultats n'ont aucune influence sur les résultats officiels. Après l'entraînement, la simulation revient à la situation initiale.

L'instructeur détermine le nombre de tours officiels, généralement entre 5 et 12. Un tour correspond habituellement à une année fiscale.

Le cycle de chaque tour



Les décisions ne peuvent plus être modifiées après l'échéance. Si aucune décision n'a été enregistrée pour le tour, le système utilise les décisions par défaut ou celles du tour précédent, selon la situation.

Croissance rentable et durable

L'objectif principal des équipes est d'offrir une croissance rentable et durable. Le critère de référence est le « retour cumulé aux actionnaires », qui combine l'évolution du cours de l'action et les dividendes versés.

L'instructeur peut choisir d'autres critères : parts de marché, bénéfices cumulés, réputation ESG ou croissance du chiffre d'affaires.

Le retour cumulé aux actionnaires est recommandé pour sa vision d'ensemble. Les bénéfices, le chiffre d'affaires ou les parts de marché peuvent être favorisés à court terme, tandis que le cours de l'action finit par refléter les conséquences des décisions qui négligent l'avenir de l'entreprise.

Déroulement et critère de performance


cesim
Global Challenge

Zone de décisions:
 Brent Pérez

Dernières modifications:
 Brent Pérez (1j)

Tour 6:
 595d 14:03:17

Équipe: BP CS AM BT VP
 Vert

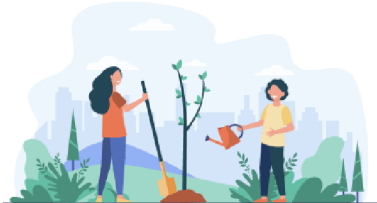
Accueil Décisions Résultats Planning Équipes Manuels Forums

Tuteuriel Conditions de marché Demande Production RH R&D Marketing Logistique Impôts Finance Liste des décisions

Événements

Conditions de marché Événements

Le pari du prêt écologique



Le géant des investissements en développement durable, GreenRock, a proposé à votre entreprise de refinancer vos dettes existantes à un taux d'intérêt plus avantageux jusqu'à la fin du tour 7. En acceptant leur offre, vous vous engagez à maintenir des normes de développement durable supérieures à la moyenne. En cas de manquement, le taux d'intérêt sera augmenté.

Faites votre choix

En déclinant l'offre, vous renoncez aux réductions potentielles des taux d'intérêt, mais évitez également tout engagement opérationnel/financier envers les normes de développement durable.

Conflit avec le fournisseur



L'un de vos principaux fournisseurs de matières premières a été accusé d'utiliser des minerais issus de zones de conflit. Trouver un fournisseur alternatif avec un coût et une fiabilité similaires prendra du temps, donc une solution temporaire est nécessaire en attendant. Continuer à travailler avec votre fournisseur actuel pourrait être plus rentable mais éthiquement problématique.

Rechercher immédiatement une alternative

Au tour 4, vous avez choisi de rechercher un fournisseur alternatif de matières premières. Ce choix a amélioré votre image publique, mais vos coûts de production unitaires sont maintenant légèrement plus élevés.

Négociations sur les batteries



L'industrie est en pleine révolution, et les technologies de batteries sont un sujet majeur. En tant qu'entreprise leader du secteur, vous faites face à une décision stratégique essentielle qui aura un impact aussi bien sur votre entreprise que sur l'environnement.

Sous traiter les batteries

Vous pouvez choisir un fabricant de batteries qui est à la pointe de l'innovation. En vous approvisionnant en batteries auprès de ce partenaire, vous bénéficierez des avancées technologiques en matière environnementale, bien que cela entraînera également une augmentation de vos coûts de production.

Exemple Automobile · Événements

Deux scénarios d'entreprise



Mobilé Inc.

Mobilé Inc. est un fabricant international de terminaux mobiles présent aux USA, en Asie et en Europe. Au départ, ses usines sont implantées aux USA. L'entreprise envisage de développer la production en Asie, mais la décision reste à prendre.

La Technologie 1 constitue depuis longtemps une source importante de revenus. La révélation de pratiques de collusion dans le secteur a toutefois mis en évidence un manque d'investissement dans les technologies futures.

Le conseil d'administration confie à la nouvelle équipe de direction la responsabilité d'assurer un avenir prospère et durable à l'entreprise. Des décisions sont nécessaires dans toutes les fonctions, notamment pour développer les nouvelles technologies et fonctionnalités.

Des enjeux communs

Dans les deux cas, les cycles de vie des produits dépendent de l'évolution technologique. Une approche stratégique des décisions, une analyse minutieuse, un effort continu de R&D, le bon calendrier d'investissement et un positionnement cohérent sont les principales clés du succès.

Les infrastructures diffèrent : réseaux mobiles dans le cas Mobile et réseaux de stations dans le cas Automotive. Leur couverture conditionne la possibilité de commercialiser les technologies sur chaque marché.



Bull Automotive

Bull Automotive opère sur le marché des véhicules à moteur thermique. Les véhicules hybrides, électriques et à hydrogène gagnent rapidement du terrain. L'entreprise a déjà commencé un programme de R&D consacré à la technologie hybride.

Bull Automotive est présent aux USA, en Chine et en Europe. Sa présence est forte aux USA et en Europe, tandis que la Chine représente un défi en raison de la réglementation et des droits de douane élevés.

Les principales installations de production se trouvent aux USA. Deux premières usines ont récemment ouvert en Chine. Le développement de nouvelles motorisations et de nouveaux équipements fait partie des choix stratégiques de l'équipe.

Construire les décisions du tour

Principes de saisie

Au début de la simulation, les résultats de la situation initiale sont disponibles. Ils servent de base aux décisions du tour d'entraînement, puis du premier tour officiel après la remise à zéro.

Les décisions sont saisies dans les cases blanches et sont utilisées pour calculer les résultats. Les estimations sont saisies dans les cases bleues : elles ne déterminent pas directement les résultats, mais servent, avec les décisions, à établir les budgets.

Certaines décisions utilisent des menus déroulants proposant des options prédéfinies.

Cycle décisionnel

Domaine	Principales décisions et analyses
Conditions de marché	Tendances du marché et Événements, si activés
Demande	Croissance des marchés, choix des technologies et parts de marché
Production	Capacité, répartition de la production, sous-traitance, stocks, achats et décisions environnementales
Investissements	Demande future et nouvelles capacités de production
Ressources humaines	Effectifs, salaires, formation et politiques en matière de travail
R&D	Développement interne et achats de licences pour les technologies, fonctionnalités ou équipements
Marketing	Caractéristiques des produits, prix, publicité, service client et certifications
Logistique	Priorités de livraison
Impôts	Prix de transfert
Finance et budgets	Trésorerie, emprunts, capital, dividendes et prévisionnel financier

Au départ, l'offre technologique est limitée. Le développement interne demande un délai d'un tour avant la mise à disposition des nouvelles technologies ; les achats de licences permettent une disponibilité immédiate.

À retenir : vérifiez et enregistrez les décisions d'équipe avant l'échéance.

Comprendre la demande

Une situation de départ commune

Avec quatre équipes, chacune peut par exemple commencer avec 25 % du marché. Au départ, cette part de marché provient d'un seul produit utilisant la technologie initiale.

La demande se construit à plusieurs niveaux : la taille totale du marché, la répartition entre technologies et les parts de marché des entreprises.

Niveau	Facteurs déterminants
Taille totale du marché	Conditions économiques ; niveau moyen des prix ; nombre moyen de fonctionnalités ou d'équipements ; investissements cumulés de l'industrie en publicité et en technologie
Demande par technologie	Couverture des infrastructures ; prix et caractéristiques par rapport aux autres technologies ; nombre d'entreprises proposant la technologie ; efforts marketing consacrés à cette technologie
Part de marché de l'équipe	Technologie et nombre de fonctionnalités ou d'équipements ; prix ; publicité ; part de marché passée du produit et de la technologie ; facteurs liés à l'image ESG

Une performance relative

Les clients comparent les offres disponibles. Vos décisions doivent donc être évaluées par rapport aux offres concurrentes, et non de manière isolée.

Une technologie attractive ne garantit pas à elle seule les ventes. Le prix, les caractéristiques, la publicité, l'image de l'entreprise et les infrastructures disponibles influencent également la demande.

Dans chaque zone, distinguez la croissance du marché de votre propre part de marché. La première décrit l'évolution de la demande totale ; la seconde décrit la proportion que vous estimez pouvoir obtenir.

Estimer la demande

Méthode recommandée

1. Estimez la croissance totale de chaque marché. Les « Conditions de marché » donnent des indications sur l'évolution attendue.
2. Choisissez les technologies à commercialiser dans chaque zone.
3. Estimez la part de marché de chaque produit. Les parts doivent être exprimées par rapport au marché total de la zone, et non uniquement par rapport à la technologie.

Exemple avec deux technologies

Supposons que la Technologie 1 représente 60 % du marché et la Technologie 2, 40 %. Votre objectif est d'obtenir 20 % des ventes de la Technologie 1 et 35 % de celles de la Technologie 2.

Produit	Part de la technologie	Votre part dans la technologie	Part du marché total à saisir
Technologie 1	60 %	20 %	$60 \% \times 20 \% = 12 \%$
Technologie 2	40 %	35 %	$40 \% \times 35 \% = 14 \%$

Saisissez donc 12 % et 14 % dans les cases correspondantes sur la page « Demande ».

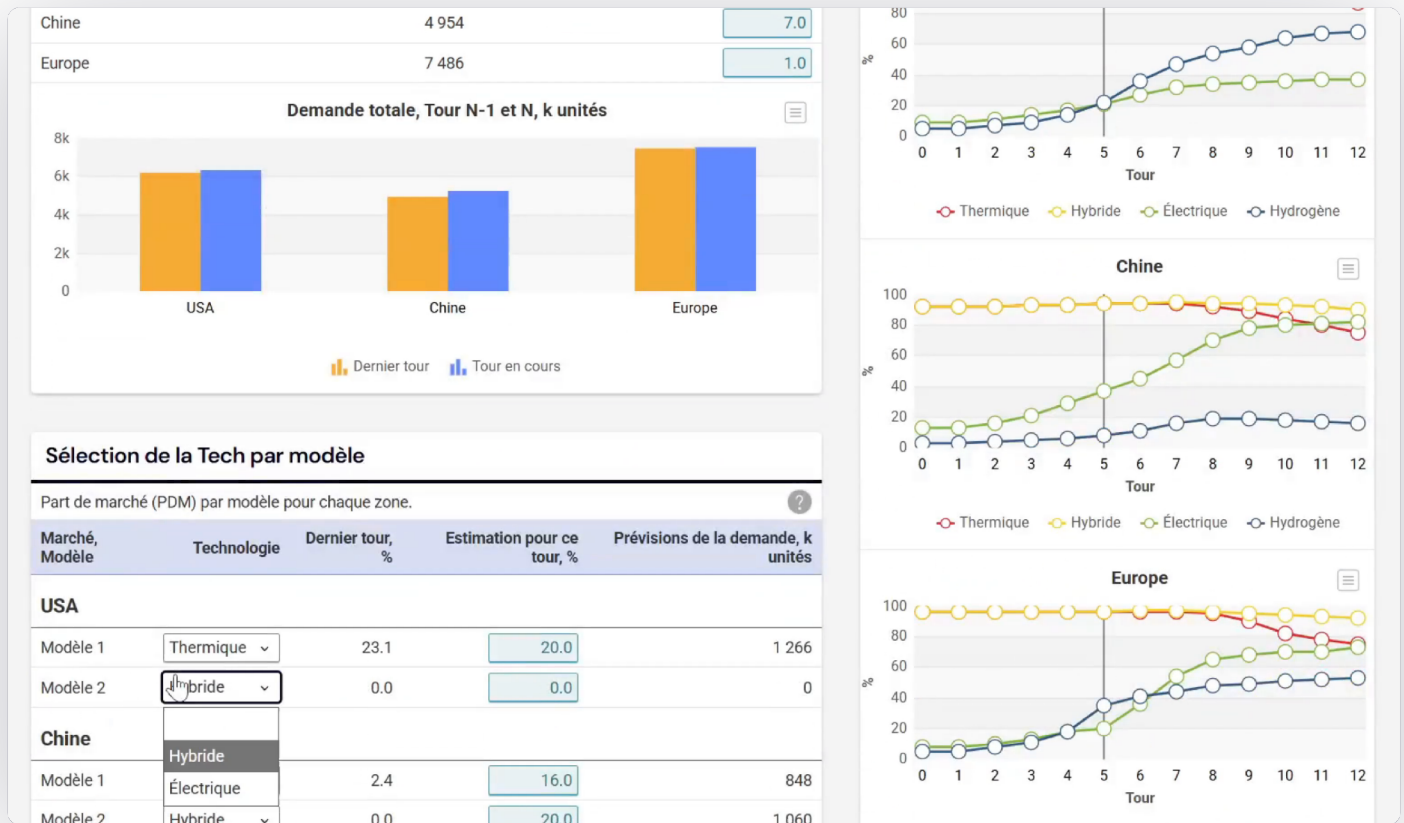
Couverture des infrastructures

Chaque marché dispose de ses propres prévisions de couverture : réseaux mobiles pour le cas Mobile, réseaux de stations pour le cas Automotive. Ces prévisions figurent sur la page « Demande ».

Dans l'exemple Automotive, les USA disposent au tour 1 d'une couverture proche de 100 % pour les véhicules thermiques et hybrides, mais très faible pour les véhicules électriques et à hydrogène.

- Une prévision de couverture ne constitue pas une prévision de demande.
- Les consommateurs situés hors de la zone couverte ne peuvent pas acheter les produits de la technologie concernée.
- À caractéristiques comparables, une nouvelle technologie est généralement considérée comme plus attractive.
- Les réseaux se développent d'abord dans les zones les plus densément peuplées.
- Développer toutes les technologies est coûteux : l'équipe doit faire des choix.

Estimer la demande



Exemple Automobile · Demande et sélection des technologies

Production et gestion des stocks

Répartir la capacité

Deux zones de production permettent d'approvisionner les trois marchés : USA et Asie dans le cas Mobile, USA et Chine dans le cas Automotive. Chaque zone dispose au maximum de deux lignes de production, soit quatre au total.

Dans le cas Mobile par défaut, les usines se trouvent initialement aux USA. Le cas Automotive commence avec des usines aux USA et une capacité de production émergente en Chine.

Les investissements permettent de développer les capacités dans les zones de production. Par défaut, deux tours séparent la décision d'investissement de la mise en service. Consultez les paramètres de votre cas pour les délais de paiement et de construction.

Compléter par la sous-traitance

La sous-traitance peut compléter la production interne. Une ligne de production interne doit être affectée à la technologie sous-traitée. Le nombre de technologies différentes pouvant être produites simultanément reste donc limité à quatre.

Les volumes de sous-traitance sont limités à chaque tour. Les équipes qui y recourent plus régulièrement disposent de limites plus élevées.

Fonctionnement sans stocks

Dans les cas où les stocks sont désactivés, la production est régie par la demande. Si celle-ci a été surestimée, la production est réduite automatiquement pour s'y adapter, avec un surcoût de 5 à 10 % par rapport au coût de production.

La production n'augmente pas automatiquement lorsque la demande dépasse les prévisions. Une estimation insuffisante peut donc entraîner une demande insatisfaite.

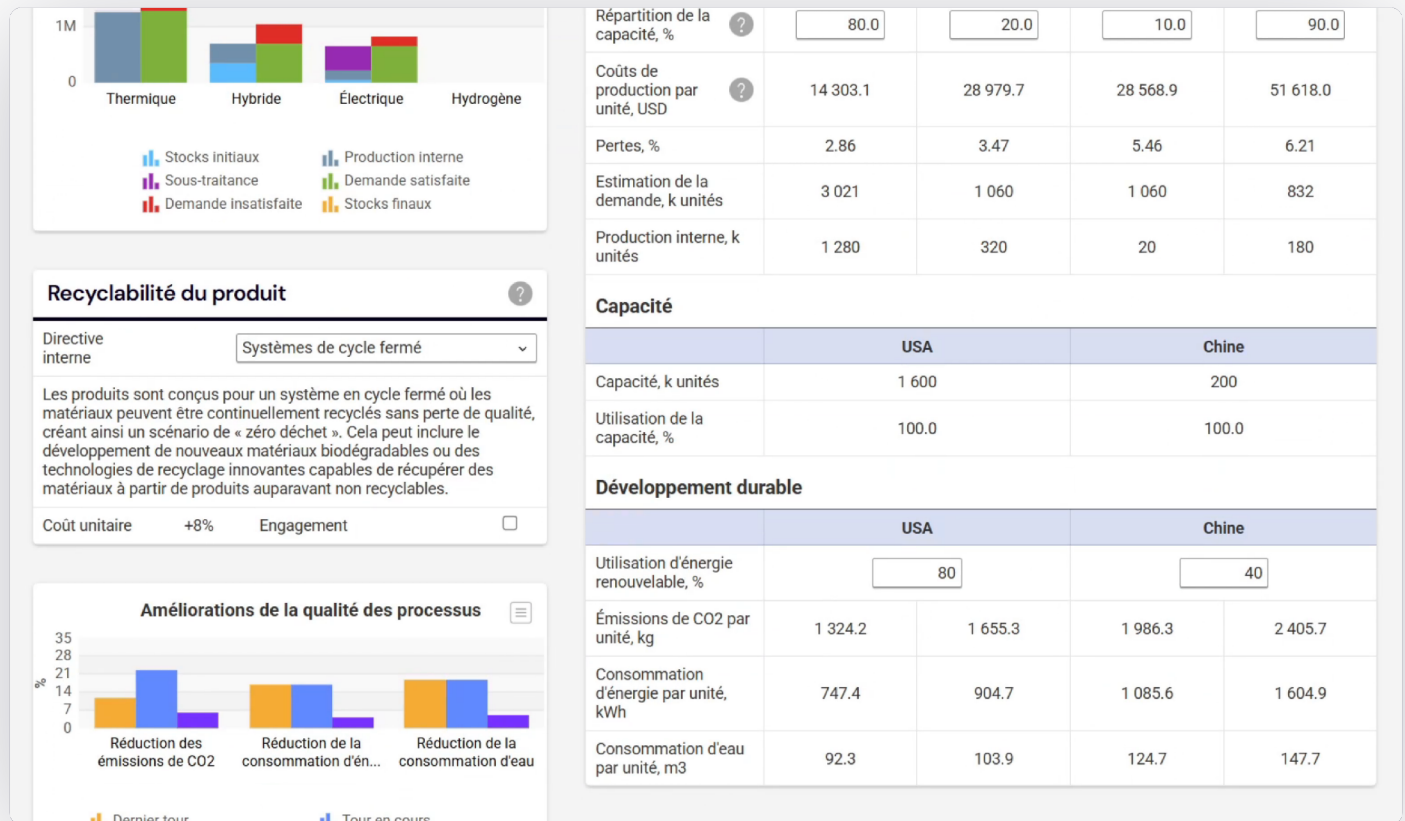
Fonctionnement avec stocks

La page « Stocks », sous « Production », présente le détail des stocks. Les stocks de début et de fin de période apparaissent également dans la planification de la production.

Chaque zone de production dispose de son propre stock. Les produits ne sont transférés d'une zone à l'autre que pour répondre à une demande sur le marché destinataire.

Les stocks sont comptabilisés au coût de production initial, sans dépréciation, selon la méthode du premier entré, premier sorti (FIFO). Les frais de gestion figurent dans les frais d'administration du compte de résultat et séparément dans le rapport de production. Ils peuvent être importants dans le cas Automotive.

Production et gestion des stocks



Exemple Automobile · Production et capacité

Coûts de production et achats

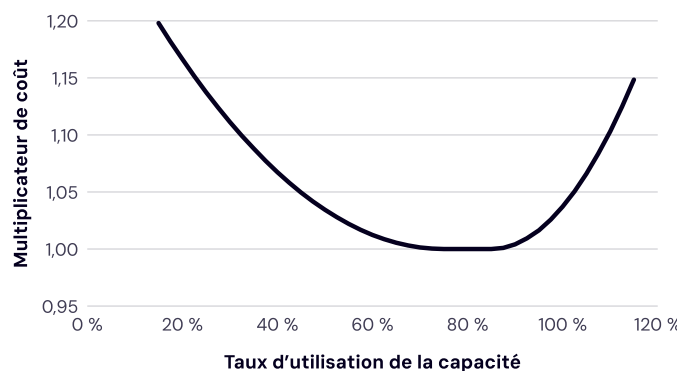
Facteurs de coût

Les coûts de production dépendent du niveau de coût de base dans la zone, du taux d'utilisation de la capacité, de l'effet d'apprentissage, des taux de rebut et des éventuelles pénalités liées à une prévision de production trop élevée.

Lorsque les modules correspondants sont activés, la part d'énergie renouvelable, la recyclabilité des produits et les politiques en matière de travail influencent également les coûts.

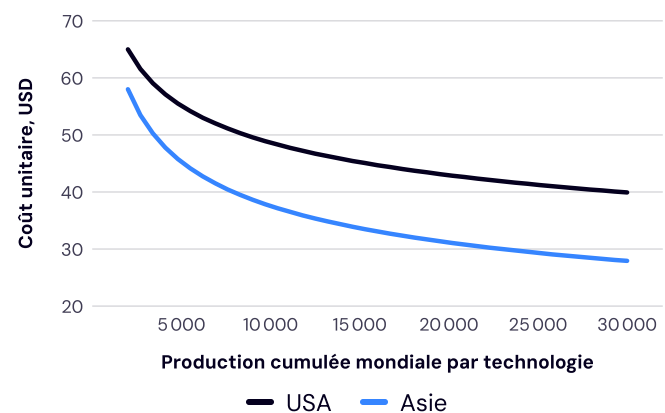
Utilisation de la capacité et apprentissage

Fonction du coût de production



Le coût unitaire varie avec le taux d'utilisation de la capacité. Le minimum se situe dans une plage de 75 à 85 % dans l'exemple du guide. Minimiser le coût unitaire ne maximise pas nécessairement le profit.

Courbe d'apprentissage



Le coût unitaire diminue avec la production cumulée d'une technologie. Plus une technologie a été produite, moins chaque unité coûte à fabriquer. L'ampleur de cet effet diffère entre les zones de production.

Achats et fournisseurs

Si les décisions relatives aux fournisseurs sont activées, la page « Achats » est disponible sous « Production ».

Vous pouvez choisir parmi cinq fournisseurs de composants. Ils se distinguent par leurs coûts, leurs pratiques éthiques et leur niveau de développement durable. Sélectionner des fournisseurs mieux évalués améliore l'image de l'entreprise et soutient les efforts marketing.

Un changement de fournisseur entraîne un coût fixe. Pour éviter de changer trop fréquemment, vous pouvez commander des études à des évaluateurs indépendants afin de mieux anticiper l'évolution à long terme de chaque fournisseur.

La décision doit tenir compte à la fois du coût des composants, des standards du fournisseur et de leurs conséquences sur l'entreprise.

Ressources humaines

Effectifs et coûts

Global Challenge peut être utilisé avec ou sans le module de ressources humaines. Lorsqu'il est activé, vous recrutez du personnel de R&D pour assurer le développement interne, en complément des achats de licences.

Trois décisions principales sont à prendre : le nombre d'employés pour le tour, le salaire mensuel et le budget mensuel de formation.

Vous pouvez recruter l'effectif souhaité à condition de proposer un salaire suffisamment élevé. Vous pouvez également réduire les effectifs et, si nécessaire, licencier l'ensemble du personnel.

Les coûts comprennent les salaires, la formation, le recrutement, les licenciements et les autres dépenses liées à la R&D. Ils sont comptabilisés dans les frais de Recherche et Développement du compte de résultat.

Rotation et productivité du personnel

Indicateur	Principaux facteurs
Rotation du personnel	Niveau des salaires, formation, performance de l'entreprise et bonne utilisation du temps de travail
Productivité du personnel	Capacité du salaire à attirer des talents, dépenses de formation cumulées et faible rotation du personnel

Ces décisions influencent la capacité de développement interne. Elles doivent donc être coordonnées avec les projets de R&D.

Priorités de formation

Lorsque l'ESG est activé, vous pouvez sélectionner les formations à réaliser en priorité. Ces choix influencent la productivité, la rotation du personnel et l'image ESG de l'entreprise.

L'interface propose notamment la formation de base, la sécurité au travail, la santé et le bien-être du personnel, les politiques de non-discrimination, ainsi que l'éthique et la lutte contre la corruption.

Politiques en matière de travail

Cette partie permet de définir les pratiques sociales et de gouvernance de l'entreprise, notamment en matière de réglementation, de relations avec les syndicats et de quotas. Leurs effets peuvent concerner plusieurs aspects des opérations.

Ressources humaines


cesim
Global Challenge

Zone de décisions:
 Brent Pérez

Dernières modifications:
 Brent Pérez (1j)

Tour 6:
 595d 14:03:04


 Équipe:
 Vert


 BP


 CS


 AM


 BT


 VP

Accueil Décisions Résultats Planning Équipes Manuels Forums

 Tutoriel Conditions de marché Demande Production **RH** R&D Marketing Logistique Impôts Finance Liste des décisions

Prévisionnel financier

 Effectifs et coûts
 Priorités de formation
 Politiques en matière de travail

Effet des priorités

Outre les salaires, la formation est le principal facteur d'efficacité et de rotation du personnel de R&D. Elle améliore également l'image publique. Vous pouvez donner la priorité aux différents aspects de la formation. N'oubliez pas que plus vous élargissez votre champ d'action, moins vos avantages seront ciblés.

Formation de base



La formation de base comprend une formation technique pour le travail à effectuer, par exemple un savoir-faire général et une introduction aux outils à disposition. Elle a un impact majeur sur l'efficacité de la R&D, un impact modéré sur la rotation du personnel, mais seulement un effet marginal sur l'image publique.

Tour en cours ☐
 Dernier tour ☒

Sécurité au travail



La formation à la sécurité au travail permet de prévenir les risques professionnels. Elle comprend des informations sur diverses directives de sécurité et d'urgence conformes aux normes industrielles. Elle a un impact modéré sur l'efficacité de la R&D et la rotation du personnel, et un impact mineur sur l'image publique.

Tour en cours ☐
 Dernier tour ☒

Santé et bien-être du personnel

Politiques de non-discrimination

Éthique et lutte contre la corruption

Exemple Automobile · Priorités de formation

Recherche et Développement

Deux voies de développement

L'entreprise peut développer ses technologies et ses caractéristiques produit par la R&D interne ou par l'achat de licences. Les principales différences concernent les coûts et le délai de mise à disposition.

Mode	Disponibilité	Fonctionnement
R&D interne	Un tour de délai avant la mise à disposition en production	Les projets peuvent être poursuivis sur plusieurs tours.
Achat de licences	Immédiate	Un paiement unique donne des droits d'utilisation sans limite de durée pour les technologies et caractéristiques acquises.

Les caractéristiques développées sont des fonctionnalités dans le cas Mobile et des équipements dans le cas Automotive.

Les deux méthodes peuvent être combinées. Vous pouvez commencer par la R&D interne, compléter par un achat de licence, puis poursuivre le développement interne pour atteindre le niveau souhaité.

Si un achat de licence et un développement interne sont prévus au même tour, l'achat de licence est traité en premier ; la R&D interne se poursuit ensuite. Un projet inachevé peut être poursuivi lors des tours suivants.

R&D avec le module RH activé

Lorsque le module RH est activé, les décisions de développement interne se traduisent par une allocation de jours-homme, et non directement par un budget de trésorerie.

Chaque projet exige une quantité de travail. La capacité disponible dépend des effectifs et de leur productivité. La quantité de travail nécessaire et le coût final du développement sont donc liés aux salaires, à la formation et aux autres décisions RH.

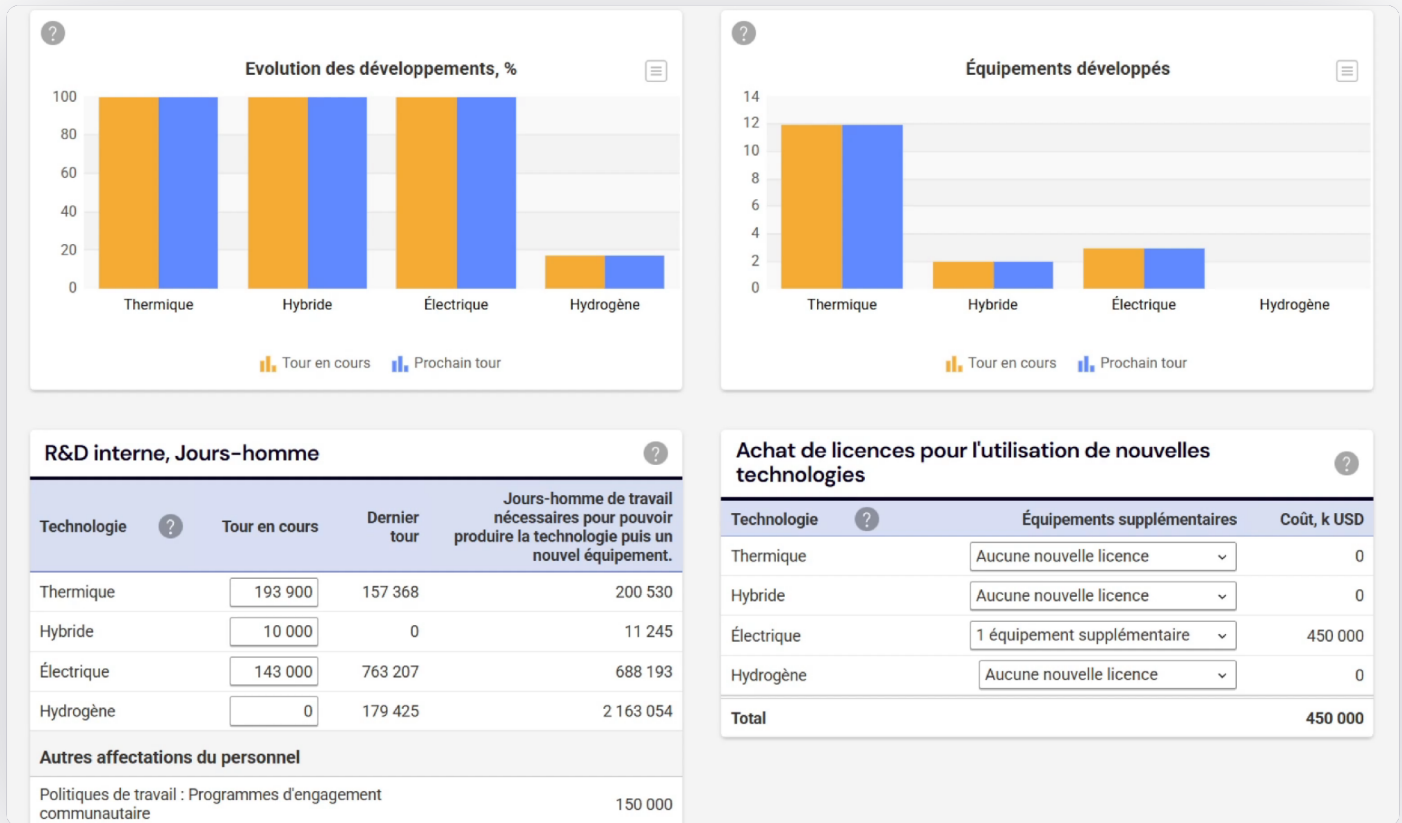
Il est essentiel de synchroniser le programme de R&D et les ressources humaines : les projets doivent être compatibles avec le travail disponible et avec le calendrier de commercialisation.

Préparer la mise sur le marché

Tenez compte du délai de développement, de la couverture des infrastructures, de la capacité de production et des besoins de financement avant de prévoir le lancement d'une technologie.

L'achat d'une licence permet d'accélérer la disponibilité, mais son intérêt doit être évalué au regard de la stratégie et du coût du projet.

Recherche et Développement



Exemple Automobile · Recherche et Développement

Marketing

Un positionnement cohérent

Dans la simulation, le mix marketing comprend le produit, le prix et la publicité. Le produit est défini par sa technologie et par ses fonctionnalités dans le cas Mobile, ou ses équipements dans le cas Automotive.

Les clients comparent les offres des différents fabricants. Votre mix marketing par rapport à celui des autres équipes est donc déterminant pour la répartition des parts de marché.

La fonction de demande est continue : la demande ne s'effondre pas ou n'explose pas à un seuil unique, par exemple lorsque le prix dépasse un niveau donné. Elle reflète progressivement les préférences des consommateurs.

Fonctionnalités et équipements

Les fonctionnalités ou équipements ne peuvent être proposés que si l'entreprise a suffisamment investi en R&D interne ou acheté les licences nécessaires.

L'équipe choisit le nombre de fonctionnalités ou d'équipements de chaque produit. Chaque ajout entraîne un coût supplémentaire. Du point de vue des consommateurs, une offre plus riche est généralement plus attractive.

Prix

Le prix est le principal facteur qui influence la demande. L'élasticité-prix de la demande est toujours négative, mais son intensité diffère entre les marchés.

Un prix doit donc être évalué à la fois par rapport aux offres concurrentes et à la marge que l'entreprise souhaite obtenir.

Publicité

La publicité agit à trois niveaux : le produit, le marché et l'ensemble du groupe. Seul le budget de chaque produit est saisi directement.

La somme des budgets des produits d'une zone constitue l'effort publicitaire sur ce marché. La somme des budgets de toutes les zones constitue l'effort publicitaire global.

Les décisions de caractéristiques, de prix et de publicité sont prises pour chaque produit et pour chaque marché. Les décisions ESG relatives au service client et aux certifications s'appliquent, quant à elles, au niveau global de l'entreprise.

Marketing


cesim
Global Challenge

Zone de décisions:
 Brent Pérez

Dernières modifications:
 Brent Pérez (1j)

Tour 6:
 595d 14:02:45


Équipe:
 Vert







[Accueil](#)
[Décisions](#)
[Résultats](#)
[Planning](#)
[Équipes](#)
[Manuels](#)
[Forums](#)





[Tutoriel](#)
[Conditions de marché](#)
[Demande](#)
[Production](#)
[RH](#)
[R&D](#)
[Marketing](#)
[Logistique](#)
[Impôts](#)
[Finance](#)
[Liste des décisions](#)

Marketing – USA


 Prévisionnel financier

[USA](#)
[Chine](#)
[Europe](#)
[Service client](#)
[Certifications de développement durable](#)

Électrique		
	Tour en cours	Dernier tour
Nombre d'équipements	1	N/A
Total d'équipements disponibles	3	
Marketing		
Prix de vente, USD	60 000	N/A
Publicité, k USD	530 000	N/A
Ciblage de la stratégie marketing ?	Prix bas ▼	N/A
Estimation de la demande, k unités	1 249	N/A
Ventes projetées, k unités	674	N/A
Coût unitaire, USD ?	43 015.3	
Détail de la marge sur coûts directs, k USD		
	Tour en cours	
Chiffre d'affaires		
Chiffre d'affaires	40 440 000	

Hybride		
	Tour en cours	Dernier tour
Nombre d'équipements	1	1
Total d'équipements disponibles	4	
Marketing		
Prix de vente, USD	25 000	0
Publicité, k USD	0	0
Ciblage de la stratégie marketing ?	Équilibré ▼	Équilibré
Estimation de la demande, k unités	2 203	0
Ventes projetées, k unités	1 235	0
Coût unitaire, USD ?	32 772.9	
Détail de la marge sur coûts directs, k USD		
	Tour en cours	
Chiffre d'affaires		
Chiffre d'affaires	30 867 361	

Exemple Automobile · Marketing par zone et par produit

Ciblage de la stratégie marketing

La simulation peut proposer une décision qualitative sur l'orientation de la stratégie marketing. Le ciblage doit rester cohérent avec les caractéristiques réelles de l'offre.

Équilibré

Cette option ne privilégie aucune orientation particulière. Elle n'apporte ni gain ni perte supplémentaire lié au ciblage.

Prix bas

Cette orientation amplifie l'effet du prix sur la demande. Si le prix est inférieur à la moyenne du marché, l'entreprise bénéficie davantage de cet avantage. Si elle annonce un positionnement prix bas sans proposer un prix suffisamment compétitif, elle est davantage pénalisée.

Fonctionnalités ou équipements

Cette orientation amplifie l'effet des caractéristiques du produit. Une offre plus riche que la moyenne du marché est davantage valorisée. Une offre moins riche est davantage pénalisée.

Visibilité de l'entreprise

Cette orientation amplifie l'effet de la publicité et de la part de marché passée. Si ces deux facteurs sont supérieurs à la moyenne, l'entreprise en bénéficie davantage ; dans le cas contraire, elle est pénalisée.

Développement durable

Lorsque les décisions relatives aux fournisseurs ou le module ESG sont activés, cette orientation remplace la visibilité de l'entreprise. Elle amplifie l'effet des facteurs liés au développement durable.

Des performances supérieures à la moyenne procurent un avantage plus important ; des performances inférieures entraînent une pénalité plus forte. Une stratégie axée sur le développement durable doit donc s'appuyer sur des décisions cohérentes.

Image de marque

Cette orientation apporte un faible gain fixe. Le gain potentiel est inférieur à celui des orientations prix bas, fonctionnalités ou équipements, et visibilité de l'entreprise, mais elle n'entraîne pas de pénalité liée à un décalage de performance.

Service client et certifications

Des décisions au niveau de l'entreprise

Lorsque le module ESG est activé, le marketing inclut des décisions globales relatives au service client, à la gestion des données et aux certifications de développement durable. Elles ne sont pas prises séparément pour chaque produit.

Garantie et gestion des données

Le guide prévoit deux configurations de gestion des données : l'une associée à la garantie, l'autre centrée sur la protection des données, notamment le RGPD.

Dans la configuration associée à la garantie, la page « Service client » permet de choisir la durée de garantie constructeur et les politiques de collecte, de protection et de partage des données des clients.

L'autre configuration porte sur les exigences de protection des données et leur respect.

Dans les deux configurations, la collecte des données soutient la demande des produits. Certaines zones imposent toutefois des exigences sur le traitement de ces données. Mettre en place un dispositif conforme entraîne des coûts supplémentaires.

L'équipe peut renoncer à collecter les données. Dans la configuration centrée sur le RGPD, elle peut aussi choisir de ne pas respecter les exigences de conformité, mais s'expose alors, dans la simulation, à des sanctions administratives calculées en pourcentage du chiffre d'affaires.

Certifications de développement durable

Les certifications permettent à l'entreprise de rendre publics ses engagements et ses résultats en matière d'environnement, de social et de gouvernance.

Les niveaux de certification élevés sont mieux perçus par le public, mais exigent des engagements et des politiques ESG plus solides. Le niveau accessible dépend de la performance ESG de l'entreprise.

L'équipe doit donc rapprocher le niveau de certification recherché de ses décisions réelles en production, ressources humaines et marketing.

Service client et certifications

Coûts de garantie prévisionnels, k USD		1 075 068	
<i>Tour en cours</i>		<i>Dernier tour</i>	
3 ans		3 ans	

Coût annuel fixe, k USD		50 000	
<i>Tour en cours</i>		<i>Dernier tour</i>	
Données minimum uniquement		Données étendues sans option de désinscription	
Collectez uniquement la quantité minimum de données requises pour la garantie basique. Ces données ne peuvent pas être revendues			

Protection des données



La protection des données des clients est primordiale, car elle contribue à maintenir la confiance des consommateurs, qui est la base de la fidélité des clients et du business récurrent. Des pratiques solides de protection des données peuvent également protéger l'entreprise des conséquences juridiques et des dommages réputationnels pouvant résulter de violations de données.

Partage de données avec des tiers



L'entreprise peut monétiser les données des clients en les vendant à des tiers, tels que des annonceurs ou des courtiers en données, qui les utilisent pour cibler plus efficacement des clients potentiels, créant ainsi une source de revenus supplémentaire. Cependant, cette pratique comporte le risque d'éroder la confiance des clients, en particulier si ceux-ci ne sont pas informés ou n'ont pas consenti au partage de leurs données. Notez que les revenus des partenariats de données dépendent du nombre d'unités vendues ainsi que des conditions de collecte des données. La collecte minimum des données clients ne génère aucun revenu du partage de celles-ci.

Exemple Automobile · Service client et gestion des données

Logistique et impôts

Approvisionner trois marchés

La simulation comprend trois zones de commercialisation et deux zones de production. L'équipe doit coordonner production et logistique.

Si l'offre mondiale de l'entreprise suffit à satisfaire la demande, les livraisons sont organisées automatiquement selon le coût logistique le plus faible entre les zones, en tenant compte du transport et des droits de douane.

Si l'offre est insuffisante, les marchés sont approvisionnés dans l'ordre des priorités de livraison défini par l'équipe. Ces priorités doivent être renseignées même lorsque les prévisions ne laissent pas apparaître de pénurie.

Priorités de livraison

Les priorités sont définies séparément pour chaque technologie et chaque zone de production.

Par exemple, vous pouvez donner la priorité aux USA, puis à l'Europe, puis à la troisième zone : l'Asie dans le cas Mobile ou la Chine dans le cas Automotive. En cas de manque de produits, cette dernière zone sera la première touchée par la réduction des livraisons.

Pour maximiser le profit, tenez compte de la rentabilité de chaque produit sur chaque marché. Les coûts de transport, les droits de douane et, lorsque pertinent, les émissions liées au transport doivent être intégrés à l'analyse.

Impôts et prix de transfert

La page « Impôts » présente les impôts par zone et le taux d'imposition effectif du groupe. Les pertes reportables sont prises en compte.

Les prix de transfert permettent de répartir les frais de R&D et les autres coûts fixes entre les filiales, et de tenir compte des différences de taux d'imposition. Ils modifient ainsi la répartition des bénéfices entre les zones.

Le prix de transfert est défini par un coefficient appliqué au coût variable direct de production. Il détermine la marge ajoutée par la filiale de production lorsqu'elle livre la filiale de commercialisation.

Le coefficient doit être compris entre 1 et 2. Le prix interne ne peut donc pas dépasser deux fois le coût variable direct. La simulation impose cette limite, dans un domaine également très réglementé dans la réalité.

Finance

Financer la stratégie

Les décisions financières sont généralement prises en dernier. Elles visent à minimiser le coût de financement et à restituer du capital aux actionnaires lorsque la situation de l'entreprise le permet.

Vous pouvez transférer de la trésorerie entre filiales, augmenter ou réduire les emprunts à long terme, émettre ou racheter des actions et distribuer des dividendes.

Trésorerie et emprunts

La trésorerie en fin d'année ne doit pas être inférieure au minimum requis, fixé à 2 millions USD dans le guide. Si le financement prévu ne suffit pas, le système contracte automatiquement un emprunt à court terme pour combler le manque.

Cet emprunt est remboursé automatiquement lorsqu'il n'est plus nécessaire. Il inclut une prime de financement d'urgence et coûte plus cher qu'un emprunt à long terme. Il est donc préférable d'anticiper les besoins pour éviter d'y recourir.

La gestion de la trésorerie internationale permet d'effectuer des transferts sous forme de prêts internes. Vous pouvez rapatrier les excédents des filiales ou financer les investissements d'une zone de production.

Les emprunts à long terme peuvent être augmentés ou réduits selon les besoins. L'effet de levier influence le taux d'intérêt : un endettement plus élevé accroît le risque et le coût de l'emprunt.

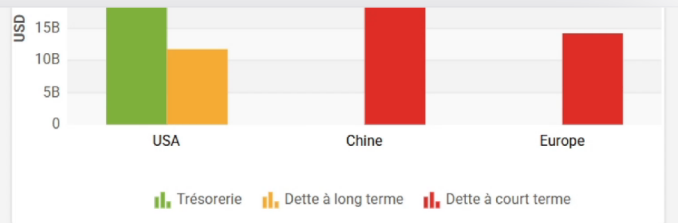
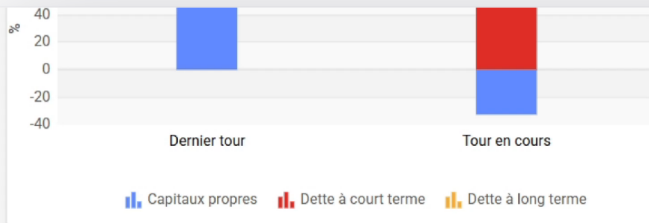
Actions et dividendes

Les émissions et rachats d'actions se fondent sur la valorisation au début du tour. Le nombre d'actions émises ou rachetées influence le prix de l'opération.

Les rachats ne sont possibles que si l'entreprise dispose d'un montant équivalent de bénéfices non distribués. Le versement de dividendes permet de restituer une partie de ces bénéfices aux actionnaires.

Les décisions financières sont prises au niveau de la maison mère, aux USA. Vérifiez leurs effets dans le prévisionnel financier avant d'enregistrer les décisions d'équipe.

Finance



Opérations financières globales prises par la maison mère

Dettes à long terme, k USD

Dettes à long terme tour précédent	11 900 000
Augmenter (+) / réduire (-) l'emprunt bancaire à long terme	0

Dettes à court terme, k USD

Emprunt à court terme tour précédent	11 544 525
Nouvelles dettes à court terme contractées	0
Remboursement des dettes à court terme	11 544 525
Majoration sur les emprunts à court terme, %	1.0

Taux d'intérêt, %

USA, long	11.7
USA, court	12.7
Chine, court	14.9

Transferts internes, k USD

USA → Chine (+), Chine → USA (-)	0
USA → Europe (+), Europe → USA (-)	0

Gestion de trésorerie de la maison mère après opérations financières globales, k USD

Flux de trésorerie généré par les activités opérationnelles

Résultat opérationnel avant dépréciation et amortissement (EBITDA)	18 316 140
Variation des créances clients (augmentation - / réduction +)	-194 505
Variation de stocks (augmentation - / réduction +)	15 084 402
Variation de la dette fournisseurs (augmentation + / réduction -)	593 516
Charges financières nettes (charges - / produits +)	-1 809 348
Impôt sur les sociétés	-2 768 518
Total	29 221 687

Exemple Automobile · Décisions financières

Environnement, Social et Gouvernance (ESG)

Des décisions intégrées aux opérations

Lorsque l'ESG est activé, des décisions supplémentaires complètent les fonctions de l'entreprise. Elles contribuent à sa réputation ESG, qui influence à son tour la demande des produits.

Domaine	Décisions et éléments concernés
Conditions de marché	Événements proposés au cours de la session
Production	Part d'énergie renouvelable, recyclabilité des produits et amélioration des processus
Ressources humaines	Priorités de formation et politiques en matière de travail, notamment réglementation, relations avec les syndicats et quotas
Marketing	Service client, garantie, gestion des données et certifications de développement durable

Le sous-module « ENV » permet d'activer uniquement la dimension environnementale de l'ESG.

Production et impact environnemental

Les investissements dans l'amélioration des processus peuvent réduire les émissions de CO₂, la consommation d'énergie et la consommation d'eau. Ils peuvent aussi augmenter les coûts ou réduire temporairement la capacité de production.

La partie « Impact environnemental » présente les émissions des unités vendues, y compris celles liées à la production et au transport, ainsi que leur consommation d'énergie et d'eau.

Analyser les résultats ESG

La section « Développement durable » des résultats permet de suivre les scores ESG et les effets des décisions environnementales, sociales et de gouvernance sur la réputation de l'entreprise.

Analysez ces résultats avec les données commerciales, industrielles et financières. Les décisions ESG font partie de la stratégie globale et peuvent agir sur plusieurs dimensions de la performance.

Prévisionnel financier

Vérifier les conséquences des décisions

Le « Prévisionnel financier » est accessible en haut à droite des pages de décisions. Il comprend les comptes de résultat et les bilans du groupe et des différentes zones, ainsi que des indicateurs et ratios financiers.

Les données du tour en cours se mettent à jour au fur et à mesure de la saisie des décisions. Les résultats réels du tour précédent sont présentés à droite pour permettre la comparaison.

Le prévisionnel repose sur vos décisions et vos estimations. Il ne prend pas en compte les décisions que les concurrents sont en train de préparer.

Traitement des dépenses

Les dépenses de R&D et de publicité sont comptabilisées dans le compte de résultat de la période où elles sont engagées. Le résultat annuel peut donc varier fortement selon l'intensité de ces investissements.

Les frais de R&D sont répartis entre les zones de production selon le nombre d'usines. Si toutes les usines se trouvent aux USA, la totalité de ces frais est comptabilisée aux USA. Lorsqu'il existe des usines dans l'autre zone de production, les frais sont répartis entre les deux zones.

Contrôles avant l'enregistrement

- La production et les achats permettent-ils de répondre à la demande estimée ?
- Les investissements et les projets de R&D sont-ils compatibles avec les ressources disponibles ?
- Les prix couvrent-ils les coûts et soutiennent-ils le positionnement choisi ?
- La trésorerie reste-t-elle suffisante après les décisions de financement et de distribution ?
- Les décisions sont-elles cohérentes entre les zones et avec la stratégie de l'équipe ?

Comparez ensuite les résultats réels au prévisionnel pour comprendre les écarts et améliorer vos estimations au tour suivant.

Prévisionnel financier



Global Challenge

Zone de décisions:
Brent Pérez

Dernières modifications:
Brent Pérez (2mois)

Tour 5:
39d 06:13:25

Équipe:
Vert

BP

CS

AM

BT

VP

Accueil

Décisions

Résultats

Planning

Équipes

Manuels

Forums

Tutoriel

Conditions de marché

Demande

Production

RH

R&D

Marketing

Logistique

Impôts

Finance

Liste des décisions

Compte de résultat:

Bilan:

Global

USA

Chine

Europe

Global

USA

Chine

Europe

Ratios

Bilan, Europe, k USD

ACTIF

	Tour en cours	Δ %	Dernier tour
Immobilisations	0	N/A	0
Créances clients	0	-100.0	931 356
Trésorerie et équivalents	2 000	-100.0	15 845 473
Total Actif	2 000	-100.0	16 776 829

PASSIF (avant répartition)

	Tour en cours	Δ %	Dernier tour
--	---------------	-----	--------------

Exemple Automobile · Prévisionnel financier

Ratios financiers

Les ratios ci-dessous permettent de relier les décisions à la rentabilité et à la structure financière. Pour exprimer un ratio en pourcentage, multipliez le quotient par 100.

EBITDA en pourcentage du chiffre d'affaires

Formule **EBITDA / Chiffre d'affaires**

L'EBITDA correspond au résultat avant intérêts, impôts et amortissements. Il donne une indication de la capacité des activités à générer de la trésorerie. Il correspond au chiffre d'affaires diminué des charges d'exploitation, hors amortissements.

Résultat d'exploitation en pourcentage du chiffre d'affaires

Formule **EBIT / Chiffre d'affaires**

L'EBIT mesure la rentabilité des opérations. Il correspond au chiffre d'affaires diminué de l'ensemble des charges d'exploitation, amortissements compris.

Marge nette

Formule **Résultat annuel / Chiffre d'affaires**

La marge nette, ou ROS, indique le bénéfice généré par unité monétaire de ventes.

Ratio d'indépendance financière

Formule **Capitaux propres / Total des actifs**

Ce ratio indique la proportion des actifs financée par les capitaux propres et renseigne sur le levier financier de l'entreprise.

Ratio d'endettement ou gearing

Formule

(Dettes à long terme + Dettes à court terme - Trésorerie et équivalents) / Capitaux propres

Ce ratio rapporte l'endettement net aux capitaux propres. Comme le ratio d'indépendance financière, il mesure le levier financier, mais il tient compte de la trésorerie disponible.

Rentabilité économique

Formule **EBIT / (Total des actifs - Passifs courants)**

La rentabilité économique, ou ROCE, indique l'efficacité et la rentabilité des capitaux employés. Les passifs courants comprennent les dettes et autres sommes à payer exigibles dans l'année.

Ratios et retour aux actionnaires

Rentabilité des capitaux propres

Formule **Résultat annuel / Capitaux propres moyens**

La rentabilité des capitaux propres, ou ROE, indique le rendement généré par l'entreprise pour ses actionnaires.

Bénéfice net par action

Formule **Résultat net / Nombre d'actions en circulation**

Le BNPA exprime le bénéfice attribuable à chaque action, dans la devise de présentation de l'indicateur.

Rendement de l'action

Formule **Dividende par action / Cours de l'action**

Il indique le rendement annuel procuré par le dividende, rapporté au cours actuel de l'action. Pour l'exprimer en pourcentage, multipliez le quotient par 100.

PER

Formule **Cours de l'action / Bénéfice net par action**

Le PER indique combien de fois le bénéfice annuel par action est représenté dans le prix de l'action, à niveau de bénéfice inchangé.

Retour cumulé aux actionnaires

Le retour cumulé aux actionnaires est le rendement annualisé moyen offert aux actionnaires sur l'ensemble de la simulation. Il prend en compte l'évolution du cours de l'action et le cumul des dividendes versés.

Exemple sans dividende : le cours passe de 10 € à 12 € en un tour, soit un an. Le rendement est de $12 / 10 - 1 = 20 \%$.

Exemple avec dividende : l'entreprise verse en plus 1 € par action au cours du tour. Le rendement devient $(12 + 1) / 10 - 1 = 30 \%$.

Sur plusieurs tours, les dividendes cumulés sont ajoutés au cours final, puis le rendement est annualisé. Un rendement total de 30 % sur trois ans correspond ainsi à environ 9 % par an.

Formule annualisée

$[(\text{Cours final} + \text{Dividendes cumulés par action}) / \text{Cours initial}]^{(1 / \text{Nombre d'années})} - 1$

Liste des décisions

Comparer les propositions

La page « Liste des décisions » présente côte à côte les décisions d'équipe et celles de chaque participant. Elle permet de comparer les scénarios individuels avant de retenir un ensemble cohérent de décisions.

Chaque membre peut préparer plusieurs scénarios dans son espace. L'équipe doit ensuite se mettre d'accord sur les décisions à utiliser pour le tour.

Enregistrer les décisions d'équipe

Dans la colonne du membre retenu, cliquez sur « Enregistrer en tant que décisions de l'équipe ». Pour ouvrir et modifier directement les décisions d'équipe, cliquez sur « Consulter » dans la colonne de l'équipe.

À l'échéance, le système utilise les décisions de la colonne de l'équipe pour calculer les résultats. Les décisions individuelles ne remplacent pas automatiquement les décisions d'équipe.

Le nombre d'enregistrements au cours d'un tour est illimité. Seules les dernières décisions d'équipe enregistrées avant l'échéance sont utilisées.

Vérifier avant la fin du tour

1. Désignez un responsable chargé de finaliser les décisions du tour.
2. Vérifiez que les décisions retenues traduisent bien la stratégie commune.
3. Contrôlez les résultats prévisionnels et les besoins de financement.
4. Assurez-vous que les décisions figurent bien dans la colonne de l'équipe.
5. Terminez l'enregistrement avant l'échéance indiquée dans « Planning ».

Si aucune décision n'est enregistrée pour le tour, les décisions précédentes sont utilisées, ou les décisions par défaut lorsqu'elles s'appliquent.

Consulter l'historique

Les décisions d'un participant pour un tour antérieur sont accessibles en sélectionnant le tour voulu dans la liste déroulante.

Cet historique permet de rapprocher les choix effectués des résultats obtenus et d'améliorer la préparation des tours suivants.

Liste des décisions



Zone de décisions: Brent Pérez
 Dernières modifications: Brent Pérez (2mois)
 Tour 5: 39d 06:12:35
 Équipe: Vert
 BP CS AM BT VP

Accueil Décisions Résultats Planning Équipes Manuels Forums
 👤 ? ➔

Tutoriel Conditions de marché Demande Production RH R&D Marketing Logistique Impôts Finance **Liste des décisions**

Liste des décisions

Tour 5
 Légende:
 Équipe
Zone de décisions actuellement sélectionnée
Décision modifiée

	Vert	Brent Pérez	Carmen Sanders	Ashley Murphy	Brad Thompson	Valerie Phillips
Allez dans une zone de décisions pour prendre des décisions ou les réexaminer. Lors de votre connexion, votre propre zone sera sélectionnée par défaut.						
Entrer dans la zone de prise de décisions	Consulter	Consulter	Consulter	Consulter	Consulter	Consulter
Enregistrer en tant que décisions de l'équipe		Enregistrer en tant que décisions de l'équipe	Enregistrer en tant que décisions de l'équipe	Enregistrer en tant que décisions de l'équipe	Enregistrer en tant que décisions de l'équipe	Enregistrer en tant que décisions de l'équipe
Prévision des bénéfices et ventes basées sur les estimations et décisions						
Résultat, k USD	-70 007 873	-53 291 629	-5 633 224	13 166 954	13 166 954	13 166 954
Évolution des ventes, %	-83	-31	-20	-1	-1	-1

Exemple Automobile · Liste des décisions

Analyser les résultats

Après chaque échéance, le système génère les résultats de toutes les équipes d'un même univers. Les rapports permettent d'évaluer votre entreprise et de comparer sa performance à celle de ses concurrents.

Rapport	Informations principales
Synthèse	Vue d'ensemble de l'industrie et graphiques de synthèse
Rapports financiers	Compte de résultat et bilan consolidés, états par zone et flux de trésorerie de la maison mère aux USA
Ratios	Principaux indicateurs financiers et informations sur le cours de l'action
Résultats par zone	Demande, ventes, parts de marché et performances commerciales par marché
Rapport de production	Volumes, sous-traitance, usines et informations logistiques
Rapport de coûts	Taux de rebut, coûts de production et de logistique, marges par produit et par marché
Rapport RH	Effectifs, salaires, formation, productivité et rotation du personnel, si le module est activé
Développement durable	Scores et résultats ESG, si les fonctions correspondantes sont activées

Comparer trois perspectives

Comparez vos résultats réels, vos prévisions et les résultats des concurrents. En cas d'écart, recherchez les causes : prix, publicité, technologie, infrastructures, capacité de production, image ESG ou priorités de livraison.

La page « Classement » permet de situer l'équipe selon différents indicateurs. La page « Création de valeur » montre l'impact des activités sur les différentes parties prenantes.

Les résultats peuvent être téléchargés en Excel, imprimés ou affichés sous forme de présentation pour approfondir l'analyse et préparer une restitution.

Pour plus d'information

Cesim Oy | Kalevankatu 16 B, 00100 Helsinki, Finlande

www.cesim.com/fr | contact@cesim.com

Support technique : support.rs@cesim.com ou support.td@cesim.com

Catalogue de Business Games Cesim

Catalogue de Business Games Cesim utilisent une plateforme en ligne permettant aux instructeurs de gérer leurs sessions depuis un navigateur, où qu'ils se trouvent.



Cesim Global Challenge

Stratégie et commerce international



Cesim Service

Management des services et gestion de PME



Cesim Project

Gestion de projet



Cesim Firm

Gestion opérationnelle et financière



Cesim Marketing

Stratégie marketing et gestion commerciale



Cesim Hospitality

Gestion hôtelière et restauration



Cesim Bank

Gestion d'une banque



Cesim Power

Gestion d'un producteur-fournisseur d'électricité



Cesim Connect

Gestion des services Télécoms



Cesim Retail

Gestion de magasins de vente au détail



Cesim Dealership

Gestion d'une concession automobile



Cesim Invest

Pilotage d'une société d'investissement



Cesim Stocks

Gestion d'un portefeuille d'actions et d'obligations

Simulations sur mesure

Des simulations peuvent être adaptées aux besoins spécifiques d'un cours ou d'une formation. Exemples : sidérurgie, emballage, gestion immobilière, audiovisuel public et fabrication en sous-traitance.

cesim.com/fr | contact@cesim.com