

FORMALISATION ET SÉCURISATION D'UN BUSINESS MODEL

RAPPORT JEU D'ENTREPRISE

ORMAN Jasmine
MADEC-LE STRAT Gwénola
MDEE TC3



SOMMAIRE

- 1** Composition de l'équipe et rôle de chacun
- 2** Objectif du jeu compris par l'équipe
- 3** Mise en place de l'entreprise (démarrage)
- 4** Ressources disponibles au départ
- 5** Décisions majeures prises
- 6** Événements et imprévus rencontrés
- 7** Gestion financière
- 8** Stratégie adoptée par l'équipe
- 9** Communication et organisation interne
- 10** Résultat final
- 11** Enseignements tirés du jeu
- 12** Pistes d'amélioration

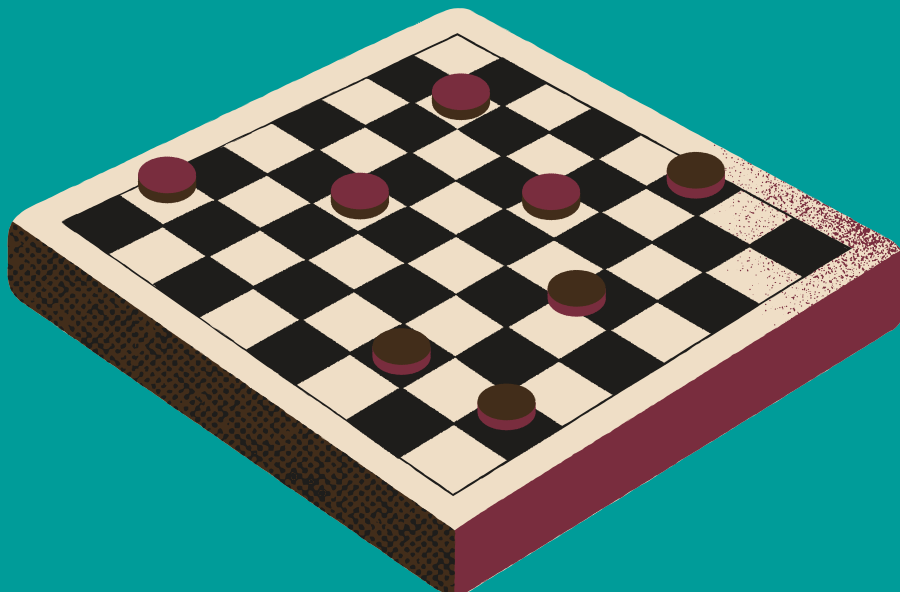
AVANT PROPOS

La participation au jeu d'entreprise Educ Fi a constitué une étape importante de notre parcours en troisième année de BUT TC parcours Marketing Digital, Entrepreneuriat et E-business (MDEE).

Alors que notre formation nous oriente naturellement vers la conception de stratégies digitales et l'acquisition client, cette simulation nous a permis d'appréhender la dimension systémique de l'entreprise sous un angle financier rigoureux.

Nous avons pris conscience que la pérennité d'un business model repose impérativement sur une maîtrise fine des indicateurs de gestion et des flux de trésorerie.

Cette expérience immersive a véritablement consolidé nos compétences entrepreneuriales, nous dotant d'une vision globale indispensable pour piloter la performance économique et crédibiliser nos futures décisions stratégiques face à des investisseurs.



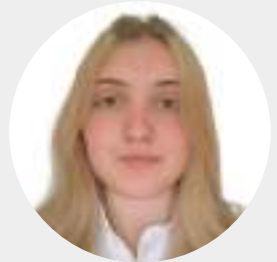
1. COMPOSITION DE L'ÉQUIPE ET RÔLE DE CHACUN

Jasmine ORMAN - Analyste

Qualités :

Analyse de données - Esprit d'équipe - Prise de décision

Extra professionnel : Stratégie et anticipation des adversaires.



Axe d'amélioration : La délégation

Volonté : Créer et développer une structure pérenne et rentable.

Difficulté : Gérer la pression des délais en maintenant une qualité élevée.

Trois problèmes vécus marquants :

1. Résolution d'un conflit lors d'un travail de groupe.
2. Gestion d'un projet avec un budget très limité.
3. Négociation difficile lors d'une présentation orale.

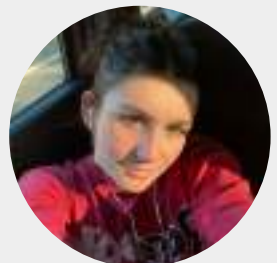


Gwénola MADEC - LE STRAT - Commerce/Marketing

Qualités :

Négociation - Aisance relationnelle - Créativité

Extra-professionnel : Polyvalence et gestion humaine.



Axe d'amélioration : L'évaluation du risque

Volonté : Avoir un impact concret et éthique via l'entrepreneuriat.

Difficulté : S'adapter rapidement à un environnement instable.

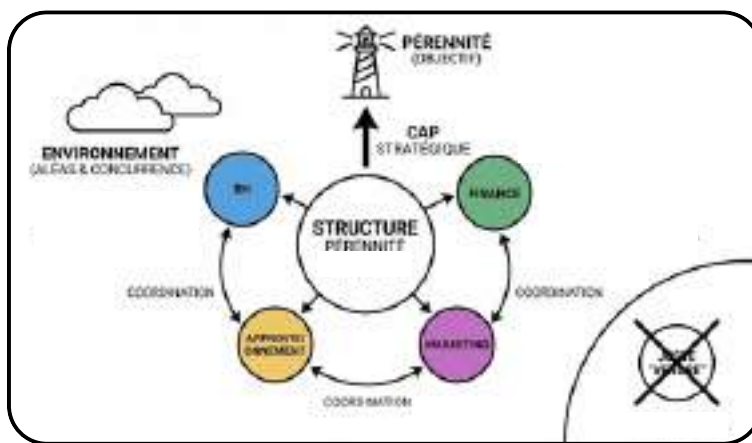
Trois problèmes vécus marquants :

1. Réalisation d'un projet complexe avec peu de ressources humaines.
2. Faire preuve de résilience suite à un changement de voie ou d'orientation.
3. Transformation d'un échec passé en opportunité d'apprentissage.

2. OBJECTIF DU JEU COMPRIS PAR L'ÉQUIPE

1. PILOTAGE D'UNE ENTREPRISE

Piloter n'est pas seulement "vendre", mais assurer la pérennité de l'entreprise.



Voici un **schéma représentant notre compréhension** et notre vision du jeu.

Mêlant l'environnement, les postes et la coordination de l'ensemble.

2. PRISE DE DÉCISION

Le jeu nous a mis face à la nécessité de faire des arbitrages constants sous contrainte de temps et d'information. L'objectif était **d'apprendre à mesurer l'impact de chaque choix** (ex : investir dans la sous-traitance ou dans la recherche et développement ?) en évaluant le rapport risque/bénéfice.

3. GESTION BUDGÉTAIRE

Nous avons compris que l'objectif financier n'était **pas seulement de faire du profit**, mais surtout **d'assurer la solvabilité de l'entreprise**. Cela implique la maîtrise de la trésorerie et la surveillance de l'équilibre entre nos postes actifs et passifs.

3. MISE EN PLACE DE L'ENTREPRISE



MAKIN'

Fabricant de diamants synthétiques

Capital de départ : 14

Matériel initial : 3 usines et 1 camionnette

T T Stratégie de début de jeu

O O Objectif : capitalisation commerciale

U U Nous avons fait le choix de nous concentrer en priorité sur **l'acquisition et la satisfaction client**.
R R L'objectif était **d'augmenter** rapidement notre **CA** lié aux produits afin de constituer une trésorerie suffisante pour pouvoir **investir par la suite**.
1 2

T T Stratégie de fin de jeu

O O Contexte et mise en œuvre

U U Grâce à une **conjoncture favorable**, marquée par **l'absence de crises majeures**, nous n'avons pas eu à faire face à des imprévus coûteux.
R R Cette **stabilité** nous a permis de suivre notre stratégie initiale sans difficulté et de confirmer
3 4 la pertinence de nos choix d'investissement.

4. RESSOURCES DISPONIBLES AU DÉPART

CAPITAL

14*

TRÉSORERIE

8*



IMMOBILISATIONS

4* 3 usines
1 commoniette



EMPLOYÉS*

Commercial junior

-2 CHARGES



STOCK

2*



5. DÉCISIONS MAJEURES PRISES



RECRUTEMENT

Sur les 5 mois, nous avons recruté 1 commercial junior, 1 commercial senior et 1 directrice commerciale, afin d'avoir une **équipe complète avec une bonne hiérarchie**.



INVESTISSEMENT

Nous avons racheté 2 stocks à nos voisins de droite. Ce qui nous a permis de **développer notre production**.



R&D

Tour 4 : nous avons **investi dans une innovation**, malgré l'augmentation de nos charges, cela nous garantit 1 nouveau client TPE à chaque tour.



CLIENTÈLE

Dans nos choix, nous avons **priviliégié le nombre de clients** afin de croître notre CA, ainsi notre rentabilité.

6. ÉVÉNEMENTS ET IMPRÉVUS RENCONTRÉS



Bouche à oreille : Clients satisfaits
+ Un client TPE



Développement durable : Mairie projet innovant
+ Produits 3



Cauchemar en déco : Relooking mal tourné
- Charge 1



Bruits de couloir : Rumeur, coût d'avocat
- Charge 1

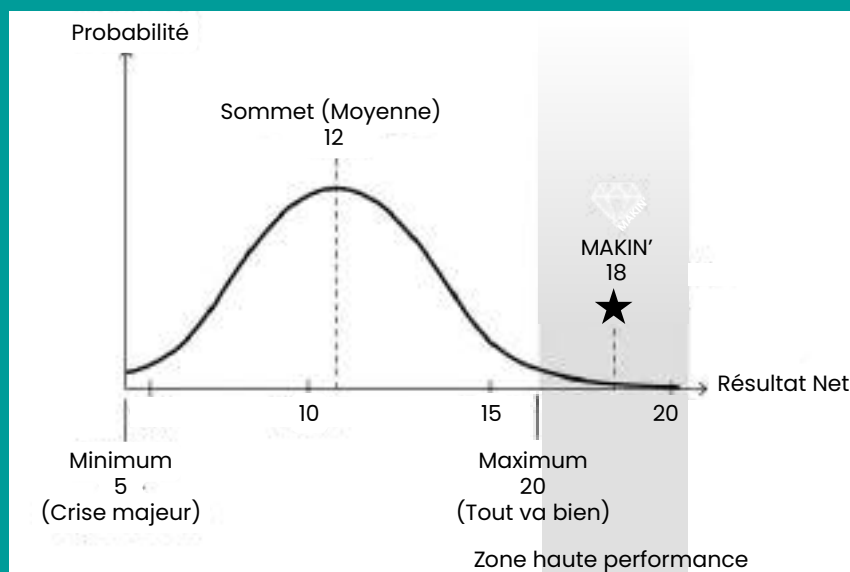


Les cartes "Bouche à oreille" et "Projet Mairie" ont **dynamisé notre activité !**



Nous avons subi deux incidents mineurs, "Cauchemar en déco" et "Bruits de couloir", **générant des charges imprévues.**

Simulation Monte-Carlo



Notre performance (★ 18) : nous nous situons dans le top 20 % des scénarios favorables.

Ce graphique prouve que, malgré les imprévus, notre stratégie commerciale offensive a permis de "surpasser" le risque et d'atteindre la zone de rentabilité maximale.

7. GESTION FINANCIÈRE



Produits VS Charges (Tour 0)



Produits VS Charges (Tour 4)



Développement du **CA** : nos produits sont passés de **2 à 45**.

Malgré la croissance, nous avons gardé des **charges inférieures aux produits (27 vs 45)** au dernier tour, dégageant un RN de 18.

ÉQUILIBRE À CHAQUE TOUR :

X	Charges	Produits	Résultat net	Actif	Passif
Tour 0	2	2	0	14	14
Tour 1	6	2	-4	13	13
Tour 2	11	9	-2	16	16
Tour 3	18	23	5	20	20
Tour 4	27	45	18	39	39

Sur ces 5 tours nous avons réussi à garder nos actifs et passifs équilibrés

8. STRATÉGIE ADOPTÉE PAR L'ÉQUIPE

Stratégie émergente

- ⊕ Flexible et adaptative
- ⊕ Apprentissage par l'action
- ⊕ Tient compte des imprévus et opportunités
- ⊖ Visibilité sur le long terme

Bilan : Cette stratégie prudente a payé grâce à une conjoncture stable (pas de crises), nous obligeant seulement à surveiller le montant de nos créances clients.

S

Forces

- Chance de tirage
- Nombreux client
- Entreprise profitable et autonome
- Stratégie payante
- Complémentarité du binôme
- Capacité à prendre des décisions rapides

W

Faiblesses

- TROP de créance :
argent bloqué chez les clients → BFR élevé
- Gestion de risques → beaucoup de chance

9. COMMUNICATION ET ORGANISATION INTERNE

Processus de décision

Les décisions majeures sont prises en concertation avec la responsable analyste, la responsable commerciale et marketing, ainsi que la directrice générale. Cela nous permet de **bénéficier de points de vue** issus des différentes branches de l'entreprise.



Communication interne :

Notre usine organise des **points réguliers** : une réunion a lieu chaque vendredi matin avec les employés des bureaux et les responsables de ligne, ainsi qu'une réunion toutes les deux semaines avec les équipes de l'usine, hors intérimaires.

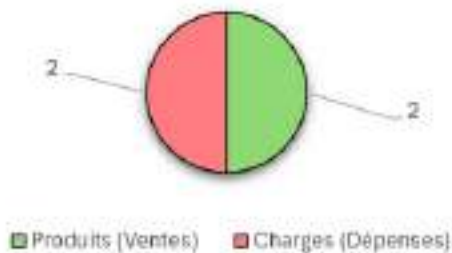


10. RÉSULTAT FINAL

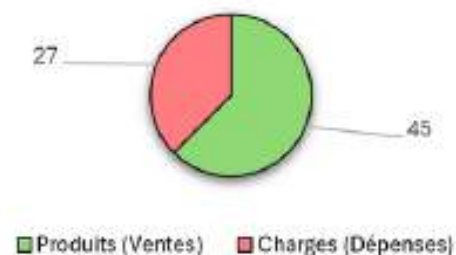
16/20

PERFORMANCE COMMERCIAL

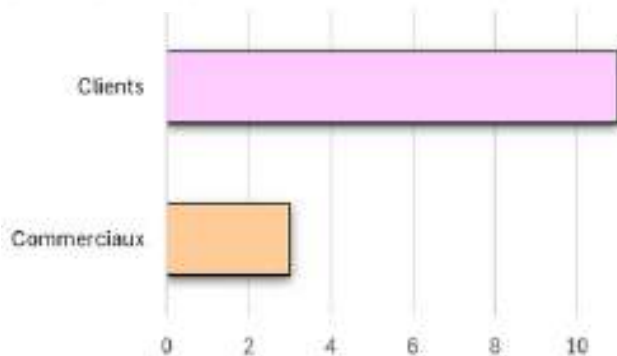
Produits VS Charges (Tour 0)



Produits VS Charges (Tour 4)



Commercial



Au final, nous avons **plus de produits que de charges** ($45 > 27$), donc notre entreprise est en **bonne santé financière**.

De plus, nous avons un nombre important de clients et de commerciaux, ce qui assure notre pérennité.

✓ **$RN = 18 > 0$**

ANALYSE DE L'ÉQUILIBRE FINANCIER

Comme nous pouvons le voir grâce au graphique ci-dessous, notre **FR est supérieur à notre BFR**, ce qui montre que notre entreprise a assez d'argent pour investir dans ses projets grâce à sa trésorerie nette (12).

Répartition Trésorerie Net



De plus, notre BFR final est trop élevé à cause des créanciers et de notre stock. Idéalement, il devrait être inférieur à 2, cependant, le nôtre est de 18.

⚠ **$BFR 18 > 2$**
✓ **$FR 30 > 10$**

11. ENSEIGNEMENTS TIRÉS DU JEU



Le profit n'est pas la trésorerie :

Nous avons fait 18 de bénéfice, mais une grande partie est bloquée en Créances Clients (14). Être rentable ne veut pas dire avoir de l'argent disponible tout de suite.

L'importance de l'investissement : Accepter de perdre de l'argent au Tour 1 (-4) et investir (rachat stock + R&D) était nécessaire pour évoluer et générer les 45 de revenus à la fin.



La gestion des risques : Avoir une trésorerie de sécurité nous a permis d'absorber les cartes tel que "Cauchemar en déco" et "Bruits de couloir" sans s'endetter.

12. PISTES D'AMÉLIORATION THÉORIQUES

1.

Le **hasard** a été en **notre faveur** concernant la rentabilité de l'entreprise, cependant nous avons eu **peu de réelles décisions stratégiques**.



2.

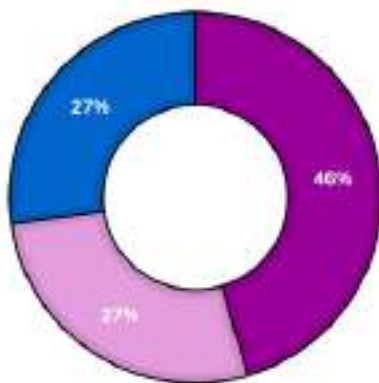
Avoir moins peur des risques d'investissements.

Répartition des clients

■ Clients TPE

■ Clients grand compte

■ Clients particuliers



Créanciers

Créanciers

Non créanciers

3.

+ 70% de nos clients sont créanciers !
Une trop grande partie de notre actif est immobilisée en créances clients (14).

Il est **impératif de réduire** ce poste en **négoçant des acomptes**, afin d'améliorer notre BFR et de ramener nos délais de règlement (actuellement de 112 jours) à un niveau standard (30-60 jours).

MERCI

POUR VOTRE ATTENTION

ORMAN Jasmine
MADEC-LE STRAT Gwénola
MDEE TC3

