

Simulation d'entreprise : Kiwi

Je suis enseignant de gestion au lycée Nicolas Appert à Orvault (près de Nantes). J'enseigne essentiellement auprès des classes de BTS Hôtellerie Restauration.

Chaque année, peu avant les vacances de novembre, nous organisons une simulation d'entreprise durant 3 jours. Le public est composé des étudiants de 2^{nde} année de BTS Hôtellerie (y compris nos élèves en BTS par apprentissage). Les équipes, que je constitue, sont volontairement composées d'élèves de classes et d'options différentes (et qui ne se connaissent pas toujours au départ).

Les intervenants sont les professeurs enseignant en 2^{nde} année de BTS (professeurs de français, anglais, allemand, espagnol, professeurs d'hôtellerie et de gestion).



Une élève de la 2^{ème} année de BTS 2010-2011, Julie Bonnot, a écrit un article dont je vous citerai quelques extraits dont voici le premier :

Pouvoir endosser la casquette d'un chef d'entreprise au sein de notre établissement scolaire : une expérience qui m'a permis de mieux comprendre la réalité du terrain, de la création d'entreprise aux prises de décisions jusqu'au bilan final du 5^{ème} exercice d'activité. Je vous invite à partager l'expérience que tous les élèves de deuxième année de BTS option A et B du lycée Hôtelier Nicolas Appert d'Orvault près de Nantes ont pu vivre durant ces trois jours très intenses.

Simulation d'entreprise : Kiwi	1
1. Qu'appelle-t-on <i>simulation de gestion</i> ou <i>jeu d'entreprise</i>	1
2. Le logiciel de simulation	2
3. Présentation des établissements	2
4. Le déroulement du jeu	2
5. Conclusions	5
Annexe 1 : Feuille de décision	7
Annexe 2 : le planning	8
Annexe 3 : bilans et compte de résultat lors de la reprise (<i>début du jeu</i>)	9
Annexe 4 : résultats économiques	10
Annexe 5 : réponse de Christian PERUS concernant l'évolution du logiciel de simulation	11

1. Qu'appelle-t-on *simulation de gestion* ou *jeu d'entreprise*

Une simulation de gestion est un travail de groupe qui est réalisé par un ensemble d'étudiant. Ceux-ci, durant une période pouvant aller de 2 à 5 jours, seront les dirigeants d'une entreprise. Cette simulation est une vue simplifiée de la réalité

Dans la simulation, les étudiants sont à la tête d'une entreprise dont ils devront assurer la pérennité et, au-delà, en tirer des dividendes suffisants afin de justifier l'investissement financier et personnel.

La simulation est la reprise d'un modèle de la vie réel, mais ce modèle est :

- ✓ Simplifié (il y a beaucoup moins de paramètres que dans la réalité)
- ✓ Accéléré (une demi-journée représente un an de la vie de l'entreprise)
- ✓ Séquentiel (chaque décision est prise pour un an et aucune action corrective ne peut être faite entre deux décisions, c'est-à-dire qu'aucune modification ne pourra intervenir durant la vie de l'entreprise en dehors des décisions)

On parle de jeu d'entreprise car il y a un côté ludique, en effet, les étudiants sont en concurrence et il y aura un vainqueur. Par contre, gagner n'est surtout pas l'enjeu principal.

La simulation va permettre d'utiliser de nombreuses techniques vues en cours, elles peuvent être complétées par des apports qui se feront sous forme de *conférences*.

2. Le logiciel de simulation

Pour cette simulation, nous utilisons un logiciel.

Il s'appelle *Kiwi* et nous a été vendu par la société ARKHE : <http://www.arkhe.com/logiciels/simulations-de-gestion/kiwi0/index.html>

Il est en cours de redéveloppement pour qu'il puisse être utilisé sur internet. J'ai contacté Christian PERUS de la société Arkhe dont vous trouverez l'intégralité de la réponse en *Annexe 5 : réponse de Christian PERUS concernant l'évolution du logiciel de simulation page 11*.

Il y présente les diverses simulations proposées par ARKHE et des exemples de mise en œuvre consultables sur internet. Pour ce qui est du redéveloppement du logiciel KIWII, il me dit :

« La mise en ligne de *Kiwi*, mettant en scène un restaurant, est planifiée pour 2013. Pour des besoins ponctuels, nous pouvons proposer une licence annuelle du logiciel de simulation (700 €TTC). Pour des besoins urgents et volumineux, nous pourrions envisager une mise en ligne plus rapide. »

Je vous présente ici la version précédente que nous avons acquise il y a quelques années.

Précédemment, nous utilisons le logiciel *Simitali* du même éditeur.

Nous travaillons par demi-journée et à la fin de chaque demi-journée, nous collectons les décisions des entreprises que nous saisissons. Le logiciel arbitre : il répartit les clients des marchés *ordinaires* et *standing* entre les entreprises.

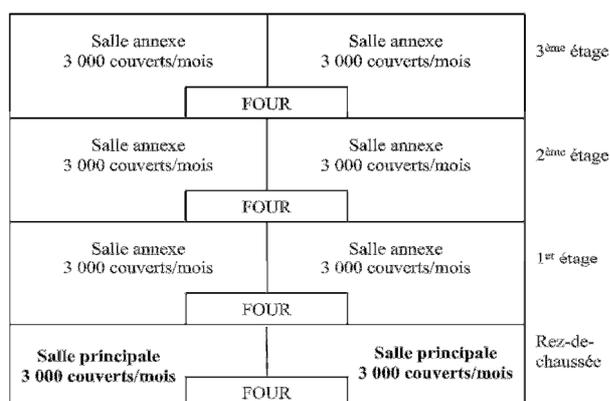
3. Présentation des établissements

Les étudiants réunis en groupe (entreprise) sont les héritiers d'un bâtiment d'une valeur d'un million d'Euro, situés à Nantes (*ou ailleurs si vous le souhaitez*).

Le plan de ce bâtiment est le suivant :

- ✚ Au rez-de-chaussée, les deux salles principales sont aménagées.
- ✚ Elles permettent de servir **3 000 couverts par mois** chacune
- ✚ Trois étages peuvent être aménagés.
- ✚ A chaque étage, deux salles annexes ont chacune une capacité de 3 000 couverts par mois.
- ✚ Les salles annexes des étages ne sont actuellement pas aménagées. Pour accueillir la clientèle, elles doivent préalablement l'être.

Vue de face simplifiée du restaurant

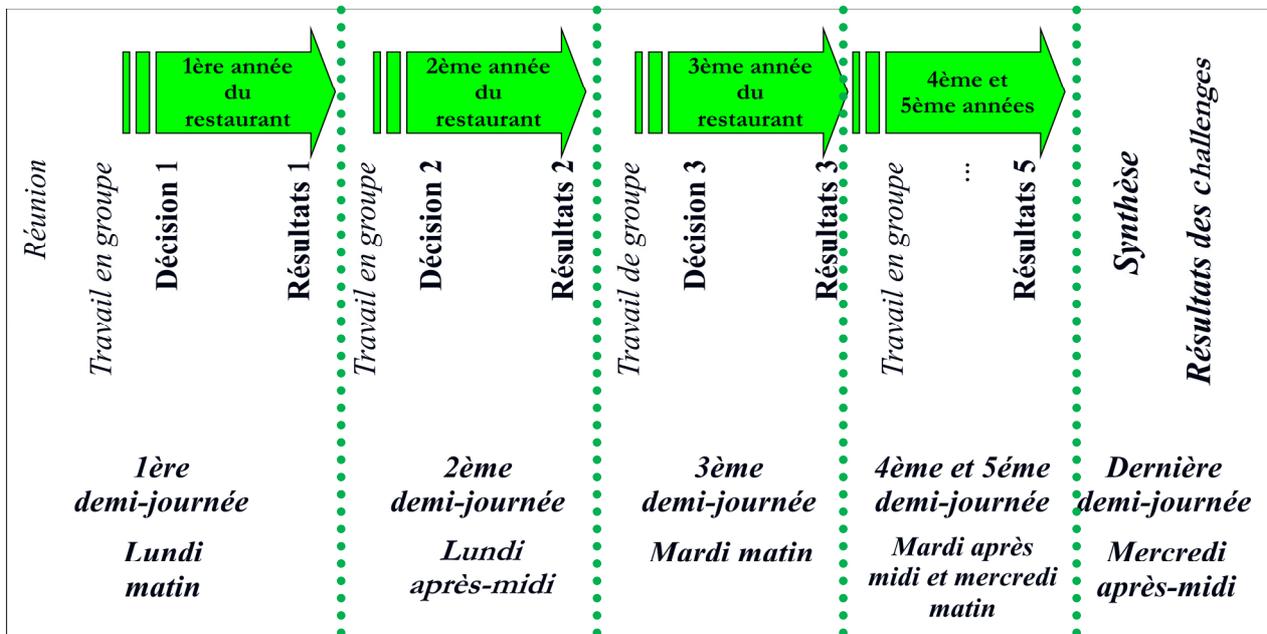


4. Le déroulement du jeu

Les équipes seront donc propriétaire d'un restaurant. Ils disposent d'un patrimoine de départ, sachant que l'établissement était déficitaire l'année *précédente* (*Annexe 3 : bilans et compte de résultat lors de la reprise (début du jeu) page 9*).

Dans ce restaurant, ils proposeront quatre menus, le rôle de chacun consistera à faire le plus de bénéfice en jouant sur le prix de vente, les coûts et en optimisant la trésorerie.

Les restaurants vivront durant 5 exercices soit 5 demi-journées. Le rythme de ces demi-journées est le suivant :



4.1. Les décisions

Les décisions qui devront être formulées (*Annexe 1 : Feuille de décision page 7*) porteront sur :

- ✓ Prix de vente des repas (prix de 4 menus sans possibilité de définir le contenu de ces menus)
- ✓ Coût d'achat d'un repas (qui en donne sa qualité, du fait du ratio matière)
- ✓ Axe de communication (économie, qualité repas, service, confort)
- ✓ L'embauche ou le licenciement des serveurs et cuisiniers, leur salaire (qui définiront la qualité du service), sachant que sur le segment ordinaire, un serveur peut servir 1500 couverts mois et sur le segment standing, il ne peut servir que 1 200 couverts.
- ✓ Budget d'entretien de confort, de communication
- ✓ Le financement (emprunts sous condition de l'accord du banquier)
- ✓ L'investissement (aménagement des salles, ouverture ou fermeture de celles-ci)



Ces décisions sont saisies sur le logiciel Kiwi, qui fournit les résultats économiques (*Annexe 4 : résultats économiques page 10*).

4.2. Les challenges

Parallèlement, ils auront à réaliser des *challenges*. Ces challenges sont totalement indépendants du logiciel qui gère les décisions :

- ✓ Radio : ils devront créer un message radio afin de promouvoir leur établissement (c'est plus ludique qu'instructif)
- ✓ Enseigne : ils devront créer le nom et le logo de leur établissement (quelquefois ils doivent réaliser une affiche)
- ✓ Création d'entreprise : à côté de la gestion de leur établissement actuel, ils doivent créer une entreprise. La ville de Nantes dispose d'un local dans un nouveau quartier (l'île de Nantes) qu'elle est prête à louer à un restaurateur. Elle veut choisir le meilleur projet. Les étudiants doivent donc proposer un concept de restaurant, compléter un dossier de création (j'ai allégé le dossier proposé par l'APCE).
- ✓ Bilan et compte de résultat : ils devront après avoir pris connaissance de leurs ventes réaliser le bilan et le compte de résultat

- ✓ Analyse financière : ils construiront les bilans fonctionnels et en commenteront l'évolution



- ✓ Langues étrangères : ils proposeront à un client étranger une prestation séminaire (en anglais, espagnol et allemand).

- ✓ Ils créeront un plat original sur un thème proposé par les enseignants de cuisine et le réaliseront (ils peuvent faire appel à des commis dès le 1^{er} jour, des élèves d'une autre classe si l'enseignant y trouve un intérêt pédagogique), en 2011, ils devaient créer une recette de tartelette bio (œuf poché et légumes variés)



- ✓ Ils créeront une carte des vins, un menu adapté à leur type de prestations
- ✓ Ils devront aménager une salle et une cuisine en acquérant le matériel nécessaire
- ✓ Ils proposeront des tenues de service (si vous avez une section mode dans votre lycée)
- ✓ Ils travailleront sur des problèmes d'hygiène...

Nous ne leur faisons pas faire tous ces challenges tous les ans, ce serait trop de travail pour eux. Ces challenges sont laissés à l'entière création de l'équipe pédagogique.

4.3. Les partenaires

Durant les trois journées, il est possible pour les étudiants de rencontrer des partenaires (des enseignants jouent le rôle d'expert) :

- Meubléco : pour l'acquisition d'aménagements et pour des conseils concernant le challenge *aménagement*
- Resto-conseil pour les aider dans la création de menus et de la carte des vins.
- L'Européenne de Crédit pour des emprunts et des autorisations de découvert
- L'Expert comptable pour des conseils en gestion et en investissement et pour le challenge *documents de synthèse*
- Markinform pour l'acquisition d'études, pour des conseils d'ordre commercial et concernant le challenge *enseigne*.

La plupart de ces prestations leur sont facturées. Ils doivent prendre rendez-vous en fonction d'un planning (*Annexe 2 : le planning page 8*).

En outre, une personne de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Nantes vient depuis 2 ans afin de rencontrer les créateurs d'entreprise afin qu'ils lui soumettent leur projet. Mme Tregret Bouché¹ m'a envoyé certains commentaires (qu'elle m'a autorisé à diffuser) :

"Je tenais à vous renouveler mes remerciements pour l'après-midi agréable que j'ai passé hier, à l'écoute des projets de vos étudiants et mes félicitations à l'équipe de votre établissement qui se mobilise autour de votre projet.

Les étudiants ont vraiment été créatifs, impliqués et ont, pour la plupart, pris un plaisir manifeste à participer à cette action.

Pour une future édition, il serait vraiment bien de disposer de tous les éléments sur le déroulé de leurs 3 journées (contenu, timing et obligations / contraintes).

Encore bravo et bon courage pour la dernière ligne droite d'aujourd'hui"

M. Templéraud (qui est proviseur adjoint au lycée) participe aussi à la simulation,. Il vient en tant que Secrétaire d'Etat au Commerce, à l'Artisanat et aux PME et dispose d'une enveloppe de subventions qu'il peut donner ou non aux projets les plus intéressants. A ma demande de commentaire, il m'a répondu :

¹ **Isabel Tregret-Bouché** Chef de projet entrepreneuriat
Département Création d'Entreprises - CCI Nantes / Saint-Nazaire
02 72 56 80 05 ou 80 02 / 06 10 59 71 47 www.permis-entreprendre.fr

Il est difficile de faire un commentaire, mais il est clair que j'éprouve de la satisfaction à mieux connaître les étudiants et à les voir ainsi au travail. Je pense que par ailleurs, je peux apporter un regard extérieur à la profession, donc différent, qui peut être intéressant pour eux.

4.4. Les conférences

Afin d'aider les entrepreneurs, il peut s'avérer nécessaire de rappeler certains points de gestion, mercatique, cuisine, restaurant, ... Il est alors possible d'organiser une conférence. Celle-ci ne concernera que quelques personnes de l'entreprise (le Directeur Général et le Directeur technique par exemple ...).

Ceci permet de réorienter leur travail, de leur donner des outils pour mieux réaliser leur challenges, pour leur permettre plus d'efficacité.

5. Conclusions

Cette simulation demande beaucoup de travail de mise en œuvre, surtout les premières fois. Elle demande l'implication d'un petit groupe de personnes au départ, puis, l'implication de nombreux collègues.

Durant les 3 jours de la simulation, il faut qu'au moins une personne soit présente tout le temps et qu'au maximum, les collègues restent présents. Cette année les collègues de gestion (pour 3 d'entre eux) ainsi qu'un collègue de cuisine sont restés présents sur quasiment toute la durée du jeu.

Nous profitons au lycée Nicolas Appert du départ en stage des étudiants de 1^{ère} année de BTS en stage de collectivité pour avoir plus de disponibilités.

Les intérêts du jeu d'entreprise :

- ✓ Elle permet de créer un rapport entre les enseignants et les élèves qui relève de la coopération. Ces derniers nous voient sous un jour moins dogmatique et plus pragmatique.
- ✓ Autour d'un *tronc commun*, la gestion de restaurants, les activités peuvent être multiples et concerner tous les domaines. Par exemple, les matières suivantes sont abordées : la gestion (challenge bilan et compte de résultat), la mercatique (challenges enseigne, radio), l'ingénierie, le crû des vins, les langues étrangères...
- ✓ D'autres domaines auraient aussi pu être approfondis (en gestion, il est possible d'introduire des problèmes de taxes, d'impôt sur les bénéfiques).
- ✓ Le groupe est composé d'un directeur général, des directeurs par fonction, des employés. L'organisation n'est pas uniquement une division du travail, le responsable est plus le coordinateur qu'un dirigeant et pour progresser, le groupe doit trouver son organisation, sa répartition des tâches, ...
- ✓ Les élèves apprécient énormément ce type de travail en autonomie et l'hétérogénéité des équipes.
- ✓ Les bilans et comptes de résultats obtenus par les entreprises peuvent être réutilisés dans le cadre du cours de gestion.
- ✓ Le projet qui me tient le plus à cœur est le challenge création d'entreprise : je suis parti du dossier complet de l'APCE (<http://www.apce.com/cid52369/dossier-de-creation-d-entreprise.html?C=173>) que je leur ai donné à compléter : une erreur, ils se sont trouvés submergés par des questions auxquelles (malgré ce que je leur avais dit) ils essayaient de répondre. Depuis, j'ai simplifié ce document et je compte continuer à le simplifier et utiliser la possibilité de les réunir en conférence. Autre problème, je leur présentais ce projet en même temps (à la conférence d'ouverture) que leur entreprise actuelle et donc ils ont eu quelques problèmes à distinguer ces deux entreprises. L'année prochaine, je prévois de présenter le projet création lors de la 2^{ème} demi-journée afin qu'ils s'imprègnent bien de leur première entreprise avant d'envisager la création de la seconde.

Les limites du jeu d'entreprise :

- ✓ La contrainte principale est l'intégration dans le calendrier des élèves et des professeurs pour l'organisation (3 jours – emploi du temps spécial)
- ✓ Les étudiants reprochent quelquefois la difficulté de compréhension au départ du jeu, mais ceci fait partie du jeu lui-même, en effet, la réalité pour quelqu'un qui débute est en général difficile à appréhender. Il serait possible de développer les explications initiales mais, lors de la réunion de présentation, il y a déjà beaucoup de renseignements à assimiler, de plus, ce serait sans doute contre le principe du jeu qui implique une découverte progressive et autonome du milieu dans lequel on évolue.

- ✓ Le jeu est une vision extrêmement simplifiée de la vie réelle : les étudiants en font souvent la remarque : ils ne peuvent pas décider de leurs menus, formules, plats ... Toutefois, on remarquera qu'ils ont déjà un peu de mal à gérer les différents paramètres. En outre, il est possible de compliquer ce jeu en introduisant de l'inflation, des impôts, ... mais je trouve que notre cadre de travail est déjà suffisamment compliqué à défaut d'être complet. De plus, s'ils veulent exprimer leur créativité, ils peuvent le faire au travers de challenges tels que création de carte, création d'entreprise, *cuisinez bio* ...
- ✓ Je suis quand même souvent obligé de leur demander de "jouer le jeu", d'en accepter ses limites.
- ✓ Nous avons tenté d'introduire un suivi personnalisé de chaque groupe, mais nous sommes pris par de multiples tâches et cela s'est avéré très difficile. Toutefois, je ne désespère pas d'y arriver dans l'avenir.

En conclusion de la conclusion, nous tirons énormément de satisfaction de l'organisation du jeu d'entreprise, et quoiqu'il faille investir dans un logiciel, le retour sur investissement est largement positif.

Annexe 1 : Feuille de décision

DÉCISION ANNUELLE	Restaurant n°	Exercice :	<i>Veuillez remplir cette feuille en rouge</i>		
Nom du restaurant :					
MARKETING					
Carte des menus					
Prix de vente TTC		Coût d'achat HT			
Menu 1 :	€ / repas	€ / repas	Menu 3 :	€ / repas	
Menu 2 :	€ / repas	€ / repas	Menu 4 :	€ / repas	
Budget commercial mensuel					
Salaire brut d'un serveur		€ / mois / serveur			
Budget entretien de confort		€ / mois / salle ouverte			
Budget communication interne		€ / mois / salle ouverte			
Budget publicité externe		€ / mois / restaurant			
Axe de communication (Cocher un axe)	<i>Économie</i>	<i>Qualité repas</i>	<i>Service</i>	<i>Confort</i>	
GESTION DU PERSONNEL					
Nombre de serveurs (+) embauchés ou (-) licenciés		serveurs			
Nombre de cuisiniers (+) embauchés ou (-) licenciés		cuisiniers			
FINANCE (Toute demande d'emprunt ou de découvert doit faire l'objet d'un accord préalable de l'Européenne de Crédit)					
Emprunt de l'exercice (au taux normal)		€ Accord banquier			
Remboursement d'emprunt de l'exercice (au taux normal)		€			
Placement de l'exercice (au taux du Petit Economiste)		€ Découvert autorisé		€	
Retrait de placement de l'exercice		€			
Emprunt et retrait de placement négociés		€ Taux d'intérêt		%	
Remboursement d'emprunt et placement négociés		€ Taux de rémunération		%	
INVESTISSEMENTS : Gestion des aménagements de salles					
Anciens aménagements (Recopier les données du bilan. Préciser la destination de la salle pour cette année)					
Valeur brute	Âge	Valeur nette	Entourer la situation	Prix de cession	Code Acheteur
€	ans	€	Ouvert Fermé Cédé	€	
€	ans	€	Ouvert Fermé Cédé	€	
€	ans	€	Ouvert Fermé Cédé	€	
€	ans	€	Ouvert Fermé Cédé	€	
€	ans	€	Ouvert Fermé Cédé	€	
Nouveaux aménagements ("Durée amort." pour exprimer l'amortissement restant à courir)					
Valeur d'achat	Durée Amort.	Code Vendeur	Entourer la situation	Prix de cession	Code Acheteur
€	ans		Ouvert Fermé Cédé	€	
€	ans		Ouvert Fermé Cédé	€	
€	ans		Ouvert Fermé Cédé	€	
€	ans		Ouvert Fermé Cédé	€	
€	ans		Ouvert Fermé Cédé	€	
CHARGES ET PRODUITS ANNUELS					
			Dont détail	Montant	signature
1) L'évolution des marchés potentiels et effectifs annuels en va			3 000 € 1	Etudes demandées	€
2) La comparaison des parts de marché des restaurants en va			3 000 € 2	Comptaservice	€
3) Étude concurrentielle : le prix de vente et le coût d'achat a			3 000 € 3	Markinform	€
4) Étude concurrentielle : le budget entretien de confort et le			3 000 € 4	L'Assureur	€
5) Étude concurrentielle : les budgets de communication et d			3 000 € 5	Autres	€
6) Satisfaction client			10 000 € 6	Total	
Autres produits d'exploitation			€ (Réservé animateur)		
Autres charges d'exploitation			€ (Réservé animateur)		
Autres produits financiers			€ (Réservé animateur)		
Autres charges financières			€ (Réservé animateur)		
Autres produits exceptionnels			€ (Réservé animateur)		
Autres charges exceptionnelles			€ (Réservé animateur)		

Annexe 2 : le planning

mardi 8 novembre 2011	08:00	Présentation de la simulation
<i>Restaurant application</i>		prise de connaissance du dossier
Espace affaires		Questions éventuelles
<i>Markinform</i>		Constitution des équipes
ouvert de 10:30 à 11:30	09:30	Mise en place des équipes dans le restaurant
<i>sans rendez-vous</i>	09:45	Travail par groupe
		Préparation de la première décision
	10:00	Possibilité d'acheter les enquêtes, dépôt du bon de commande
	11:45	Envoyer votre structure par mail
		Première décision à rendre
	12:00	Affichage des résultats économiques
	12:05	Et non pas 12:04:59 : repas
Espace affaires	13:15	Remise des documents de synthèse du premier exercice et des documents complémentaires achetés
<i>ouvert de 14:30 à 16:30</i>		Travail par groupe : Préparation de la seconde décision
sur rendez-vous	13:45 à 14:15	Prise de rendez-vous pour l'espace affaires
	16:45	Deuxième décision
	17:00	Affichage des résultats économiques
mercredi 9 novembre 2011	08:00	Remise des documents de synthèse du premier exercice et des documents complémentaires achetés
Espace affaires	08:45	prise de rendez-vous pour l'espace affaires
<i>ouvert de 10:10 à 12:00</i>		
uniquement sur rendez-vous	11:45	Troisième décision
	12:00	Affichage des résultats économiques
Espace affaires	13:15	Remise des documents de synthèse du premier exercice et des documents complémentaires achetés
<i>ouvert de 14:30 à 16:00</i>	14:00	Prise de rendez-vous pour l'espace affaires
uniquement sur rendez-vous	14:00	Challenge Cuisinez Bio
	14:00	Soutenance challenge enseigne
	15:00	Retour du challenge Menus
	17:00	Synthèse du challenge Menus
	16:45	Quatrième décision
	17:00	Affichage des résultats économiques
jeudi 10 novembre 2011	08:00	Remise des documents de synthèse du quatrième exercice
	09:20	Retour du challenge Carte des boissons
	11:30	Synthèse du challenge Carte des boissons
Espace affaires	8:00 11:00	Challenge Clients étrangers
<i>ouvert de 10:00 à 11:00</i>	09:30	Cinquième décision
sans rendez-vous	10:00	Envoi du challenge création d'entreprise
	10:00	Affichage des résultats économiques
	12:00	Envoi du challenge radio (par mail)
	13:15	Synthèse par équipe
	16:30	Résultats du jeu
		Rangement du restaurant

Annexe 3 : bilans et compte de résultat lors de la reprise (début du jeu)

COMPTE DE RÉSULTAT EN LISTE			
EXPLOITATION		Résultat courant	-6 701.64
Produits d'exploitation		EXCEPTIONNEL	
Chiffre d'affaires	555 758.36	Produits exceptionnels	
Subventions et autres produits d'exploitation	0.00	Produits exceptionnels sur opération en capital	0.00
Charges d'exploitation		Autres produits exceptionnels	0.00
Achats denrées et boissons	248 143.27	Charges exceptionnelles	
Variation de stock	-2 363.27	Charges exceptionnelles sur opération en capital	0.00
Services extérieurs entretien de maintenance et de confort	132 000.00	Autres charges exceptionnelles	0.00
Services extérieurs communication et publicité	48 000.00	Résultat exceptionnel	0.00
Services extérieurs "Espace Affaires"	10 000.00	Impôt sur les bénéfices	
Charges de personnel	110 880.00	Impôt sur les sociétés	0.00
Dotations aux amortissements	13 000.00	TOTAL DES PRODUITS	557 758.36
Résultat d'exploitation	-3 901.64	TOTAL DES CHARGES	564 460.00
FINANCIER		RÉSULTAT NET APRÈS IMPOT SUR LES BÉ	-6 701.64
Produits financiers			
Intérêts des prêts et placements	2 000.00		
Autres produits financiers	0.00		
Charges financières			
Intérêts sur emprunts	4 800.00		
Agios et frais sur découvert	0.00		
Autres charges financières	0.00		
Résultat financier	-2 800.00		

BILAN					
ACTIF			PASSIF		
Immobilisations				Capital social	50 000.00
Aménagement 1	60 000.00	18 000.00	42 000.00	Réserves	63 298.36
Aménagement 2	70 000.00	14 000.00	56 000.00	Report à nouveau	0.00
				Situation nette	113 298.36
Stocks denrées et boissons	2 363.27		2 363.27	Emprunts bancaire	60 000.00
Créances clients	15 083.28		15 083.28	Emprunts négocié	0.00
État, acomptes	0.00		0.00	Concours bancaire	0.00
État, TVA déductible	5 003.97		5 003.97	Dettes fournisseur	11 881.29
Placements financiers	40 000.00		40 000.00	État, impôt sur les	0.00
Placements négociés	0.00		0.00	État, TVA collecte	10 711.32
Disponibilités	35 440.45		35 440.45		
TOTAL ACTIF	227 890.97	32 000.00	195 890.97	TOTAL PASSIF	195 890.97
(*) Détail immobilisations					
Immobilisations	Valeur brute	Age aménagement	Durée amortissement	Amortissement	Valeur nette
Aménagement 1	60 000.00	3.00	10.00	18 000.00	42 000.00
Aménagement 2	70 000.00	2.00	10.00	14 000.00	56 000.00

Annexe 4 : résultats économiques

Exercice : 0

RÉSULTATS ÉCONOMIQUES

Structure du restaurant

Nombre de salles aménagées	2
Nombre de salles aménagées ouvertes	2
Nombre de serveurs	4
Nombre de cuisiniers	2
Capacité mensuelle	6 000

Marketing mix

	Prix de vente TTC	Prix de vente HT	Coût d'achat repas HT	Coefficient multiplicateur	Nombre de repas servis
Menu : 1	9.00	7.53	3.00	3.00	18 333
Menu : 2	11.00	9.20	4.00	2.75	16 240
Menu : 3	13.00	10.87	5.00	2.60	12 995
Menu : 4	15.00	12.54	6.00	2.50	10 141

Rappels des budgets mensuels

Salaire brut d'un serveur	1 000	/ mois / serveur
Salaire brut d'un cuisinier	1 300	/ mois / cuisinier
Budget entretien de confort	500	/ mois / salle ouverte
Budget communication interne	500	/ mois / salle ouverte
Budget publicité externe	3 000	/ mois / restaurant
Axe de communication	Economie	

Détails des ventes

	Ventes année	Janvier	Fevrier	Mars	Avril	Mai	Juin
Menu : 1	18 333	1 665	1 329	1 528	1 421	1 681	1 864
Menu : 2	16 240	1 475	1 177	1 353	1 259	1 489	1 651
Menu : 3	12 995	1 181	942	1 083	1 007	1 191	1 321
Menu : 4	10 141	921	735	845	786	930	1 031
Ventes Total	57 709	5 242	4 183	4 809	4 473	5 291	5 867
Refus Total		-	-	-	-	-	-

	Refus Année	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Menu : 1		1 222	1 069	1 543	1 512	1 696	1 803
Menu : 2		1 083	947	1 367	1 340	1 502	1 597
Menu : 3		866	758	1 094	1 072	1 202	1 278
Menu : 4		676	591	854	837	938	997
Ventes Total		3 847	3 365	4 858	4 761	5 338	5 675
Refus Total		-	-	-	-	-	-

Annexe 5 : réponse de Christian PERUS concernant l'évolution du logiciel de simulation

Monsieur LE BEL,

Je vous remercie de votre intérêt pour la pédagogie par la simulation de gestion d'entreprise et de l'enthousiasme que vous faites partager dans votre article.

En 2007, nous avons effectivement entrepris de redévelopper complètement nos jeux d'entreprises pour les porter sur le web. Après 4 ans de développement de la plateforme web, sont, à ce jour, disponibles en ligne les simulateurs :

- Bilboket (fabrication artisanale de bilboquets et de lampes en bois dans un village touristique),
- Kalypso,
- Subakoua.
- Kolumpi

La mise en ligne de Kiwi, mettant en scène un restaurant, est planifiée pour 2013. Pour des besoins ponctuels, nous pouvons proposer une licence annuelle du logiciel de simulation (700 €TTC). Pour des besoins urgents et volumineux, nous pourrions envisager une mise en ligne plus rapide.

Quelques exemples de mises en oeuvre variées du simulateur en ligne Arkhé cette année par des enseignants.

1re STMG - Sciences de Gestion – Fontaine Picard – Editeur de manuels scolaires

Inscription gratuite au jeu de simulation de gestion Arkhé International.

Voir l' Ouvrage élève. Livre du professeur : 25.00 €. * Pour commander, connectez- vous à

<http://www.fontainepicard.com/BOUTIQUE/sciences-de-gestion.htm?Famille=73&adherent=0&Detail=7323&HTMLPage=/boutique/lycee-et--enseignement-superieur/73---premiere.htm>

Tournoi de gestion en ligne - Académie de Dijon - Première STG – Arkhé Bilboket

Site SPIP éco-gestion Académie de Dijon - Utilisation des jeux ...

Mesdames JOHANNES et VILLEROT, avec leurs classes de première STG, ont organisé un tournoi de gestion en ligne... economie-gestion.ac-dijon.fr/article.php3?id_article=266
(avec scénario et bilan pédagogiques)

Site SPIP éco-gestion Académie de Dijon - Découverte des jeux ...

Ce jeu est utilisé par monsieur SLIWAK, enseignant au lycée Léon BLUM, avec ses élèves de première STG, lors d'un tournoi de gestion inter établissements. ...
economie-gestion.ac-dijon.fr/article.php3?id_article=227

Tournoi de gestion en ligne - Académie Orléans Tours – Première STG – Arkhé Bilboket

<http://www.ac-orleans-tours.fr/ia28/actualites/detail/periode/2011/novembre/article/finale-du-tournoi-de-gestion-academique/>

Le serious game de l'entreprise : 660 lycéens en compétition pour le 2ème tournoi de gestion académique organisé avec l'Ordre des Experts Comptables...

<http://croecorleans.wordpress.com/2011/11/23/la-passion-de-lentreprise-par-les-jeux-serieux-2eme-tournoi-de-gestion-academique-remporte-par-le-lycee-pothier-dorleans/>

<http://croecorleans.wordpress.com/2011/11/18/susciter-la-joie-des-chiffres/>

Entreprise virtuelle au lycée Reclus - Première et terminale STG – Arkhé Bilboket

Entreprise virtuelle au lycée Reclus

Sud Ouest

Et ce, grâce à l'appui de l'informatique avec un nouveau logiciel performant, ... Cette simulation qui repose sur un modèle virtuel immerge l'élève dans les ...

Les lycéens de première et terminale de science technologie de la gestion du lycée Reclus vont être à la tête d'une entreprise...

<http://www.sudouest.fr/2011/11/28/entreprise-virtuelle-au-lycee-reclus-565452-2780.php>

Les lycéens jouent les chefs d'entreprise

Sud Ouest

cf) Les lycéens de première et terminale de science technologie de la gestion du lycée Reclus ont dirigé une semaine durant une entreprise. Et ce, grâce à une simulation de gestion d'entreprise, dans la catégorie des « serious game » : c'est-à-dire des ...

Tournoi de gestion inter-lycées - Première et terminale STG – Arkhé

LYCEE LEON BLUM : 50 élèves à l'épreuve de la gestion d'une entreprise

Creusot-infos.com

Des lycéens du Creusot et de Bonaparte à Autun sont lancés dans un tournoi de gestion. Appelés aussi serious games, ces exercices de gestion étaient jusqu'alors appliqués dans les entreprises, puis utilisés au niveau post-bac, notamment dans les ...

Un tournoi de gestion au lycée Blum.

Un tournoi de gestion au lycée Blum. Extrait du Lycée militaire d'Autun [http:// lyc71-militaire.ac-dijon.fr/spip.php?article266](http://lyc71-militaire.ac-dijon.fr/spip.php?article266). Un tournoi de gestion au lycée. Blum.

lyc71-militaire.ac-dijon.fr/spip.php?page=article_pdf&id...Evenements - Tournoi de gestion

Licence professionnelle Commerce – e-tourisme – Arkhé

Simulation de gestion - Le catalogue des formations de l'Université ...

Licence Professionnelle Droit, Économie, Gestion mention COMMERCE spécialité E-TOURISME - Université de La Rochelle ...

formations.univ-larochelle.fr/ws?_cmd...

Tournois départementaux Auvergne – Arkhé Subakoua

Un tournoi de gestion avait lieu au Puy-en-Velay mardi

La Montagne

Dans le cadre du sixième tournoi régional de gestion, ont eu lieu les éliminatoires de Haute-Loire. Six équipes, composées d'élèves de BTS et ...

Finale régionale tournois Auvergne – Arkhé Subakoua

Finale régionale du tournoi de gestion

La finale régionale s'est tenue à l'université d'économie gestion de Clermont- Ferrand le vendredi 3 février en présence du nouveau Président de l'Ordre des ...

www.lycees-jeanmonnet-zyzeure.fr/29_129_Finale-regionale-d...

Tournoi international de gestion des Experts-Comptables d'Aquitaine – Arkhé Subakoua

Tournoi de gestion organisé par l'ordre des experts comptables

Site de l'IAE des Pays de l'Adour (Pau, Bayonne). Présentation de l'IAE et des formations offertes. Dossiers d'inscription et programmes.

iae.univ-pau.fr/.../tournoi-de-gestion-organise-par-lordre-des-...

Tournoi de gestion des Experts-Comptables du Maroc – Arkhé kalypso

Le e-commerce au Maroc à l'étude

LE MATIN

Novembre 2011, ENCG Kénitra a remporté le grand prix du Tournoi national de gestion, organisé par l'ordre des experts comptables en partenariat avec la ...

La semaine Kalypso remporte le prix de l'innovation pédagogique – Arkhé Kalypso

Semaine Kalypso - Agenda - Actualités - Université d'Artois

Semaine Kalypso. 14/11/2011 - 19/11/2011 - FSA - Béthune. Du 14 au 19 novembre prochain, les étudiants en 2e année de Master de la Faculté des sciences ...

www.univ-artois.fr/actualites/agenda/semaine-kalypso2

JEUX SERIEUX : SERIOUS GAMES OU BUSINESS GAMES ?

Les business games sont-ils des serious games ?

Depuis quelques années sont médiatisés les "serious games". Le serious game peut se définir (<http://eduscol.education.fr/dossier/jeuxserieux/notion/definitions>) comme une application logicielle développée à partir des technologies avancées du jeu vidéo à vocation pédagogique.

Les "business games", également dénommés jeux d'entreprises, simulations de gestion ou simulateurs de gestion sont utilisés depuis de plus de 40 ans dans les entreprises, pour recruter les jeunes diplômés, former le personnel, former les responsables... dans les organismes de formations pour former les élèves, les étudiants, les créateurs d'entreprises, les professionnels... Le "business game" consiste à confier la direction d'entreprises virtuelles à des équipes d'élèves dans un contexte concurrentiel et à les confronter à des situations professionnelles qui présentent un intérêt pédagogique. Cette mise en situation, ludique et interactive, repose sur un logiciel de simulation modélisant un environnement concurrentiel et l'action d'entreprises dans cet environnement. Les modèles économiques des jeux d'entreprises sont trop complexes et trop riches pour être présentés sous forme de jeux vidéos.

FORMATION DES ANIMATEURS

L'animation de jeux d'entreprises suppose une double compétence, l'animateur doit :

- maîtriser les matières abordées de manière transversale par le simulateur : comptabilité, gestion, marketing...
- savoir animer une simulation de gestion, tout comme il sait conduire un cours, animer étude de cas...

FORMATION DES FORMATEURS D'ANIMATEURS

Si l'on souhaite que l'utilisation de simulateurs de gestion soit couronnée de succès, il convient de former les animateurs mais aussi des formateurs d'animateurs pour faciliter le déploiement académique.



ARKHÉ
International

Christian PERUS

+33 (0)6 23 17 54 76
christian.perus@arkhe.com

Simulations ARKHÉ International
Téléphone : +33 (0)5 56 37 29 38 - Télécopie : +33 (0)5 56 04 01 20
Site internet : <http://www.arkhe.com> - E-mail : arkhe@arkhe.com
Adresse : 580, cours de la Libération - 33400 TALENCE - France