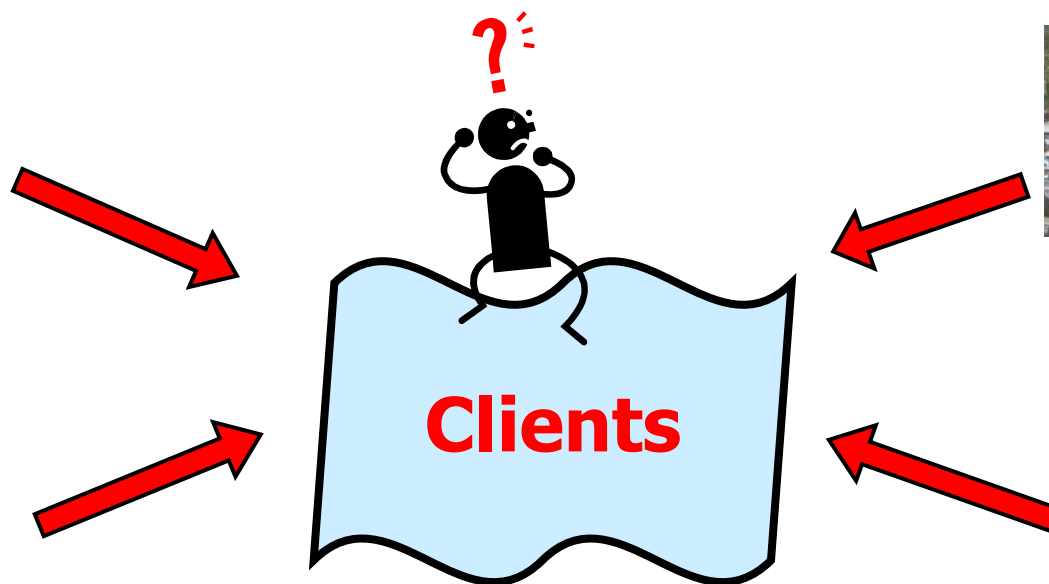




# The Business Game

- Les entreprises produisent 2 sortes de produits
- Toutes les entreprises vendent ces produits sur le même marché

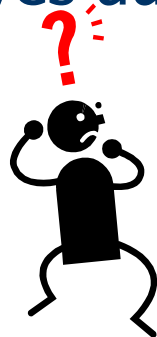


- Au commencement du tournoi, chaque équipe recevra des **informations** sur le *scénario* auquel elles seront confrontées



**Paramètres**

- Dans les *Paramètres* se trouvent toutes les informations relatives au marché (en termes de préférences clients).



**Rapport**  
**Qualité**  
**Prix**



- Il représente la synthèse des opinions clients quant aux produits de l'entreprise.
- **Il établit la Part de Marché (PM)** de l'entreprise, par conséquent les ventes sont proportionnelles au RQP.

Le RQP est la **somme de trois performances externes** :

- **L'offre** de produit
- L'offre de **service**
- Le **prix** de vente

L'objectif du jeu est d'atteindre le plus grand  
**SUCCES COMMERCIAL** pour l'entreprise

*Le succès commercial est le rapport moyen entre :*

**Le succès concurrentiel**

**Le succès de rentabilité**

## Fournisseurs

**Matériaux bruts**

**Composés**

*Production interne*


*Externalisation*

**Produits finis**

**Produits finis**



**Clients**



*C'est la décision fondamentale qui permet de gérer les volumes de stock*

**“Cette décision est utile pour équilibrer les lignes de production”**

*Elle répartie la capacité de production entre les différents produits.*

- Capacité De Production = 300 pièces
- Prévisions de vente pour le Produit Un = 100 pièces
- Prévisions de vente pour le Produit Deux = 50 pièces

Mon système de production sera utilisé ainsi :

$$\text{Produit Un / Produit Deux} = 100 / 50 = 2$$

$$\left\{ \begin{array}{l} \text{Nombre de Produits Un produits} = 200 \text{ pièces} \\ \text{Nombre de Produits Deux produits} = 100 \text{ pièces} \end{array} \right.$$



Si les stocks sont supérieurs aux prévisions, la production ne sera pas lancée.

Stock Produit Un	100 pièces
Prévisions de vente du Produit Un	80 pièces

---

Production Produit Un	0 pièces
-----------------------	----------

*Le marché est interentreprises : les produits sont vendus à des magasins qui les revendent à des clients.*

*Le marché du **produit UN** (« **SUN-SUNG** ») est un marché mature, avec un volume annuel constant. La priorité des clients est le prix bas, suivi par une bonne qualité de service. Les facteurs-clé de leur décision d'achat incluent un bon service après-vente, le prix et un produit de grande qualité.*



*Le marché du **produit DEUX** (« **NOKKYA** ») est en pleine expansion. La demande est en progression constante. C'est un marché innovateur. Les clients sont à la recherche d'un produit à technologie avancée. Les facteurs-clé de leur décision d'achat incluent la recherche et le développement et le niveau d'investissement.*





# Stratégie initiale de l'entreprise

**1. Les objectifs du jeu :**

- Part de marché
- Rentabilité



**2. Outils:**

- analyse du marché et de la concurrence



**3. Décisions stratégiques**

- Information



# Stratégies

## DISCOUNT

**les prix les plus bas du marché**, peu d'investissements, petite part de marché

## TOP LINE

le **meilleur rapport qualité-prix**, gros investissements, prix élevés, aucune rentabilité

## INNOVATOR

gros **investissements** dans la conception, la publicité, la technologie, bonne performance dans le temps.

## NICHE

**Première place dans la gamme**, haute qualité, flexibilité, prix élevés avec grande rentabilité

## COMMODITY

**Coûts réduits** mais **bonne qualité** du produit, grosse part de marché, prix moyens à bas

Matrice stratégique	<i>Discount</i>	<i>Top Line</i>	<i>Innovator</i>	<i>Niche</i>	<i>Commodity</i>
<i>Bénéfice net</i>	élevé	bas	average low	Très - élevé	Très - élevé
<i>Promotion et publicité</i>	bas	élevé	Très - élevé	bas	suffisant
<i>Capacité de production</i>	bas	Très - élevé	suffisant	Très - élevé	Très - élevé
<i>Qualité des composants</i>	discreet	excellente	bon	bon	suffisant
<i>Service Après-vente</i>	bas	élevé	élevé	Très - élevé	élevé
<i>Heures supplémentaires</i>	no	no	bas	suffisant	no
<i>Technologie et conception industrielle</i>	bas	Très - élevé	Très - élevé	élevé	suffisant

