**DOSSIER ELEVE**

**CARTEL EUROS 3000**

**ETAPE 1-** **PRESENTATION DU JEU**

Les principes de fonctionnement.

**ETAPE 2 – LE LANCEMENT DU JEU**

Durée d’une partie maxi 75 mn.

Vous noterez vos choix dans le tableau ci-dessous.

Les 6 étapes du cycle sont :

1 – L’embauche

2 – Les achats

3 – La production (automatique)

4 – Les ventes

5 – La fin de mois (automatique)

6 – La conjoncture

En plus de ces étapes obligatoires, il est possible d’emprunter à la Banque, de placer son argent en Bourse (indice boursier Valor), de lancer une campagne publicitaire ou de demander un Audit, d’obtenir des informations dans la Presse.

1. **LE RECRUTEMENT**

1er cycle

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Qui ? | Combien? | Pourquoi ? |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

2ème cycle

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Qui ? | Combien ? | Pourquoi ? |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

3ème cycle

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Qui? | Combien ? | Pourquoi? |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

**2 – LES ACHATS**

* Que devez-vous savoir avant d’acheter ?

|  |
| --- |
|  |

* Quel est l’élément important dans la fixation des prix des fournisseurs ?

|  |
| --- |
|  |

Notez ici vos choix

1er Cycle

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Quantités de lots achetés | Prix d’achat unitaire | Prix moyen du marché |
| Processeurs |  |  |  |
| Cartes mères |  |  |  |
| Ecrans |  |  |  |

2ème Cycle

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Quantités de lots achetés | Prix d’achat unitaire | Prix moyen du marché |
| Processeurs |  |  |  |
| Cartes mères |  |  |  |
| Ecrans |  |  |  |

3ème Cycle

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Quantités de lots achetés | Prix d’achat unitaire | Prix moyen du marché |
| Processeurs |  |  |  |
| Cartes mères |  |  |  |
| Ecrans |  |  |  |

* Quel est le montant disponible dans votre trésorerie ?

|  |  |
| --- | --- |
| CYCLE 1 |  |
| CYCLE 2 |  |
| CYCLE 3 |  |

* Affichage du rapport en cliquant sur réalisé

Comment vous situez-vous par rapport au marché ?

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Au dessous du prix moyen | Egal au prix moyen | Au dessus du prix moyen |
| CYCLE 1 |  |  |  |
| CYCLE 2 |  |  |  |
| CYCLE 3 |  |  |  |

* Que décidez-vous ?

|  |
| --- |
|  |

**3 – LA PRODUCTION -** Le processus est automatique

**4 – LES VENTES**

* Avant de vendre, vous pouvez faire une campagne de publicité. Quelle est votre décision ? Pourquoi ?

|  |  |
| --- | --- |
| CYCLE 1 |  |
| CYCLE 2 |  |
| CYCLE 3 |  |

Afficher le rapport en cliquant sur réalisé et étudier ensuite le marché du mois

* A quoi correspond le total concurrence ?

|  |
| --- |
|  |

* Comparez votre prix de vente à celui de la concurrence

|  |
| --- |
|  |

* Qui est leader ? Quelles sont les raisons de son succès ?

|  |
| --- |
|  |

* Comment situez-vous sur le marché ?

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Position | Chiffre d’affaires | %de parts de marché |
| CYCLE 1 |  |  |  |
| CYCLE 2 |  |  |  |
| CYCLE 3 |  |  |  |

* Votre objectif est-il réalisé ?

|  |  |
| --- | --- |
| CYCLE 1 |  |
| CYCLE 2 |  |
| CYCLE 3 |  |

1. **- FIN DE MOIS -** L’affichage est automatique.

Cette étape déclenche plusieurs processus : livraison des clients, gestion des contrats, encaissement, comptabilité de fin de mois

**LE COMPTE DE RESULTAT**

* Distinguez charges et produit

|  |
| --- |
|  |

* Justifiez le montant situé sur la ligne « bénéfices »

|  |
| --- |
|  |

* Pourquoi est-il positif ? négatif ?

|  |
| --- |
|  |

* Indiquer le résultat pour chaque cycle

|  |  |
| --- | --- |
|  | Résultat |
| CYCLE 1 |  |
| CYCLE 2 |  |
| CYCLE 3 |  |

Il est conseillé d'analyser attentivement toutes les données pour prendre les bonnes

décisions : Compte de résultats, Tableau et graphique des ventes, Indicateurs de stock (*pièces et produits finis*), Coûts de fabrication Marge nette sur le prix de vente, Trésorerie.

**6 – L’INDICE VALOR -** L’affichage est automatique.

Etudier les informations qui apparaissent sur l’écran.

* Qu’est-ce qu’un indice boursier ?

|  |
| --- |
|  |

* Comment vos concurrents ont-ils évolués par rapport à cet indice ?

|  |  |
| --- | --- |
|  | Indice boursier |
| CYCLE 1 |  |
| CYCLE 2 |  |
| CYCLE 3 |  |

* Quelles sont les informations qui justifient ces évolutions ?

|  |
| --- |
|  |

**7 – L’AUDIT**

A tout moment, vous pouvez faire réaliser un audit de votre entreprise.

* Ce travail est réalisé par qui ?

|  |
| --- |
|  |

* A qui est-il destiné ? Dans quel but ?

|  |
| --- |
|  |

* Quelles informations apporte-t-il ?

|  |
| --- |
|  |

**8 – LA BANQUE**

* Quel est le montant de votre compte-courant ?

|  |  |
| --- | --- |
|  | Montant du compte-courant |
| CYCLE 1 |  |
| CYCLE 2 |  |
| CYCLE 3 |  |

* Quelles sont les possibilités offertes par votre banque ?

|  |  |
| --- | --- |
|  | Options |
| CYCLE 1 |  |
| CYCLE 2 |  |
| CYCLE 3 |  |

* Quelles décisions prenez-vous ?

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Décision | Charge financière | Justification |
| CYCLE 1 |  |  |  |
| CYCLE 2 |  |  |  |
| CYCLE 3 |  |  |  |

**9 – L’ENVIRONNEMENT**

Des informations vous sont fournies par la presse sur des évènements qui peuvent influencer ou remettre en cause vos décisions.

* Quelles sont ces informations ?

|  |  |
| --- | --- |
|  | Informations |
| CYCLE 1 |  |
| CYCLE 2 |  |
| CYCLE 3 |  |

* Ces informations peuvent-elles avoir une influence sur votre activité ? si oui, laquelle ?

|  |
| --- |
|  |

* Pouvez-vous apporter des actions correctrices ? si oui, laquelle ?

|  |
| --- |
|  |

Le cycle est terminé, est-ce que vous pouvez poursuivre votre activité ? pourquoi ?

|  |  |
| --- | --- |
| CYCLE 1 |  |
| CYCLE 2 |  |
| CYCLE 3 |  |

BRAVO ! Vous êtes le manager de l’année 2013 !

**ETAPE 3 - NOTIONS**

1. Les facteurs de production (rappel)
2. Les fonctions de l’entreprise
3. Les parties prenantes internes et externes
4. Le compte de résultat
5. Le fonctionnement de la Bourse (Offre et demande, Indice boursier et Opa)