

Expérimentation Business Game

Enseignant : Philippe PALACIN

Descriptif :

Classes concernées	Terminale S.T.G.
Descriptif général du cadre et des objectifs expérimentaux	Expérimentation du jeu et mise en concurrence des élèves sur un marché virtuel dans le cadre des T.P. de Mercatique. Objectifs : faire découvrir le jeu ; mettre les élèves en situation d'entreprise, de marché avec ses contraintes ; faire le lien et mettre en pratique différentes notions théoriques de Management, Gestion, Communication et Marketing
Contexte	Jeu en classe à effectif réduit
Période et temps consacrés à l'expérimentation	6 semaines
Nombre d'utilisateurs (individuel, groupes, etc.)	14 binômes répartis en 2 groupes
Notions et compétences sur lesquelles porte l'expérimentation	Gestion : Lecture et analyse d'un bilan financier, gestion des stocks. Management : Prise de décision à plusieurs niveaux : Recherche et développement, ressources humaines, investissements, externalisation. Marketing/communication : stratégies de prix, de positionnement, communication de masse, trade marketing.

Etapes de l'expérimentation :

	Durée	Personnes concernées	Contenu
Etape 1	2 heures	2 X 7 groupes	Lecture des documents support, inscription et première phase du jeu
Etape2	2 heures	2 X 7 groupes	Trimestres 2 et 3
Etape3	2 heures	2 X 7 groupes	Trimestres 4 et 5
Etape4	2 heures	2 X 7 groupes	Trimestres 6 et 7
Etape5	2 heures	2 X 7 groupes	Trimestre 8, résultats finaux et commentaires des élèves

Aspects techniques :

Difficultés éventuelles / aspects facilitateurs

Pour les élèves :

L'inscription a été une phase un peu difficile. Certains élèves n'arrivaient pas à s'inscrire, les mails de confirmation étaient considérés comme des spams ou ne sont jamais arrivés. Les invitations ne pouvaient être lancées que sur les pseudos et non sur les adresses mails.

En cours de jeu, certains élèves ont vu leurs décisions validées deux fois. Les décisions antérieures ont été reconduites automatiquement sans intervention de leur part. Un mail à l'administrateur MEET business Game a permis de débloquent la situation.

Pour le professeur organisateur :

Les phases de création du tournoi et d'activation ne sont pas assez intuitives. Un professeur peut rencontrer des difficultés pour inviter ses élèves, créer et lancer le tournoi. Il faut bien distinguer les deux étapes : jeu et tournoi. Un tournoi peut comprendre plusieurs jeux.

Aspects ludiques :

Les élèves ont-ils su jouer ? Ont-ils accroché ?

Après la première phase de découverte, les élèves se sont pris au jeu assez rapidement. Un esprit de compétition s'est installé dans la classe. Ceux-ci en parlaient même en dehors des cours, y compris à leurs camarades des autres sections.

Toutefois, après quelques trimestres certains élèves ont « décroché ». Le jeu leur paraissait trop compliqué, leurs décisions n'aboutissaient jamais aux résultats escomptés. Ils validaient leurs décisions en moins de 30mn. Il a fallu prévoir des exercices d'entraînement ou de révision pour occuper les élèves pendant que les autres jouaient.

Analyse du comportement des joueurs : les décisions relevaient-elle du hasard ou d'une vraie réflexion ?

Un bon tiers de la classe, parmi les meilleurs, élaborait des stratégies, espionnait les autres élèves, prenait des notes sur papier libre qu'ils conservaient d'une séance à l'autre et affinaient leurs décisions. Une autre partie d'entre eux effectuait des modifications au hasard et contemplait les résultats sans trop comprendre l'incidence de leurs décisions sur les résultats.

Aspects pédagogiques et didactiques :

Le jeu a permis de réactiver des notions de première, notamment en gestion et management ainsi que des notions de terminale en mercatique. Cette mise en situation avait pour but de mettre en relation les notions théoriques apprises dans les différentes matières, de développer leurs compétences dans un cas pratique et de mettre en exergue l'interdépendance des disciplines étudiées.

Une fois encore, les élèves les plus motivés ont mis à profit leurs connaissances et compétences dans le jeu. D'autres ont découvert ou redécouvert des notions de base ainsi que leur utilité dans un cas concret. Les élèves en plus grande difficulté ont pu, quant à eux, observer leurs résultats et se rendre compte de l'importance de la maîtrise de notions mal comprises lors de leur formation.

Evaluation par l'auteur de l'expérimentation :

Intérêts/limites du jeu

Au niveau du fond :

Ce jeu est un outil pédagogique intéressant qui permet de mettre les élèves en situation de marché. Il montre l'importance de la maîtrise des notions de base et révèle assez rapidement les lacunes cognitives de certains. Bien préparé et bien utilisé, il s'avère être un appui ludique au cours sans redondance ni substitution à ce dernier.

Ce jeu pourrait très bien être utilisé en classe de Terminale S.T.M.G. en accord avec le professeur de management car il demande des prérequis de première indispensables à sa mise en œuvre.

Au niveau de la forme :

L'interface est assez ergonomique bien qu'un peu austère. En revanche, les élèves doivent ouvrir plusieurs onglets côte à côte pour avoir en permanence les informations nécessaires à leur prise de décision (concurrents, résultats, décisions antérieures, résumé des effets...) Un tableau de bord personnalisable permettrait à ces derniers d'avoir un visuel des indicateurs nécessaires à la prise de décision et au professeur d'évaluer la pertinence dans le choix de ces indicateurs.

Evaluation par les élèves :

Avec une moyenne de 13.5 sur 20 (voir synthèse en annexe 1), nous pouvons considérer que les élèves ont apprécié ce jeu. Beaucoup ont été attirés par la compétition entre les entreprises, l'aspect ludique de l'apprentissage, le contrôle total au niveau des décisions ainsi que le réalisme de la simulation. Les notions les plus mobilisées ont été celles de management et de marketing. La plupart des participants a eu le sentiment d'apprendre autant que de jouer.

Cependant, quelques élèves regrettent le manque de souplesse des décisions mercatiques, une présentation austère ainsi l'absence d'une approche sociale des ressources humaines.

Synthèse globale :

En conclusion, nous pouvons dire que, même si la prise en main a été un peu difficile, les élèves se sont rapidement pris au jeu. Celui-ci permet aux joueurs de mobiliser leurs connaissances théoriques dans une situation de marché et de mettre en avant la transversalité entre les enseignements de mercatique, de management et de sciences de gestion.

Coté enseignant, le jeu Business Game a permis de mettre en lumière une nouvelle problématique pédagogique. En effet, les élèves ayant le mieux réussi au jeu n'ont pas été ceux qui obtiennent habituellement les meilleurs résultats en classe dans un format d'évaluation traditionnel. Cette constatation peut amener les enseignants à repenser leur pédagogie ainsi que leur manière d'évaluer les élèves.

Fort de cette expérience, j'ai réalisé que l'objectif de mon enseignement n'est plus d'apprécier les savoirs et savoir-faire mais de valoriser les compétences et la capacité d'adaptation de celles-ci dans une situation professionnelle.

Cette nouvelle approche me paraît tout à fait en adéquation avec les attentes de la réforme en Terminale S.T.M.G.

Annexe

Les élèves ayant participé à l'expérimentation ont répondu à une courte enquête en ligne afin de recueillir leurs avis sur le jeu Business Game. Leurs réponses sont reprises dans le tableau suivant (sans modification, quelques fautes peuvent donc être présentes !)

Qu'est-ce qui vous a plu dans ce jeu sérieux ?	Qu'est-ce qui vous a déplu dans ce jeu sérieux ?	Lors de la partie, vous avez eu l'impression [de jouer, d'apprendre, les deux]	Si vous deviez noter ce jeu sérieux, quelle note lui attribueriez-vous ?	Selon vous, quelles sont les notions que vous avez apprises lors de la partie ?	Selon vous, quelles sont les notions que vous avez mises en œuvre lors de la partie ?	Quelles propositions pourriez-vous formuler pour améliorer ce jeu sérieux ?
La compétition avec mes camarades de classe	Le fait qu'il y est trop de décisions à prendre	Les deux	Entre 11 et 15	Le rapport qualité prix	Les différents stratégies pour agrandir les ventes	Diminuer le nombre de décisions à prendre
Ce qui m'a plus c'est qu'on ressent quand même l'esprit de compétition grâce aux différentes fonctionnalités du jeu, malgré que ce soit du virtuel.	Il manquait des fonctions plus précises pour que ce soit encore plus réel.	Les deux	Entre 16 et 20	Notions de management, ressources humaines, marketing, distribution...	Toutes	Mettre en place des options supplémentaires pour rendre le jeu plus complet et plus difficile
Ce jeu permet de découvrir et manipulé les grands domaines comme la finance, l'approvisionnement, la production, etc ... Ce jeu nous met dans la peau d'un chef d'entreprise. Cela demande beaucoup de réflexion, de calcul, de décisions. Tout cela montre qu'au sein d'une entreprise tout est lié. La vie de l'entreprise est rapidement mis en danger. Ce jeu nous montre clairement l'importance de maîtriser les cours théoriques pour espérer resté compétitif et éventuellement gagné.	Des termes parfois compliqués. Le lien et l'analyse à faire entre les domaines demande un bon niveau dans les notions théoriques. Il est difficile de ce démarqué des autres car le marché etant en constante évolution.	D'apprendre	Entre 16 et 20	notion de qualité-prix notion de part de marché et son évolution budget publicitaire lien et analyse entre les grands domaines externalisation maintenance	se sont principalement des notions de terminale qui a été mise en place avec une analyse et lien (conséquences, démarque des autres) toujours présent dans notre esprit a chaque partie de jeu.	Il aurait été intéressant de pouvoir bien séparé les deux types de téléphones portables (certain élément ne pouvant pas être différencier l'un de l'autre). J'ai beaucoup apprécié du fait de me mettre dans un contexte réel, concret. L'idée de faire des groupes est pas mal mais nous étions pas libre de nos choix. De plus nous étions dépendant de l'autre groupe. Le faire seul m'aurait bien plus afin d'être confronté seul aux problèmes et voir mon niveau de connaissance. Un jeu que je conseil vivement de remettre en place mais pour des élèves de terminale car en première il leur manquerait trop de notion notamment en mercatique qui est la base, le pilier du fonctionnement d'une entreprise.

Le fait d'être en concurrence avec les autres	Le site en lui même (design) je m'attendais à quelque chose de plus cool. Le fait de devoir uniquement changer de chiffres à chaque séance devient un peu monotone, je me suis vite ennuyé.	De jouer	Entre 6 et 10	Aucunes, je n'ai absolument rien compris.	Les notions en rapport avec la fixation du prix, les concurrents, la productivité, etc.	Améliorer le design du site et aussi la manière donc on doit jouer
Devoir réfléchir à deux, comme si on était des dirigeants d'une entreprise.	J'ai pas tellement compris le jeu au départ donc c'était assez compliqué au début mais après c'était plus simple. Normalement le rapport qualité/prix est important lors de décision ce qui n'était pas le cas lors du Business Game	D'apprendre	Entre 11 et 15	Faire attention au rapport qualité/prix mais faire attention à prendre les bonnes décisions	Apprendre à faire un bon rapport qualité/prix	
Les informations mise à notre disposition pour gérer notre entreprise était complète et bien faite.	Ne pas avoir la possibilité de pouvoir dissocier la production des 2 produits.	Les deux	Entre 11 et 15	La régularité des décisions nécessaire pour gérer l'entreprise	Gestion d'un budget	
Le fait de se prendre au jeu.	la compréhension du jeu.	Les deux	Entre 6 et 10			
Le jeu permet de se mettre dans une réalité qui est possible au sein d'une entreprise. Cela permet de prendre des décisions importantes et qui nous permet de voir si on a les capacités de gérer une entreprise. J'ai vraiment été conquise par ce jeu, on est en réelle compétition avec les autres, on veut donc faire le meilleur de soi-même pour être parmi les premiers.	La manière dont est conçu le jeu n'est peut-être pas tout à fait finaliser. Parfois on ne comprend pas toute à fait certaines notions. Surtout pour voir nos résultats précédents avec un grand tableau qui est parfois dur à décrire.	Les deux	Entre 11 et 15	J'ai appris commencer gérer la finance ; savoir prendre les bonnes décisions concernant la période de recouvrement des créances et des factures.	Les notions de mercatiques on été très utiles pour ce jeu les notions de production de la demande au niveau du marché, savoir analyser le microenvironnement et macro environnement.	C'est beaucoup plus appréciable d'apprendre en jouant et d'appliquer les cours appris dans une situation et de pouvoir s'améliorer dans les trimestres suivants. Pour la fin des trimestres, la notion des points acquis est une bonne chose mais on ne sait pas vraiment comment on les a obtenus. Je propose donc un barème des sur ces points.
Permet d'apprendre tout en jouant.	C'est difficile au début de comprendre comment ça marche. Parfois on réfléchissait pas à ce que l'on mettait.	Les deux	Entre 11 et 15	L'externalisation		
- de savoir sur quoi une entreprise se base pour être la meilleure sur son marché - mettre en oeuvre nos propres décisions pour être les meilleurs	ne pas savoir si les consommateurs auraient acheté les produits ou non	Les deux	Entre 11 et 15		Rapport qualité prix Concurrence pure et parfaite	

un contrôle total, on peut contrôlé tout les aspect d'une entreprise. de plus le coté "compétition" est très fort et pousse chacun a prendre les meilleurs décisions. c'est une application directe de la théorie.	on ne peut pas combiné deux approches différente du marketing (réactif proactif) on vend plusieurs produit mais incapacité a créer deux modes de ventes différente (limite du jeu)	Les deux	Entre 16 et 20	chaque décision influent sur son environnement comme d'en une entreprise, il faut prendre les décisions a plusieurs, et parfois c'est dur de ce comprendre.	notions de marketing, management et economique	plus de pouvoir,a travers plus de possibilité. pour vraiment rentré la peau d'un chef d'entreprise
Le jeu en équipe	C'était compliquer de gérer tout les paramètres	D'apprendre	Entre 11 et 15	Le lien entre tout les paramètres		
Gérer une entreprise comme si c'était la vie réelle.	Pas similaire a la vie réelle.	D'apprendre	Entre 11 et 15	Notions de ressources humaines, gestion des finances de l'entreprise, concurence.	Les differentes stratégies de marché en fonction de la concurrence.	De faire en sorte que ça colle à la réalité.
L'idée de manager une entreprise virtuel pour apprendre les bases de son fonctionnement est positif.		Les deux	Entre 11 et 15	J'ai appris et joué en même temps. La volonté d'être le leader sur le marché, devancer la concurrence demande des réflexions sur une stratégie à mettre en place, et le fait de vouloir toujours faire mieux devient un plaisir a jouer.		
Qu'on puisse prendre des décisions et le réalisme du jeu	Même si le jeu est très réaliste, le jeu ne se basait pas sur les sentiments des gens mais seulement des données.	Les deux	Entre 11 et 15	Je pense qu'on a revu un peu de tout en ce qui concerne la gestion d'une entreprise.	Je pense que ce jeu était basé sur la partie 3 de notre cours : construire l'offre.	Il faudrait qu'il prenne en compte le coté "humain" des clients.
Le réalisme	être en compétition	De jouer	Entre 11 et 15	La rentabilité	Le rapport qualité-prix	Je ne sais pas

Le fait de pouvoir mettre en avant nos connaissances	Ce jeu n'est pas très réaliste, ce ne sont pas des clients réels mais des ordinateurs qui ne prennent pas en compte le rapport qualité/prix et ce jeu n'est pas en réel cohérence avec des contraintes qu'il pourrait y avoir; telque la crise économique ou le cout des composants qui pourrait changer d'un trimestre a l'autre.	Les deux	Entre 11 et 15	J'ai appris que tout était liés et que si l'on change les couts d'un produit cela va engendrer d'autres contraintes ou avantages qu'il faut prendre en compte, etc.	Énormément de notion du cours de marketing.	
On touche a tout. On doit penser a tout. Tres bien expliqué et fait.	Le choix du produit vendus et le manqie de realisme au niveau du consomm.ateur	Les deux	Entre 16 et 20	Notion de concurence et de management.		Distribution, choisir ses modes de publicités.
le fait de devoir gérer son entreprise sur le marché face a de réels concurrents	le manque de réalité sur certains point tels que les tendances du marché et le fait que ce soit une intelligence artificielle qui face la chose. En gros ce n'est pas comme de vrais consommateurs qui vont se posé des questions sur l'achat qu'ils vont faire ou ne pas faire.	De jouer	Entre 6 et 10	Des notions de gestions de l'entreprise.	pas vraiment de notions.	Faire que ce soit comme de réels consommateurs qui vont acheter ou non les produits.
Prendre des décisions pour une entreprise tout en alliant réflexion et amusement. Analyser la situation du marché	Pas toujours d'accord sur les décisions.	Les deux	Entre 11 et 15	Gérer une entreprise. Manipulation des concepts stratégiques ou marketing (positionnement concurrentiel, marketing mix...) Compréhension de la gestion et de la logique financière d'entreprise: bénéfice, trésorerie, flux financiers...	Tous	Rien

j'ai bien aimé ce jeu car il nous met en situation avec une entreprise sans aide, il nous apprend à nous débrouiller et à choisir les bonnes décisions, c'est un bon jeu de réflexion.	il y a quand même des choses qui m'ont déplus, on est pas dans une entreprise réelle, certaines choses ne collent pas avec la réalité c'est dommage	Les deux	Entre 11 et 15	je pense qu'on a appris à mieux utiliser nos notions de cours comme le management, l'économie la mercatique. Nous avons également appris à nous mettre à la place d'un dirigeant et à prendre les bonnes décisions.	Des notions tant de marketing d'économie et de management.	/
L'échange avec ces coéquipière pour avancer dans les jeu. L'implication à être performant et être dans les premiers.	Le manque d'explication des données.	Les deux	Entre 11 et 15	Des notions de cours.	Notions de cours, et notions personnels.	Aides des entreprises
On apprend et on joue en même temps.	Le côté social n'est pas pris en compte.	Les deux	Entre 16 et 20	Géré des stocks, fixée des prix en fonction du marché, géré un budget.		Prendre en compte le côté social (rapport qualité/prix).
On apprend et on joue en même temps.	Le côté social n'est pas pris en compte.	Les deux	Entre 16 et 20	Géré des stocks, fixée des prix en fonction du marché, géré un budget.		Prendre en compte le côté social (rapport qualité/prix).
D'être confrontée à des choix comme un vrai chef d'entreprise.	De perdre !	Les deux	Entre 16 et 20	Des notions de professionnalisme, et des notions de décisions qui peuvent être prises que l'on ne connaissaient pas forcément (externalisation pour sous-traitance par exemple)	Des notions d'autonomie et de réflexion, réfléchir aux conséquences pour chaque décisions.	