



NABEUL  
SIMULATION DE GESTION  
MANUEL DU PARTICIPANT

## VOTRE PROJET

Avec vos économies et des aides diverses, vous venez de réunir un capital de 30 000 € qui vous permettra de créer votre propre entreprise.

Vous allez produire et vendre des poteries destinées aux marchés de proximité.

## VOTRE ENTREPRISE

Votre entreprise a un statut de SARL.

Le **capital de 30 000 €** a permis l'achat d'un **four** et divers équipements valant **20 000 €**, ayant une **capacité de travail de 3 000 heures par an**, permettant de produire approximativement 1 000 pièces.

Selon les informations présentées par le fournisseur de l'équipement, la durée de vie du four est estimée à 10 ans : ainsi il sera nécessaire d'intégrer dans le coût de fabrication des produits  $1/10^{\text{ème}}$  de sa valeur (2 000 €) par an sous la forme d'amortissements.

La **location d'un atelier et les dépenses annexes** seront de l'ordre de **3 000 € par an**.

Pour produire, vous aurez le choix entre embaucher un (ou des) salarié(s) en CDI et/ou faire appel à des intérimaires :

- En cas d'embauche d'un salarié en **CDI**, le montant du salaire et des charges sociales est de **18 000 € / an**. La capacité de travail d'un CDI est de **3 000 h / an**. C'est une charge fixe indépendante des quantités produites. Il n'y a pas de frais d'embauche, ni de licenciement.
- En cas de recours à de l'**intérim**, le **surcoût** est de **40%**, soit 8,40 € / heure. Il s'agit d'une charge proportionnelle aux quantités produites, dans la limite imposée par le ou les fours.

Vous aurez également la possibilité de mieux rémunérer vos effectifs de production (en CDI ou en intérim), en augmentant l'indice des salaires.

## LE PRODUIT ET SON MARCHÉ (JARRE)

Compte tenu de votre savoir-faire et de la demande, le produit le plus indiqué est un modèle de jarre nécessitant par unité :

- **3h de travail manuel et 3h de four**
- **10 € de matière première**

La matière première est livrée tous les jours par un fournisseur fiable, il n'y a donc pas de stock de matière première. Le **délai de paiement** est négociable entre **0 et 60 jours**.

S'il y a du stock (des invendus), ces produits sont à écouler au cours des exercices suivants, en plus de la production. Le **coût de stockage** est de **1 € par produit**.

Pour stimuler les ventes, il est nécessaire de prévoir un **budget commercial** (frais de vente, présentoirs, etc.) **compris entre 2% et 10% des ventes**. Par exemple : si vous prévoyez de vendre 400 jarres à 50 € avec un budget commercial de 5%, le montant sera  $400 \times 50 \times 0,05 = 1\,000$  €).

Selon une première estimation (étude de marché pour 2016) la **demande potentielle par an et par entreprise** est de l'ordre de **200 à 600 unités**, pour un **prix de vente** compris entre **30 € et 70 €** (délai de paiement client négociable entre 0 et 60 jours).

Des études de marché (estimation de la demande future, données sur la concurrence...) peuvent être achetées à un coût de 500€ / étude.

## MARCHÉ FUTUR (SERVICE DE TABLE)

A partir de 2019, vous pourrez lancer un second produit : un service de table complet (plats, assiettes...). Sa fabrication exigera par unité :

- **6h de travail manuel et 6h de four**
- **18 € de matière première** (mêmes conditions commerciales que pour les jarres)

Compte tenu du surcroît d'activité dû à ce deuxième produit, vous devrez embaucher un vendeur payé exclusivement à la commission pour vendre le service de table. C'est à vous de fixer le taux de la commission. Remarque : Ce vendeur, ayant des employeurs multiples, n'obtiendra pas forcément dans votre entreprise la totalité de ses revenus.

En cas d'invendus, le **coût de stockage** est de **3 € par produit**.

Il faudra également prévoir un budget commercial (publicité) pour ce second produit compris entre de 2 à 5% du chiffre d'affaires prévu.

La **demande potentielle** de ce nouveau produit est estimée au départ **entre 100 à 400 services par an et par entreprise** pour un **prix** compris entre **70 € et 150 €**.

## FINANCEMENT

En cas de besoin, vous pouvez demander un **emprunt** auprès de la banque, au taux de **6% l'an**, remboursable en cinq ans.

Remarque : **l'octroi du prêt est soumis à l'accord du banquier**.

Si nécessaire, votre banquier accepte également **d'escompter** vos effets de commerce, à un taux de **7%**.

En cas de **découvert** éventuel, les agios sont de **11%**.

Une **trésorerie excédentaire** est rémunérée à **0,5%**

## FISCALITE

Le **taux d'impôt** sur les sociétés est de **33,33%**.

## FEUILLE DE DECISION EXCEL

A chaque période, vous devez prendre une série de décisions concernant votre entreprise (quantité à produire, prix de vente, politique commerciale, embauche, etc.). Pour cela, vous devez à chaque période remplir une feuille de décision (FD), dont voici le modèle :

<b>Entreprise</b>	<b>A</b>
-------------------	----------

<b>Période</b>	<b>B</b>
----------------	----------

### Décisions générales

Emprunt	
Encaissement	<b>E</b> €
Durée	<b>F</b> ans
Taux	<b>G</b> %
Remboursement d'emprunts	<b>K</b> €

Créances: % escompté	<b>L</b> %
----------------------	------------

Four(s)	
Nombre (Achat: + Vente: -)	<b>M</b> nb ±

Nombre (Achat: + Vente: -)	<b>N</b>
----------------------------	----------

Effectif de production	
Embauches	<b>O</b> nb
Licenciements	<b>P</b> nb
Indice des salaires	<b>R</b> indice

Demandes d'information	
Indices socio-économiques(31)	<b>S</b> 1 ou rien
Indices marketing(32-2)	<b>S</b> 1 ou rien
La demande(32-3)	<b>S</b> 1 ou rien
Positionnement Optimum(32-4)	<b>S</b> 1 ou rien
La demande prospective(32-5)	<b>S</b> 1 ou rien
La concurrence(33-6)	<b>S</b> 1 ou rien
Position de l'entreprise(33-7)	<b>S</b> 1 ou rien

### Décisions Produits

01 - Jarres	
Quantité à produire	<b>U</b> nb

Crédit fournisseur	<b>V</b> jours
Prix de vente	<b>W</b> €
Budget Commercial	<b>X</b> €

Crédit-Client	<b>Y</b> jours
Ventes prévues	<b>Z</b> nb

02 - Services	
Quantité à produire	<b>1</b> nb

Crédit fournisseur	<b>2</b> jours
Prix de vente	<b>3</b> €
Budget Commercial	<b>4</b> €
Effectif Force de Vente	<b>5</b> nb
Commission (% CA)	<b>6</b> % (ne pas écrire %)
Crédit-Client	<b>7</b> jours
Ventes prévues	<b>8</b> nb

**Remarque :** cette feuille de décision est téléchargeable sur <http://www.brest.me/docs/category/13-documents-etudiants.html>

## COMMENT REMPLIR LA FEUILLE DE DÉCISIONS ?

Les feuilles de décision sont à **déposer sur** <http://www.brest.me/> exclusivement sous forme d'un **fichier attaché Excel**, dont le nom sera **Entreprise\_Période**.

**Exemple nom du fichier :**

Entreprise 1 de l'Univers

A pour la période 2 → « **A1\_2.xls** »

### Dépôt Fichiers jeux

Choisissez un fichier à transférer

Parcourir... Aucun fichier sélectionné.

Lancer le transfert...

**ATTENTION** : Dans chaque case, vous ne devez saisir que des chiffres (sans unité). Ne jamais inscrire € ou % ou jour.

- A** Numéro d'entreprise : l'entreprise « MonPotier » = A1 doit inscrire **1**
- B** Numéro de période : Inscrire **1** pour l'exercice « 2018 », inscrire **2** pour l'exercice 2019, etc.
- E** Montant de l'emprunt obtenu, **après accord du banquier**
- F** Inscrire 5 (après accord de l'emprunt par le banquier)
- G** Inscrire 6 (après accord de l'emprunt par le banquier)
- K** Montant du remboursement du capital, **sans ajouter les intérêts**
- L** % de l'encours clients remis à l'escompte.
- M** Nombre de fours achetés ou vendus : **achat + / vente -**  
A ne pas confondre avec le nombre total de fours !
- N** Nombre de fours achetés ou vendus : **achat + / vente** (si 2 opérations sur la même période)
- O** **Nombre d'embauches supplémentaires** (ouvriers de production en CDI) lors de la période (hors vendeurs).  
A ne pas confondre avec l'effectif total de production.
- P** Nombre d'ouvriers de production licenciés
- R** Salaire 18 000 € = base 100 en 2018.
- S** Inscrire **1** pour acheter l'étude
- U** Quantité à produire
- V** Nombre de jours crédit fournisseur
- W** Prix de vente €
- X** Budget €
- Y** Nombre de jours crédit client
- Z** Ventes = production + stock (n-1) éventuel
- 1** Quantité à produire
- 2** Nombre de jours crédit fournisseur
- 3** Prix de vente €
- 4** Budget €
- 5** Nombre de vendeurs, c'est-à-dire **l'effectif total de vendeurs**
- 6** Pourcentage rémunération des vendeurs
- 7** Nombre de jours crédit client
- 8** Ventes = production + stock (n-1) éventuel