

# Simulation microéconomique

1ECDF/DO



© Image

Juillet  
2022

Entreprise n°2 : VERT

Le simulateur de calcul vous permet d'accélérer le processus de prise de décisions au sein du jeu de simulation microéconomique "Performance".  
En effet, le jeu a été initialement conçu pour faire tous les calculs à la main, ce qui nécessiterait une journée complète pour la prise d'une seule décision périodique.  
En plus d'accélérer les calculs, le simulateur vous permet également de tester quelques stratégies très rapidement sans devoir refaire tous les calculs. En ce sens, c'est un véritable système d'aide à la décision.

## Couleurs des cellules :

<b>exemple</b>	Blanc sur fond bleu foncé : décision de l'entreprise
<b>exemple</b>	Bleu foncé sur fond bleu clair : cellule calculée et protégée !
<b>exemple</b>	Bleu foncé sur fond jaune : valeur imposée
<b>exemple</b>	Blanc sur fond rouge : erreur importante : à corriger si c'est possible !
<b>exemple</b>	Blanc sur fond orange : erreur acceptable : à corriger si nécessaire...
<b>exemple</b>	Blanc sur fond vert : aucune erreur à signaler, bien au contraire...

## Rappel important :

**Le simulateur ne fait que calculer. En d'autres termes, il ne réfléchit pas à votre place !**

Elaboré par GT Economie - Culture numérique CdG

Dernière mise à jour : 20220718



Source : <https://thomashfischer.ch/performance>

## 2. Détermination des objectifs

Entreprise :	<b>VERT</b>	<b>2</b>		Région :	<b>DEMO</b>				
<b>OBJECTIF COMMERCIAL</b>									
		<b>Prévus</b> <i>(A remplir par les élèves)</i>		<b>Atteints</b> <i>(A remplir par l'animateur ou l'animatrice)</i>					
		<i>(A remplir par les élèves)</i>		<i>(A remplir par l'animateur ou l'animatrice)</i>					
<b>Parts de marché visées :</b>									
	<b>Produit A</b>	<b>Produit B</b>	<b>Produit A</b>	<b>Produit B</b>	<b>Points</b>				
Canal I :	10%	10%	<del> </del>	<del> </del>	<del> </del> / 4				
	Moyenne : 10.0%								
Canal II :	10%	10%	<del> </del>	<del> </del>	<del> </del> / 4				
<b>OBJECTIF FINANCIER</b>									
<b>Rentabilité des fonds propres (ROE) :</b>									
<i>(Résultat net / Capital-action*100)</i>									
	10%	<del> </del>	<del> </del>	<del> </del>	<del> </del> / 4				
<b>Ratio d'endettement maximum :</b>									
<i>((Découvert bancaire + emprunt à MT) / Fonds propres*100)</i>									
	100%	<del> </del>	<del> </del>	<del> </del>	<del> </del> / 4				
<b>Valeur boursière de l'action :</b>									
	121 F	<del> </del>	<del> </del>	<del> </del>	<del> </del> / 4				
<b>OBJECTIF SOCIAL</b>									
<b>Indice de satisfaction des vendeurs :</b>									
	+50%	<del> </del>	<del> </del>	<del> </del>	<del> </del> / 4				
<b>PARTICIPANTS : Nom et Prénom</b>									
					<b>Total</b>	<del> </del> / 24			
Elève n°1	<b>FISCHER Thomas</b>				<del> </del> Visa de l'animateur ou de l'animatrice	<b>Note</b>			
Elève n°2						<del> </del>			
Elève n°3						<del> </del>			
Note : points restants / 24 * 5 + 1									
6	5½	5	4½	4	3½	3	2½	2	1½
24-23	22-21	20-18	17-16	15-14	13-11	10-9	8-6	5-4	3-1
Collège de Genève, le _____									

SE&O

# 3. Plan de développement

Entreprise : VERT	0	1	2	3	4			
<b>3. Plan de développement : prévision de la demande</b>								
	Produit A	Produit B	Produit A	Produit B	Produit A	Produit B	Produit A	Produit B
<u>Estimation de la demande</u>								
 <b>Demande totale</b>	Canal I	900 Ku				600 Ku		
	Canal II	600 Ku				300 Ku		
 <b>Demande pour votre entreprise</b>	Canal I	90 Ku						
	Parts	10%						
	Canal II	60 Ku						
	Parts	10%						
<b>Total Demande</b>	<b>150 Ku</b>							

# 4. Coût de production

Entreprise : VERT	1	2	3	4				
<b>4. Coût de production</b>								
	Produit A	Produit B	Produit A	Produit B	Produit A	Produit B	Produit A	Produit B
<b>Charges directes</b>								
Demande totale	150 Ku							
Coût unitaire sous-traitance	40 F							
Coût sous-traitance	6 000 KF							
<b>Total charges directes</b>	<b>6 000 KF</b>							

SE&O

# 5. Prix

Entreprise : VERT	1	2	3	4
-------------------	---	---	---	---

**5. Prix : détermination des prix de vente et analyse des résultats par produit et par canal**

Compte de résultat consolidé : Produit A & B - Canal I & II				
Total Produit	9 909 KF			
Total Charges	9 692 KF	125 KF	125 KF	125 KF
Résultat	+217 KF	-125 KF	-125 KF	-125 KF

Compte de résultat : Produit A - Canal I				
Chiffre d'affaires	6 300 KF			
Prix de revient	6 207 KF			
Résultat	+93 KF	0 KF	0 KF	0 KF

Prix de vente unitaire	70.00 F			
Prix de revient unitaire	68.97 F			
Résultat unitaire	+1.03 F	0.00 F	0.00 F	0.00 F

Compte de résultat : Produit B - Canal I				
Chiffre d'affaires				
Prix de revient				
Résultat		0 KF	0 KF	

Prix de vente unitaire		85.00 F		
Prix de revient unitaire				
Résultat unitaire		+85.00 F	0.00 F	

Compte de résultat : Produit A - Canal II				
Chiffre d'affaires	3 600 KF			
Prix de revient	3 476 KF			
Résultat	+124 KF	0 KF	0 KF	0 KF

Prix de vente unitaire	60.00 F			
Prix de revient unitaire	57.93 F			
Résultat unitaire	+2.07 F	0.00 F	0.00 F	0.00 F

Compte de résultat : Produit B - Canal II				
Chiffre d'affaires				
Prix de revient				
Résultat		0 KF	0 KF	

Prix de vente unitaire		80.00 F		
Prix de revient unitaire				
Résultat unitaire		+80.00 F	0.00 F	

SE&O

# 6. Plan commercial

Entreprise : VERT	1	2	3	4				
<b>6. Plan commercial : détermination des budgets publicitaires et commerciaux</b>								
	<b>Produit A</b>	<b>Produit B</b>	<b>Produit A</b>	<b>Produit B</b>	<b>Produit A</b>	<b>Produit B</b>	<b>Produit A</b>	<b>Produit B</b>
<b>Publicité</b>								
Publicité institutionnelle	2%							
Publicité produit	6%							
<b>Canal I</b>								
Promotion animation	3%							
Ventes à crédit	30%							
<b>Canal II</b>								
Frais de ventes	6%				0%		0%	
Ventes à crédit	20%							
<b>Budget commercial</b>								
Publicité	792 KF							
Promotion animation	189 KF							
Personnel de vente (Canal I)	875 KF							
Frais de ventes (Canal II)	216 KF							
Etudes commerciales			105 KF		105 KF		105 KF	
<b>Total</b>	<b>2 072 KF</b>		<b>105 KF</b>		<b>105 KF</b>		<b>105 KF</b>	

SE&O

# 7. Force de vente

Entreprise : VERT	1	2	3	4				
<b>7. Force de vente : prévision du personnel de vente et détermination de leur rémunération</b>								
	Produit A	Produit B	Produit A	Produit B	Produit A	Produit B	Produit A	Produit B
<b>Estimations des ventes</b>								
Canal I	90 Ku							
<b>Estimation des besoins en personnel de vente</b>								
Embauche	+7							
Licenciement		-7	-7	-7				
<b>Gestion du personnel de vente</b>								
Vendeurs engagés		7	7	7				
<b>Embauche</b>	<b>+7</b>							
<b>Licenciement</b>								
<b>Total</b>	<b>7</b>	<b>7</b>	<b>7</b>	<b>7</b>				
<b>Budget personnel de vente</b>								
Salaire fixe par vendeur	60 KF							
Salaire variable en % du CA	5%							
Total salaire fixe	280 KF							
Coût de formation	280 KF							
Plan de licenciement								
Total salaire variable	315 KF							
<b>Total</b>	<b>875 KF</b>							

SE&O

# 8. Résultat prévisionnel

Entreprise : VERT	1	2	3	4
<b>8. Résultat prévisionnel</b>				
<b>Produits</b>				
Ventes A	9 900 KF			
Ventes B				
Intérêts produits	9 KF			
<b>Total produits</b>	<b>9 909 KF</b>			
<b>Charges</b>				
<b>De Production</b>				
Sous-traitance A	6 000 KF			
Sous-traitance B				
Recherche & Développement	600 KF			
<b>De Distribution - Commerciales</b>				
Publicité	792 KF			
Promotion animation	189 KF			
Etudes commerciales		105 KF	105 KF	105 KF
Personnel de vente (Canal I)	875 KF			
Frais de ventes (Canal II)	216 KF			
Frais d'établissement (DAP)	20 KF	20 KF	20 KF	20 KF
<b>D'Administration</b>				
Personnel administratif	800 KF			
Autres charges d'administration	200 KF			
<b>Intérêts charges</b>				
sur emprunt long terme				
sur découvert				
<b>Résultat</b>	<b>+217 KF</b>	<b>-125 KF</b>	<b>-125 KF</b>	<b>-125 KF</b>
<b>Total charges</b>	<b>9 909 KF</b>			

SE&O



# 9. Plan de trésorerie

Entreprise : VERT		1	2	3	4
<b>9. Plan de trésorerie : prévision des avoirs en banque</b>					
Solde initial en banque		920 KF			
<b>+ Encaissements</b>	<b>Produits d'exploitation :</b>				
	CA au comptant	9 030 KF			
	Intérêts bancaires 2%	9 KF			
	Débiteurs (*)				
	<b>Financement :</b>				
	Emprunt				
	Augmentation de capital				
<b>Total encaissements</b>		9 039 KF			
<b>- Décaissements</b>	<b>Charges d'exploitation :</b>				
	Total budget de production	6 600 KF			
	Total budget commercial	2 072 KF	105 KF	105 KF	105 KF
	Total budget administratif	1 000 KF			
	Intérêts sur emprunt lt				
	Intérêts sur découvert 6%				
	Impôt payés				
	<b>Investissements :</b>				
	Bénéfice distribué				
	Remboursement emprunt lt				
<b>Total décaissements</b>		9 672 KF	105 KF	105 KF	105 KF
<b>= Solde final en banque</b>		<b>+287 KF</b>	<b>-105 KF</b>	<b>-105 KF</b>	<b>-105 KF</b>

## (\*) Calcul débiteurs

Entrez le CA réel canal I - A de la période précédente			
Entrez le CA réel canal II - A de la période précédente			
Entrez le CA réel canal I - B de la période précédente			
Entrez le CA réel canal II - B de la période précédente			

SE&O

# 10. Décisions à rendre

Entreprise n°	2
Nom de l'entreprise	VERT
Région de l'entreprise	DEMO
Signature n°1	FISCHER Thomas
Signature n°2	
Signature n°3	

Périodes	1	2	3	4
<b>Objectifs de CA</b>				
Produit A Canal I	6 300 KF			
Produit B Canal I				
Produit A Canal II	3 600 KF			
Produit B Canal II				
<b>Financement</b>				
Nouvel emprunt				
Distribution bénéfice				
Augmentation capital				
<b>Actions commerciales</b>				
Recherche et développement	600 KF			
Modification conditionnement A	non	non	non	non
Modification conditionnement B	non	non	non	non
Publicité institutionnelle	126 KF			
Publicité Produit A	594 KF			
Publicité Produit B				
<b>Canal I</b>				
Embauche vendeurs	+7			
Licenciement vendeurs				
Salaire fixe	60 KF			
Intéressement (% du CA)	5%			
Animation promotion	189 KF			
Prix Produit A	70 F			
Prix Produit B			85 F	
Paiement (% comptant)	70%	100%	100%	100%
<b>Canal II</b>				
Frais de vente	216 KF			
Prix Produit A	60 F			
Prix Produit B			80 F	
Paiement (% comptant)	80%	100%	100%	100%
<b>Commandes pour la période suivante</b>				
Etudes de marchés	oui	oui	oui	oui

SE&O