

x x x
x x x
x x x
x x x

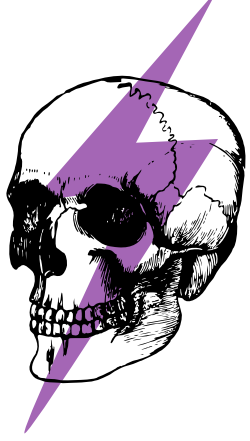


IMMERSIVE LEARNING



LE CONTEXTE

You Rock!



L'HISTOIRE

YouRock!, c'est d'abord l'histoire d'une success story. Celle de 5 amis d'enfance originaires de Clisson, cette petite ville aux portes de Nantes devenue célèbre pour abriter l'un des plus gros festivals de musique Rock & Métal en Europe : le Hellfest.

Calvin, Adele, Ben, Antoine et Fanny ont donc fondé YouRock! il ya 10 ans. Leur métier : fabriquer des guitares électriques aux qualités acoustiques dignes des meilleures américaines.

Malheureusement, le succès semble avoir fait tourner des têtes. Au fil des années, les 5 amis se sont doucement brouillés pour définitivement se séparer le mois dernier. Après s'être répartis les bénéfices et soldé toutes les dettes de l'entreprise, les ex-amis vous ont revendu les parts de la société.

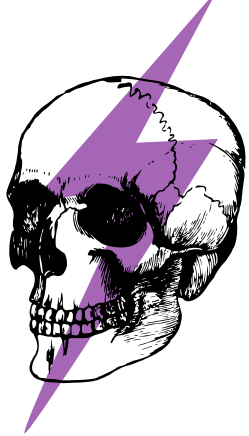
Moins bonne nouvelle, vous héritez également de 4 concurrents directs. Ces 4 concurrents auront exactement les mêmes contraintes et structures de coût que vous.

Un logiciel simulera la vie de votre entreprise en comparant vos choix à ceux de vos concurrents. Il vous classera sur 2 indicateurs de performance :

- **Rentabilité 70%**
- **Responsabilité 30%**



4 des 5 amis avant la rupture



LES ACHATS

Une guitare électrique est toujours composée d'un corps, d'un manche et d'une tête. Ces éléments sont en bois.

Le reste - outre les cordes - est électronique (prise jack pour se brancher à l'ampli, potentiomètres, chevalet, sélecteur, micros...).

Chaque année, vous sélectionnerez vos fournisseurs de matériaux. Ce choix aura trois impacts majeurs :

- **La rentabilité** : les coûts varient d'un fournisseur à l'autre.
- **Les ventes** : la qualité des matériaux influe sur l'attrait et donc sur les ventes de vos guitares.
- **La responsabilité** : chaque fournisseur présente un niveau d'impact environnemental différent.

LES ÉLÉMENTS EN BOIS

Vos prédécesseurs à la tête de YouRock! avaient choisi le fournisseur 1 - Lebrun, mais vous êtes désormais libre de changer si vous le souhaitez !

Fournisseur 1 - Lebrun

- Bois issu de forêts alpines (France, Europe)
- Certification PEFC
- Coût par guitare : 350 € (transport inclus)
- Avantages : bois premium, excellente qualité
- Inconvénient : prix élevé

Fournisseur 2 - Taixing

- Origine : Chine, traçabilité limitée
- Coût par guitare : 220 € (transport maritime + douanes inclus)
- Avantage : prix très compétitif
- Inconvénients : absence de certification, faible traçabilité et questions éthiques

LES CORDES & L'ÉLECTRONIQUE

Pour fabriquer vos guitares, vous devrez également passer commande en cordes et électronique (micros, potentiomètres..). Vos prédécesseurs à la tête de YouRock! avaient - là aussi - opté pour un fournisseur français (Lecard).

Fournisseur 1 - Lecard

- Entreprise basée à Roubaix
- Prix du pack cordes / électronique : 510€ frais de livraison inclus
- Qualité et responsabilité +++

Fournisseur 2 - Kostadin

- Entreprise basée à Bucarest
- Prix du pack cordes / électronique : 340€ (livraison + douanes inclus)
- Qualité et responsabilité -

LE VERNIS

Le vernis, c'est la touche finale apportée à la guitare. Chez YouRock!, comme la Ford T des années 1920, les clients pouvaient choisir la couleur de leur guitare, tant qu'ils choisissent du noir...

Fournisseur 1 - Vernini

- Basé à côté de Rome
- Coût par guitare : 110€ frais de livraison inclus
- Vernis artisanal à base de colophane et d'huiles (naturel, responsabilité ++++)

Fournisseur 2 - Guangdong

- Basé en Chine
- Coût par guitare : 70 € (livraison + douanes)
- Vernis à l'eau (responsabilité +)
- Traçabilité & conditions de travail dures à évaluer (responsabilité ---)



LES TALENTS

Voici les profils des talents travaillant pour la société :

Fabrication des guitares

- 3 artisans luthiers Jean-Didier, Laure et Kylian
- CDI à temps complet.
- Temps de travail annuel : 1607 heures par artisan
- Temps nécessaire pour fabriquer 1 guitare : 17 heures
- Rémunération annuelle brute : 32 000 €
- + charges sociales URSSAF : 42% du salaire brut



Préparation des commandes

- Alice, CDI à temps complet
- Rémunération annuelle brute : 28 000 €
- + charges sociales URSSAF : 42% du salaire brut
- 1 préparateur(ice) de commande pour 3 luthiers maximum.
- Si vous décidez de recruter d'autres luthiers à l'avenir, le logiciel vous ajoutera automatiquement les préparateur(ice)s de commandes.

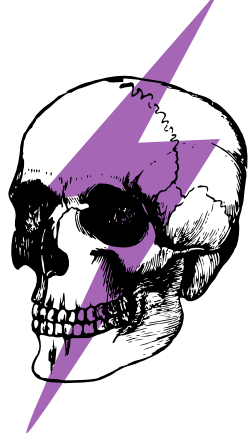


Départs volontaires et absentéisme

Vous subirez peut être des démissions et arrêts maladie, qui peuvent troubler la production et faire baisser votre score lié à la responsabilité. Pour les éviter, veillez à bien rémunérer vos salariés !

Chaque année, vous pourrez augmenter les salaires. Veillez à rester dans les moyennes du marché. Mieux vous paierez vos collaborateurs, plus votre score "responsabilité" sera élevé.

Si jamais vous souhaitez licencier au cours du jeu, c'est possible. Une prime de 10 000€ sera versée à chaque salarié licencié.



LES TALENTS

Les prestataires

Chaque année, vous déciderez du budget alloué aux 2 prestataires Visuweb et FastCare, à la baisse ou à la hausse. Plus ces 2 budgets seront élevés, plus vos chances de ventes le seront.

Service après vente FastCare

- Missions : traiter le SAV, remboursements, clients insatisfaits...
- Coût annuel global : entre 12 000 et 120 000 €

Web design & réseaux sociaux Visuweb

- Missions : mise à jour du site web boutique et communication sur les réseaux
- Coût annuel global : entre 12 000 et 120 000 €

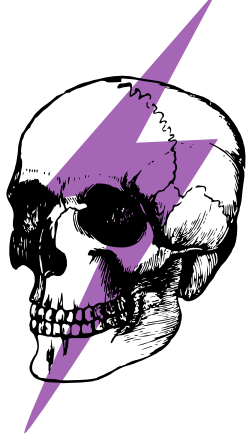


Les associés-gérants

Et vous dans tout cela ? En tant que nouveaux dirigeant(e)s, vous ne toucherez pas de rémunération annuelle.

En revanche, si l'entreprise est rentable, vous vous partagerez en tant qu'associés un joli pactole en fin de jeu : les dividendes.

Ces dividendes correspondront au montant des bénéfices cumulés depuis votre arrivé à la tête de l'entreprise.



LA PUBLICITÉ

L'histoire de YouRock! en matière de pub est très particulière : les 5 ex-gérants de l'entreprise n'ont jamais dépensé 1€ en publicité !

Jugeant le marketing artificiel et inutile, ils ont toujours refusé de communiquer autrement que par le bouche à oreille. Aujourd'hui, c'est votre équipe qui tient les rênes, vous pourrez donc débloquent des fonds alloués à la publicité. Objectif : booster vos ventes !

Google Ads



Vous définirez chaque année un budget Google Ads, la filiale publicitaire du géant américain trustant 98% des recherches sur le web.

Cette enveloppe vous permettra d'apparaître dans les résultats dits "sponsorisés". Plus le budget est élevé, plus le nombre de mots clés sur lesquels vous apparaîtrez sera important. **Budget annuel : 1 000 à 80 000 €**

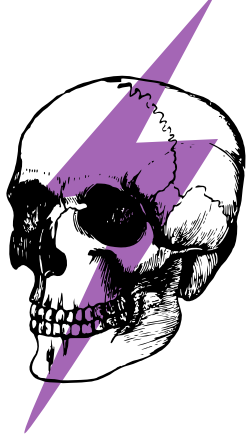
Meta Ads



Budget vous permettant d'apparaître sur les murs d'actualité d'utilisateurs Instagram et Facebook identifiés comme potentiels acheteurs de vos guitares. **Budget annuel : 1 000 à 80 000 €**

TikTok Ads

Budget permettant d'apparaître sur le fil d'actualité du réseau social chinois. **Budget annuel : 1 000 à 80 000 €**



LA DISTRIBUTION

YouRock! a fait le choix dès sa création de vendre ses guitares électriques **UNIQUEMENT EN LIGNE ET SUR COMMANDE**.

Le choix est audacieux, puisque tous les autres fabricants passent par des réseaux physiques de distribution (magasins spécialisés).

Enorme avantage pour YouRock! : en fabricant à la commande, l'entreprise s'évite de lourds coûts de stockage et frais liés aux magasins / boutiques spécialisées.

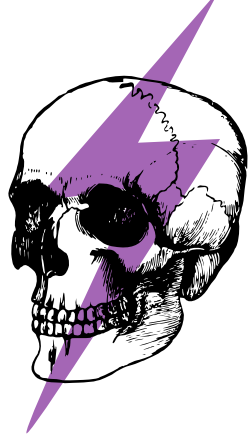
Dès qu'un client passe commande sur le site web, les luthiers commencent à fabriquer la guitare en utilisant les matières premières disponibles (bois, cordes, électronique et vernis). La guitare est ensuite expédiée directement au client.

Le coût de création du site web marchand est déjà amorti.

En tant que repreneurs de l'entreprise, vous devrez prévoir un coût annuel versé à l'agence VisuWeb, qui assure la mise à jour du contenu, la maintenance technique et vos réseaux sociaux. Plus le budget alloué est élevé, plus la prestation est de qualité.

Vos ventes pourraient ainsi en être directement boostées.





LES AUTRES CHARGES

Au delà de ces dépenses déjà conséquentes liées aux achats de matières premières, aux salaires, sous-traitants et publicité, il convient d'ajouter d'autres charges liées à votre activité...

Frais bancaires

- Gestion quotidienne des comptes : 400 € / an fixe.
- Agios en cas de découvert constaté à la fin de l'année : 10% du découvert.
- Taux d'emprunt bancaire : variable (voir rubrique "le financement").

Cabinet comptable



Vous sous-traitez la comptabilité et l'édition des fiches de paie au cabinet lyonnais DOUGS.

Montant annuel : 4 000 €. Tarif fixe jusqu'à la fin du jeu

Transports & douanes

Pour simplifier la gestion, les frais de transport et droits de douanes sur les produits vendus seront les mêmes quelque soit le pays dans lequel vous vendez vos guitares.

Frais de livraison : 15 € par guitare vendue.

Droits de douane : 3% du prix de vente des guitares hors frais de livraison.



Dons aux écoles de musique

Vos prédécesseurs avaient choisi de faire un don annuel de 12 000 € à Artissimo, l'école de musique locale. Vous aurez désormais le choix du montant et de l'association que vous souhaitez soutenir. Ces choix auront un impact positif sur votre score "resp".

L'atelier

Vos guitares sont fabriquées dans un atelier conçu pour accueillir maximum 3 luthiers + 1 préparateur(ice) de commandes. Loyer annuel : 36 000 €.

Si vous décidez de recrutez de nouveaux luthiers à l'avenir, vous devrez prévoir de nouveaux ateliers en conséquence.

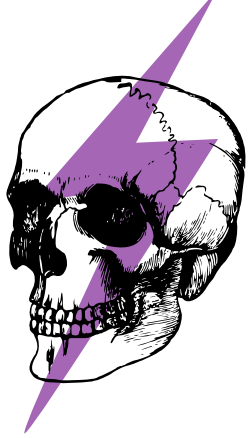
Les établis

Chaque artisan luthier a besoin d'un établi et d'outils pour travailler. Le coût d'achat est important : 27 000 € par établi (incluant les outils). Vous disposez aujourd'hui pour commencer le jeu de 3 établis (1 par artisan luthier).

Ce coût est considéré comme un investissement, car vos luthiers pourront utiliser leur établi sur 6 ans. Dans votre compte de résultat, vous n'aurez donc pas une charge de 27 000 € mais de 4 500 € ($27\text{K€} / 6$), appelée dotation aux amortissements.

Eau & EDF. Montant par atelier et par an : 10 000 €

Internet & téléphone. Montant par atelier et par an : 12 000 €



LA FINANCE

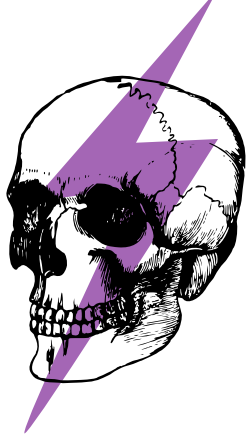
Il est possible qu'au cours de votre mandat à la tête de l'entreprise, vous ayez besoin de fonds pour accompagner votre croissance.

2 possibilités :

- **Utiliser vos fonds propres.** Il s'agit du montant disponible sur le compte en banque de l'entreprise. Vous trouverez cette info dans l'onglet "état des lieux financiers" (trésorerie)
- **Recourir à l'emprunt.** Si vous estimez ne pas avoir assez de fonds propres pour financer vos investissements futurs, un banquier peut vous prêter de l'argent.

Les règles pour emprunter :

- **Le taux d'emprunt évolue chaque année.** Un tableau récapitulatif vous donne le taux du moment (section "stratégie").
- **Maximum autorisé :** pas plus de **4 fois votre CAF**. La quoi ?
- **Capacité d'Auto Financement** = résultat net de l'année + amortissements (voir les 2 lignes correspondant dans l'état des lieux financier).
- Si vous dépassez ce seuil limite de 4 fois la CAF, votre emprunt sera tout simplement refusé.



L'ASSURANCE

En France, en tant que particulier, seules deux assurances sont réellement obligatoires :

- l'assurance habitation pour votre logement,
- l'assurance auto si vous possédez un véhicule.

Tout le reste (annulation de voyage, assurance ski, vol de téléphone, perte de colis...) dépend simplement du niveau de risque que vous acceptez.

C'est exactement la même logique en entreprise : à part la responsabilité civile imposée à certaines professions réglementées (ce qui n'est pas le cas de YouRock!), vous êtes libres de choisir votre couverture en fonction de votre tolérance au risque.

Les anciens dirigeants avaient opté pour une assurance "basique". Voici les trois options qui s'offrent à vous, révisables chaque année :

Aucune assurance — 0 €

Vous résiliez le contrat actuel. En contrepartie, aucune protection en cas de sinistre.

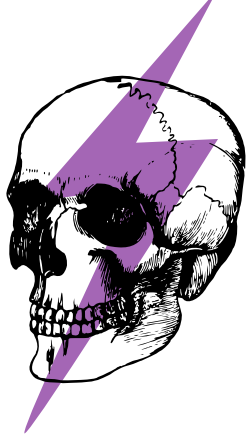
Basique — 4 000 € / an / établi

L'assurance rembourse 50 % des dommages en cas de :

- vol ou cambriolage,
- incendie,
- accident du travail,
- cyberattaque.

Premium — 10 000 € / an / établi

L'assurance rembourse 100 % des dommages pour les mêmes événements.



LES TAXES

“En ce monde rien n’est certain. A part la mort et les impôts”.

Benjamin Franklin, père fondateur des Etats-Unis.

Votre entreprise est une SARL dont le siège social est implanté en à Clisson, en France. A ce titre, vous êtes redevables d’un certain nombre de taxes et impôts...

La Cotisation Foncière des Entreprises (CFE). Montant annuel : 2 800 €

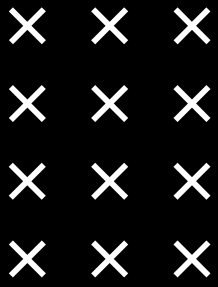
L’impôt sur les sociétés (IS). Cet impôt est calculé sur vos bénéfices. Si vous faites des pertes, vous ne paierez donc pas d’IS.

L’impôt sur les sociétés en France est calculé comme suit :

- 15% sur les 42 500 premiers € de bénéfice
- 25% sur tout ce qui dépasse.

L’IS est directement déduit de votre bénéfice de l’année. En revanche, il n’est débité de votre compte en banque que l’année suivante. Concrètement, vous le verrez donc apparaître sur votre compte de résultat N, et sur votre solde en banque N+1.

La Taxe sur la Valeur Ajoutée (TVA). L’objectif de ce business game n’est pas de faire de vous des experts fiscalistes mais d’excellents pilotes d’entreprise. Pour cette raison, la TVA sera entièrement négligée au cours de cette simulation. Toutes vos dépenses et vos recettes seront exprimées hors TVA (HT).



IMMERSIVE LEARNING



You Rock!

ONLY VA ?