

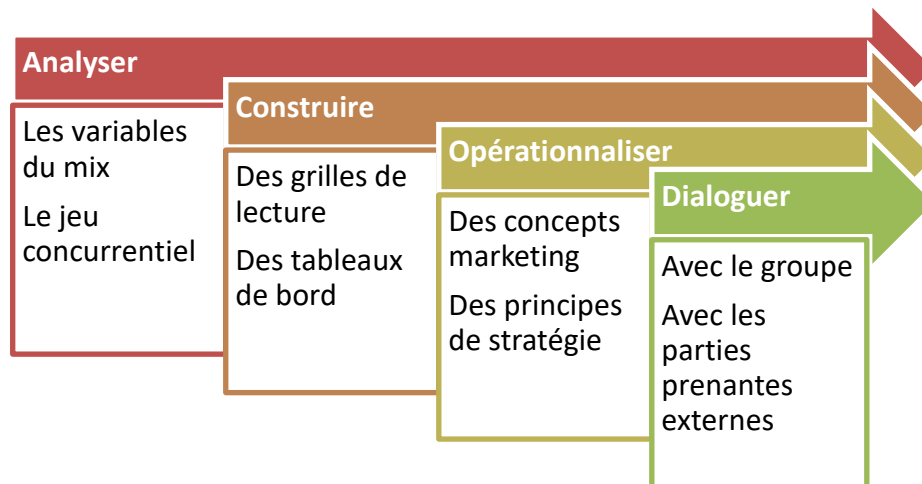
LM Production Expert



Anne Queffelec & Mathieu
Paquerot

Université de la Rochelle

I. Les objectifs du module



... en mobilisant les compétences suivantes :

- ✓ Développer une capacité de diagnostic concurrentiel
- ✓ Mettre en pratique un esprit de synthèse
- ✓ Manager l'équipe et gérer des conflits
- ✓ Gérer l'incertitude et le temps
- ✓ Réagir face à des situations de crise

II. Fonctionnement de groupe

1) Quelques règles de fonctionnement

Identifier les compétences de chacun

Il faut trouver une organisation qui permette la circulation de l'information et évite les conflits internes et assurer le contrôle des décisions et la coordination des décisions entre elles.

Petite vidéo illustrée du travail d'équipe :



https://www.youtube.com/watch?v=3kd1_VsPz0U

Vous devez organiser votre équipe et répartir les rôles (par fonctions, par univers, etc...)

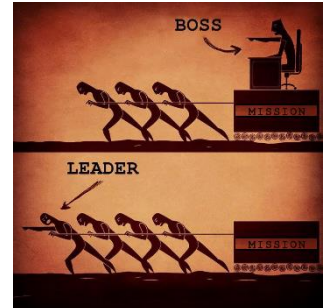
2) Fonctionnement du groupe dans la simulation

Des décisions à rendre à une heure précise

Le manager vient rendre la décision

- il en contrôle la saisie
- il prend des décisions rapides si nécessaire (parfois en situation d'absence d'information ou d'incohérence de certains chiffres)
- Des pénalités financières seront supportées par l'entreprise en cas de retard dans la remise des décisions.

Vérifiez vos chiffres avant de les rendre !



Des challenges à rendre en même temps que certaines décisions :

- Ils doivent être présentés dans une forme correcte (veillez à l'orthographe)
- Respectez le format suivant : n° de l'équipe+ nom du challenge

E1-strategie.doc

3) Les outils open source

Vous aurez besoin de logiciels que vous pourrez télécharger gratuitement sur des sites comme <http://www.01net.com/telecharger/>

Nous vous recommandons tout particulièrement les outils permettant de réaliser des cartes conceptuelles (www.xmind.net). Ils permettent de formaliser les idées et rendent le brainstorming particulièrement efficace.



Ils permettent également de formaliser simplement les objectifs et les moyens mis en œuvre, tout en hiérarchisant les priorités.

4) Matériel nécessaire

Chaque membre de l'équipe doit apporter son ordinateur.

III. Principes du business game

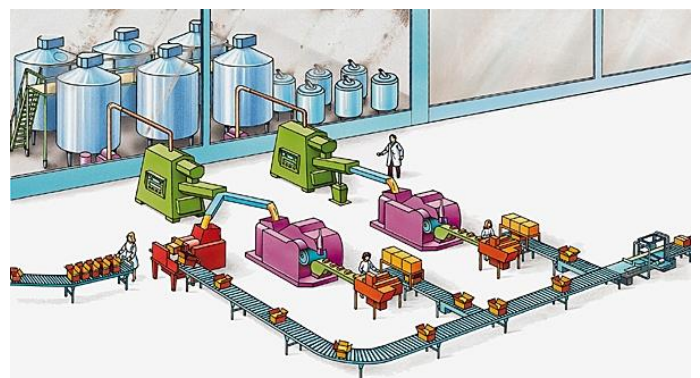
Vous gérez deux usines de production de tomates en conserve, distantes de 300 km.

- Une usine qualité standard
- Une usine qualité premium

Il est nécessaire de faire des investissements spécifiques en termes de matériels.

Il est également nécessaire de procéder aux recrutements des salariés de production.

Les paramètres techniques de production concernant la capacité de production des machines, des salariés ainsi que



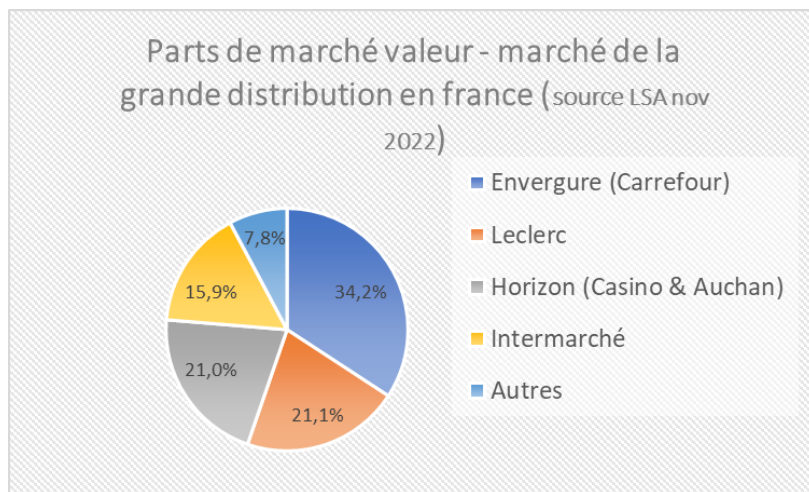
les quantités de matières premières nécessaires vous seront communiqués avant la première décision en début de simulation.

- des salariés : Il faut déterminer les effectifs, fixer les salaires
- des matières premières : vous achetez des tomates fraîches, qui sont transformées. Le coefficient de transformation est de 0.8, ce qui signifie que 1kg de MP donne 800g de produit fini. Vous achetez également des boîtes de conserves en métal vides.
- des machines : la production nécessite que les salariés travaillent sur les machines. Les salariés approvisionnent les machines et assurent la petite maintenance.



Vous pouvez racheter des machines pour accroître vos capacités de production.

Vos clients sont des grossistes et des centrales d'achat de la grande distribution. Pour rappel, L'ensemble des enseignes représente plus de 90 % des ventes de produits de grande consommation et de frais en libre-service (source : LSA, nov 2022).



Vous gérez l'ensemble des variables du mix marketing :

- ✓ Distribution : vous devez recruter une force de vente et fixer les conditions de rémunération
- ✓ Communication : vous déterminez le budget publicitaire (online et offline).
- ✓ Prix : vous fixez le prix de vente à vos distributeurs (ils appliqueront ensuite leur propre taux de marque)
- ✓ Produit : vous décidez des quantités à produire

IV. Les études

Vous avez la possibilité d'acheter chaque année des études qui vous informent sur :

- Etude de concurrence (mix marketing, quantités vendues)
- Etude comparative (données usine, données financières)

Leur achat est facultatif, mais sans ces données, vous êtes aveugles. Ces données vous seront en effet indispensables pour :

Sélectionner l'information pertinente pour prendre rapidement les décisions

Quantifier les effets de vos décisions

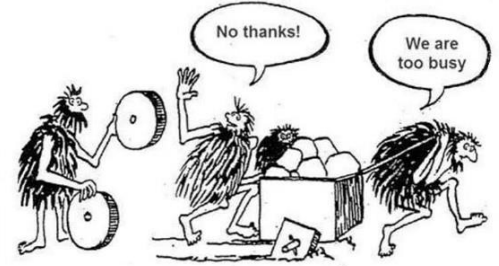
Mesurer votre performance relative

Vous devez être capables de réaliser des prévisions pour :

- ✓ Prévoir les actions vous permettant de vous maintenir dans un environnement concurrentiel
- ✓ Prévoir vos allocations de ressources (personnels, budgets, ...)

Vous devez analyser les écarts entre vos prévisions et la situation réelle

- ✓ Afin d'améliorer la qualité de vos prévisions,
- ✓ D'identifier les raisons des écarts et d'entreprendre les actions correctrices nécessaires
- ✓ De comprendre vos résultats pour les améliorer.



V. Contrôle de gestion

"C'est une race les comptables ! Le plus curieux, c'est qu'on parle des mêmes choses, mais pas avec les mêmes mots. Recherche par exemple, ça veut dire budget. Tungstène, titane, pour eux, ça veut dire factures.

On leur parle d'amour, ils vous parlent d'argent ! Ça devrait être un métier de femmes ! »

Jean Gabin, Sous le signe du taureau (1969), écrit par Michel Audiard



1) Les partenaires financiers

Les actionnaires

Vos actionnaires ont des exigences de rentabilité.

Vous devez communiquer régulièrement auprès de ces investisseurs pour leur donner vos prévisions de vente ainsi que les performances des périodes précédentes.

Des réunions régulières sont organisées. Elles doivent faire l'objet d'une préparation sérieuse et d'une communication écrite et orale de qualité.

La rentabilité des capitaux propres et le retour sur investissement sont des données qui doivent être communiquées régulièrement par écrit, de même que les prévisions de CA et de résultat pour le prochain exercice.

L'équipe de direction doit bien intégrer le fait que de mauvaises prévisions ou des engagements non respectés peuvent la mettre dans une position délicate par rapport aux actionnaires.

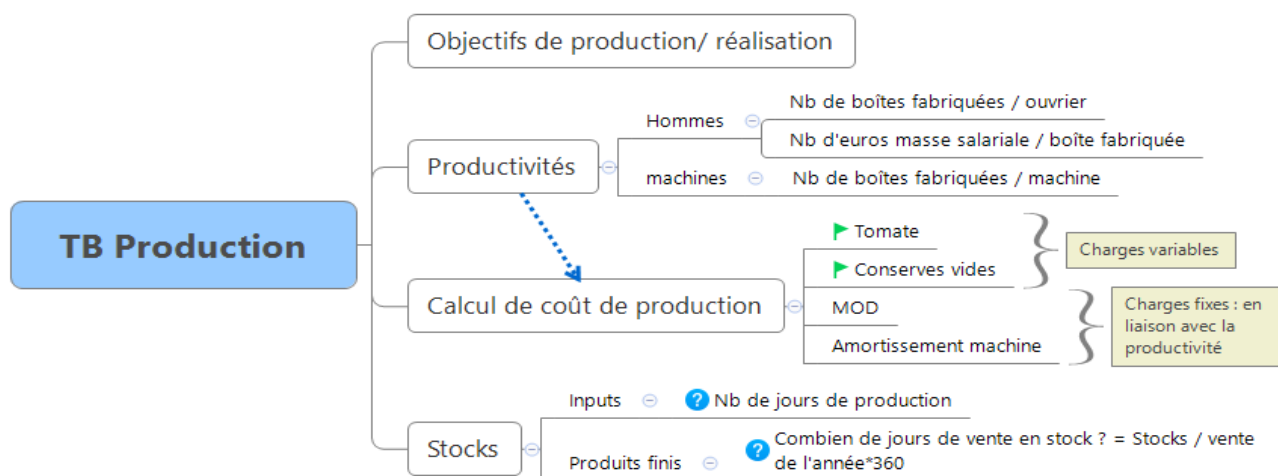
Les banquiers

Vous avez des engagements bancaires et vous aurez besoin d'outils de trésorerie qu'il vous faudra négocier. Ces négociations doivent faire l'objet d'une préparation pour fournir une estimation précise de vos besoins.

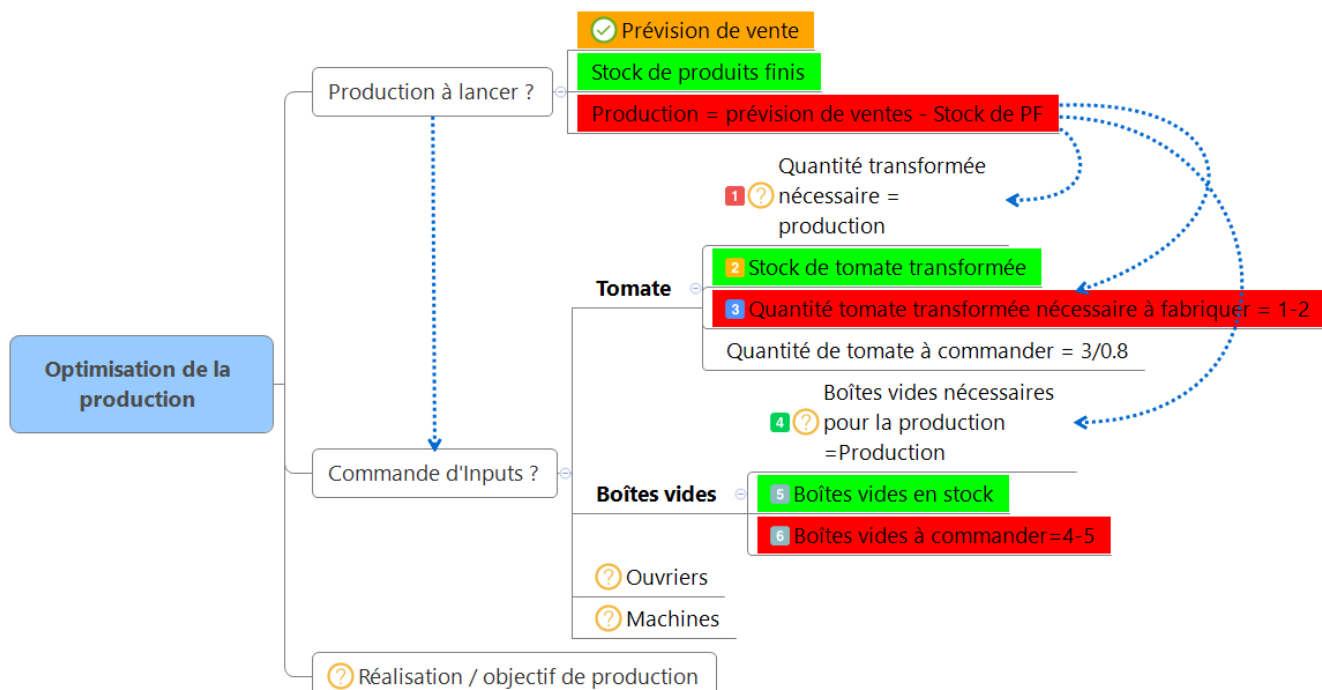
Votre trésorerie est contrainte par les autorisations de découvert négociées avec votre banquier. Le non-respect de vos engagements peut entraîner des conséquences sur vos investissements ainsi que le blocage de votre entreprise (non-paiement des salaires, des dépenses de publicité...).

2) Exemple de structure de tableaux de bord

Tableaux de bord production



Optimisation de la production



VI. Liens vers des ressources méthodologiques

1) Focus sur des concepts

Business plan: <https://www.youtube.com/watch?v=AAsoATpOYec>

Seuil de rentabilité : <https://www.youtube.com/watch?v=xSr4dyHRHgU&t=22s>

Actualisation & capitalisation : <https://www.youtube.com/watch?v=eFIK2MedrvQ>

Optimisation de l'outil de production : <https://www.youtube.com/watch?v=HYSQv8BpjGE&t=57s>

Calcul de la VAN d'un projet : <https://www.youtube.com/watch?v=6IESfyAfLTs>

2) Méthodologie tableaux de bord

Méthodo Générale sous Excel : <https://www.youtube.com/watch?v=OJFnheO1LdU&t=111s>

TB marketing : <https://www.youtube.com/watch?v=6X2uARNuWPI>

TB financiers : <https://www.youtube.com/watch?v=SRESfhuErKo>

