ÇARTELS & CUTTHROAT$™

LOGICIEL en FRANÇAIS

FAIT AU QUÉBEC par COMPUTERRE

STRATEGIC SIMULATIONS INC.

TABLE DES MATIERES

1 Introduction
1 Inventaire des Pièces
1 Genres de Jeu
1 Débutants
1 Joueurs Robots
1 Le Scénario
2 Pour Garder le Jeu
2 Rapports Annuels et Finaux
2 Divers
3 Première Journée à l'Ouvrage
3 Introduction Au Monde Des Affaires
4 Révision de la Performance de Votre Compagnie
7 Au Travail Maintenant! Faites Vos Plans
10 Bref...
10 Note du Créateur
10 Notes sur le Modèle
11 Glossaire
13 Les Règles, Brièvement
14 Les Auteurs

Introduction

Cartels & Cutthroats n'est pas seulement un jeu palpitant, c'est un simulateur sophistiqué du monde des affaires. En fait, si vous êtes capables de maîtriser ce jeu, vous seriez probablement un bon gérant d'affaires!
Ce manuel contient le mode d'emploi du jeu ainsi qu'une explication détaillée des concepts de la gérance (voir le Rapport Spécial pour Débutants). Si ces concepts vous sont déjà familiés, lisez la page "Les Règles, Brièvement" et commencez à jouer. Utilisez ce manuel comme référence si jamais vous n'êtes pas certain d'un détail.

Inventaire des Pièces

A. Manuel d'instructions
B. Disque du jeu (5 1/4 pouces)
C. Bloc de planification

Genres de Jeu

Une des premières questions auxquelles vous répondez en commençant une nouvelle partie concerne le genre de jeu que vous voulez jouer. Il y en a quatre sortes:

Jeu Ouvert - Dans ce jeu, tous les joueurs sont assis devant l'ordinateur et peuvent voir les rapports des autres joueurs. Il est utile d'utiliser la boîte de contrôle dans un jeu ouvert, de cette façon, les joueurs n'ont pas à se déplacer vers l'ordinateur, ils n'ont qu'à faire circuler la boîte de contrôle. Une fois que tous les joueurs ont fini d'examiner leurs rapports, ils entrent leurs plans. Pour entrer les plans, il vous est recommandé de les faire lire à voix haute par un des joueurs pendant qu'un autre joueur les entre dans l'ordinateur. Ce jeu est idéal lorsqu'il y a des joueurs débutants.

Jeu Fermé - Dans ce jeu, les joueurs utilisent l'ordinateur individuellement pour visionner leurs rapports et entrer leurs plans de façon confidentielle. Placez l'ordinateur de façon à ce que l'écran ne soit vu que par une seule personne à la fois pendant le visionnement. Le visionnement des Rapports Annuels et des Communiqués d'Informations devrait cependant se faire par tous les joueurs en même temps. Ce jeu est plus réaliste que le précédent étant donné que chaque joueur n'a qu'une connaissance très limitée de ce que fait la compétition.

Jeu Imprimé

Pour ce jeu, vous devez avoir une machine imprimante qui peut être mise en marche avec un simple PR#n ("n" étant la fente dans laquelle l'imprimante est branchée). Tous les rapports sont imprimés sur papier pour être distribués à tous les joueurs. Si ce genre de jeu est combiné avec la possibilité de garder le jeu, alors il vous est possible de faire un montage à consultation perpétuelle. Exemple: vous pourriez jouer le jeu au bureau en apportant les rapports avec vous tous les matins et en apportant les plans chaque après-midi. (Ceci suppose que votre ordinateur est chez vous et que, si vous êtes un des joueurs, vous avez quelqu'un pour entrer les plans. Autrement, vous avez un avantage qui n'est pas équitable).

Jeu pour Débutant - Le jeu pour débutant est un jeu ouvert avec un certain nombre d'options choisies pour vous à l'avance. Ceci facilite le jeu en réduisant le nombre de questions auxquelles vous devez répondre en début de partie. L'élément de chance est également augmenté, réduisant ainsi l'habileté requise pour jouer.

Débutants

Tout le monde commence un nouveau jeu comme débutant. Pour vous faciliter la tâche, Cartels & Cutthroats posssède plusieurs particularités pour débutants. Il y a le jeu pour débutants mentionné plus haut, qui offre un départ plus simple et plus rapide.

A part le jeu pour débutants, Cartels & Cutthroats possède une particularité qui permet aux joueurs individuels de s'identifier à un débutant (peu importe le genre de jeu joué). Les débutants ont alors: plus de temps pour visionner leurs rapports, des avantages dans la vente, moins de chances d'être victimes d'un malheur et un mémo d'analyse du marché. Ce mémo provient d'un conseiller spécial qui donne des conseils sur la méthode d'accroissement des profits. En général, ces avantages sont suffisants pour permettre à un débutant de rester dans la partie, mais pas de gagner contre un joueur d'expérience.

Joueurs Robots

Vous pouvez créer des compagnies supplémentaires qui seront gérées par l'ordinateur. Ces "joueurs" suivront des stratégies simples et, d'ordinaire, ne feront pas gagner l'ordinateur. Cependant, si vous avez moins de trois joueurs humains, le(s) joueur(s) robot(s) pourrait(ent) rendre le jeu plus intéressant.

Le Scénario

Tous les aspects spécifiques du jeu que vous allez jouer sont décrits dans le scénario. Celui-ci donne le genre de produit que vous fabriquez, les matériaux bruts utilisés et l'avenir économique pour les cinq prochaines années. Chacun de ces aspects peut être choisi individuellement de la façon suivante:

Genre de Produit: Il y a trois genres de produits qui représentent trois catégories de produits: les biens de nécessité, les biens de luxe et les biens divers. Vous ne pouvez choisir qu'un seul genre par partie.
Les biens de nécessité sont des produits dont les consommateurs ont besoin en quantités certaines. Les consommateurs vont payer des prix élevés pour obtenir ce dont ils ont besoin, mais ils n'achèteront pas beaucoup plus que ce dont ils ont besoin si le prix baisse. Ainsi, les revenus totaux (de toutes les compagnies misent ensembles) vont baisser avec les prix (si ceux-ci baissent) et vice-versa. Cependant, si une compagnie particulière baisse ses prix de façon concurrentielle, elle

devrait vendre plus de son produit. La raison pour cela étant que le prix est le facteur déterminant chez le consommateur lorsque ce dernier cherche un produit essentiel chez des marchands concurrents. Ainsi, les biens de nécessité peuvent mener à une compétition féroce mais elles peuvent également rendre les cartels, fixeurs de prix, très profitables.

Les biens de luxe sont des produits que les consommateurs achètent avec leur surplus de revenu. Si la scène économique s'améliore, ils achèteront plus de biens de luxe. Le contraire est également vrai. Peu importe la situation économique, une baisse des prix accroîtra les profits tandis qu'une hausse des prix les baissera. Pour les ventes d'une compagnie particulière, le prix est moins important que la publicité et d'autres considérations. les biens de luxe créent alors moins de compétition, donc les cartels ne sont pas recommandés.

Les Biens Divers se trouvent entre les biens de nécessité et les biens de luxe. Peu importe le prix, les profits demeurent toujours approximativement pareils. Tous les autres aspects de la compétition pour les biens divers sont également situés entre ceux des biens de nécessité et ceux des biens de luxe.

Genres de Matériaux Bruts: Il y a quatre genres de matériaux bruts qui varient en termes de fluctuation de prix et de disponibilité. Il y a ceux dont le prix est stable, basé sur une réserve abondante; ceux dont le prix oscille de façon imprévisible, basé sur les réserves mondiales; ceux dont le prix oscille de façon saisonnière, le troisième trimestre offrant les prix les plus bas; et enfin, ceux dont le prix est directement influencé par la demande qu'en fait votre industrie auprès de vos quelques fournisseurs. Dans tous les cas, sauf le dernier, les prix sont prédits pour la période de planification courante. Pour ce qui est des prix influencés par la demande, le prix courant est donné aussitôt que toutes les commandes ont été faites. Dans ce cas, vous apprenez le prix après votre achat. Toutes les réserves à l'exception de la première (quantité abondante) peuvent être interrompues.

Inflation: Il y a quatre niveaux d'inflation qui décrivent le rythme de changement dans l'IPC. Ces niveaux varient entre 1% et 15% de la façon suivante: très bas (1%), contrôlé (5%), élevé (10%) et très rapide (15%).

Changement Economique de Base: ceci reflète la croissance annuelle de l'économie (excluant l'inflation). Le rythme de croissance peut prendre un des niveaux suivants: baisse lente (-5%), stagnation (0%), croissance lente (5%) et expansion forte (10%).

Note: Les pourcentages annuels donnés pour l'inflation et l'économie sont des estimations, étant donné que les valeurs peuvent varier n'importe où dans l'écart qui leur est possible.

Changements Economiques: En plus du niveau de changement de base, il existe la possibilité d'autres changements dans le taux de croissance. Ces changements peuvent prendre la forme d'élans ascendants, d'élans descendants ou pas de changements. En plus, les élans ont une probabilité de réalisation variable et un effet maximum variable sur l'économie. Enfin, chaque élan est suivi d'une période de récupération pendant laquelle l'économie essaie de reprendre son rythme de croissance originel. Il n'y a cependant aucune garantie concernant la fréquence, la durée ou la récupération des élans.

Impact de la Chance: Ceci indique le niveau de variabilité du jeu. En général, plus l'élément de chance est grand, plus le niveau de réalisme est bas. L'impact de la chance peut prendre un des niveaux suivants: léger, modéré, significatif et fulgurant. Le dernier niveau crée un jeu palpitant sans trop insister sur habileté du joueur. Ce niveau est donc utilisé par les débutants.

Note: Certaines combinaisons d'options économiques peuvent créer des environnements absurdes et irréels. En général, ne spécifiez pas de scénarios où tous les items sont placés à leurs valeurs extrêmes.

Pour garder le jeu

Chaque tour vous donne l'occasion de conserver le jeu en cours. Vous serez incités à insérer un disque pertinemment paraphé et à donner un nom au jeu. Vous pourrez alors continuer un jeu commencé il y a quelque temps et conservé n'importe quand en répondant "non" quand l'ordinateur demande "voulez-vous commencer une nouvelle partie?". On vous demandera alors d'insérer le disque possédant le jeu conservé et d'entrer son nom. Le jeu reprendra au point où des plans ont été entrés. Pour cela, les joueurs doivent remplir leurs feuilles de planification avant que le jeu ne soit conservé et doivent garder ces plans jusqu'à ce que le jeu soit reprit.

Rapports Annuels et Finaux

Un rapport est présenté chaque année, après la révision de la performance au quatrième trimestre. Le rapport fait voir où chaque joueur se situe selon des normes de croissance équivalentes, en pourcentage du revenu par dollar de vente et par total d'unités vendues. La deuxième page du rapport donne le pourcentage que chaque élément de Revenus et Dépenses représente par rapport aux revenus totaux. Cette page peut être très utile quand vous voulez comparer les différentes stratégies.

Un rapport identique est préparé à la fin de la partie. Le gagnant est le joueur qui se situe le plus haut en croissance équitable. Les autres joueurs pourront cependant se consoler avec leur position dans les autres catégories.

Divers

Pour rendre le jeu plus réaliste, tous les montants d'argent (à l'exception du prix par unité) peuvent être vus comme ayant trois zéros en moins. Ainsi donc, quand le jeu montre $10,000, vous pourriez lire $10,000,000. Le nombre d'unités vendues deviendrait 20,000 au lieu des 20 unités que fait voir le jeu.

Toutefois, une fois que vous avez accepté le réalisme du jeu, il est probablement moins déroutant de faire affaire avec les valeurs telles qu'elles sont données.
Le titre de ce jeu, Cartels & Cutthroats, n'est pas dû au hasard. La compétition acharnée et les cartels, qui contrôlent les prix, sont les deux stratégies extrêmes utilisées où le nombre de compagnies est limité. Ainsi, même si la majorité des formes de compétitions tombent entre ces deux extrêmes, le titre du jeu peut vous servir d'aide-mémoire concernant les options extrêmes qui sont à la disposition de votre industrie. Une des questions qui vous seront posées est "combien de trimestres voulez-vous jouer?". La durée minimale d'une partie devrait être de 8 trimestres. Ceci vous donne juste le temps d'essayer quelques-unes de vos stratégies. La durée recommandée pour une partie est de 5 ans ou 20 trimestres. Le modèle a été conçu avec cette durée en tête. Le maximum recommandé pour une partie est de 10 ans ou 40 trimestres. Des événements bizarres peuvent se produire dans une partie qui dure plus de 10 ans (comme la détérioration du scénario économique). Une autre façon de déterminer la longueur d'une partie: spécifiez la longueur de la partie comme étant plus longue que ce que vous voulez jouer et arrêtez le jeu (en entrant "A") à une heure fixée à l'avance.

Première Journée A L'Ouvrage

Nouveau Président
Première Journée

Bonjour. Félicitations en cette première journée à la tête de la compagnie que vous a offerte votre père en cadeau. Il veut vous faire voir le monde des affaires de près. Etant sa secrétaire générale, il m'appartient de vous préparer ce "cours condensé" pour votre première journée à l'ouvrage.

J'y ai attaché un résumé des opérations de cette compagnie. Sachant que vous avez obtenu votre diplôme universitaire en Glaçage de Gâteau, j'ai prévu que vous ne seriez pas familiarisé avec l'équilibre d'un carnet de chèques et j'ai donc gardé ce rapport simple. Si, toutefois, vous vous sentez assez confiant pour commencer dès maintenant, vous pouvez ignorer mon rapport.

Souvenez-vous que même si votre père vous veut instruit dans le monde des affaires, il ne veut pas perdre d'argent inutilement. S'il voit que votre compagnie fait faillite, il vous remettra derrière la tondeuse familiale, une fois par semaine.

Sincèrement vôtre,

A Votservice

Mlle A. Votservice
Secrétaire générale

Introduction Au Monde Des Affaires

Le Monde Economique dans lequel vous vivez

Même si vous lui avez échappé jusqu'à maintenant, vous devez savoir qu'il existe un monde "économique" qui fait fonctionner le capitalisme. L'économie peut ressembler à une soupe aux alphabets, mais ces sigles sont importants: PNB, IPC, IPA. Avec le Taux Préférentiel, ils sont aussi importants pour une bonne planification que le vent pour faire de la voile.

PNB

Ceci n'est pas une hormone artificelle, c'est le Produit National Brut. (Le mot "brut" ici signifie "total", ce n'est pas un commentaire sur la qualité du produit). Le PNB est une mesure, en dollars, de la valeur marchande de tous les biens et services produits par l'économie pendant la dernière période. La valeur marchande est simplement le prix final que paye le consommateur. Afin d'éviter de compter le même item deux fois, le PNB ne compte que les produits finis. Parce que le PNB est basé sur les prix courants, sa valeur sera accrue par le taux d'inflation courant. L'aspect intéressant du PNB est sa variation à chaque période. Vos rapports de compagnie vous tiendront au courant du PNB et de ses variations.

Si le PNB monte, plus de gens produisent et reçoivent des profits. Avec cet accroissement de revenu, les gens achètent plus - plus de votre produit! Comme vous pouvez deviner, le PNB ne coopère pas toujours. Il peut descendre. Ainsi sont nées les dépressions (vous vous souvenez des années 30?). Ne construisez par d'usines pendant une baisse du PNB. Ne surproduisez pas non plus.

IPC

L'IPC est l'Indice des Prix à la Consommation, il fournit une mesure d'inflation. Vous savez sûrement qu'il faut plus d'argent pour acheter la même quantité de biens à chaque période. Cette hausse des prix est ce qui est mesuré par l'IPC. L'IPC suit l'augmentation des coûts pour vos besoins tels les matériaux bruts et les services. Vos dépenses, en général, augmentent avec l'IPC mais les consommateurs sont prêts à payer des prix plus élevés pour votre produit pendant cette même période. L'IPC ne fait que "hausser la mise" de tout le monde. Ne soyez pas trop excité si vos profits augmentent pendant une période inflationniste. Vous devez croître plus rapidement que l'inflation pour que votre affaire soit vraiment profitable.

IPA

L'IPA (Indice de Pouvoir d'Achat) indique la croissance de l'économie, excluant l'inflation. En d'autres termes, le "vrai" gain de pouvoir d'achat du consommateur. Le gouvernement publie le PNB et l'IPC et le département de commercialisation s'en sert pour calculer l'IPA. L'IPA est très utile vu qu'il exclu l'IPC (l'inflation) du PNB (croissance économique). En plus, l'IPA est calculé avec une base initiale de 100 au début de la partie. Pour ces raisons, l'IPA (et ses variations de trimestre en trimestre) est l'"indicateur" le plus utile dans la planification de la production et de l'expansion. Vous devez faire affaire avec des indicateurs collectifs car vos consommateurs sont dispersés et influencés par les tendances générales de l'économie.

Taux Préférentiel: "Taux Préférentiel" est un diminutif de taux d'Intérêt Préferentiel. Le Taux Préférentiel est le taux d'intérêt chargé par les banques pour des prêts qu'ils font à leurs meilleurs clients - rarement nous! De façon plus importante, le Taux Préférentiel indique la disponibilité du coût des fonds pour l'expansion. Le taux d'intérêt de la compagnie sera le Taux Préférentiel plus une prime. La prime varie selon l'estimation que fait la banque sur les opérations de la compagnie. Le cercle vicieux: si votre profit descend, la banque augmente son taux d'intérêt, votre profitabilité descend encore plus et ainsi de suite.

Ceci conclu l'aperçu général de l'environnement économique. Je vous fournirai de plus amples détails sur l'environnement à mesure que nous verrons les rapports de votre compagnie. D'ordinaire, les tendances économiques vous sont fournies avec des lectures "générales". Vous ferez des mises au point après avoir fait la révision de vos rapports de compagnie.

Votre Commerce

Votre commerce prend des matériaux bruts et les transforme en produits finis, prêts à être vendus. En termes de processus, votre compagnie prend un produit et le transforme en un produit d'une plus grande valeur (le prix dépasse le coût par unité), tel qu'illustré dans la figure 1.

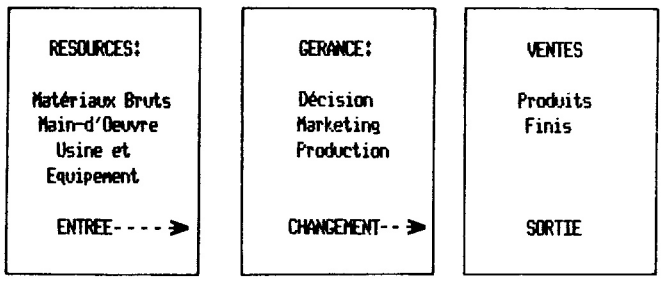


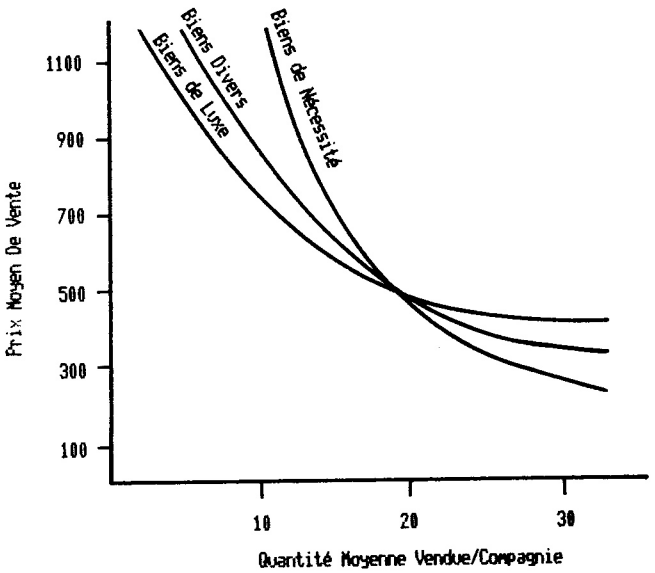
Figure 1. Vue simplifiée - Compagnie de production

Il y a trois sortes de biens que la compagnie peut produire: les biens de nécessité, les biens de luxe ou les biens divers. Une fois que le genre de produit est choisi, il ne peut pas être changé, et tous vos concurrants produiront le même genre de produit. Ainsi, vous serez en compétition directe pour une part du marché.

FELICITATIONS

Vous avez fait l'acquisition d'une compagnie qui fabrique un produit considéré comme étant un luxe par la majorité des consommateurs.
Le prix de vos matériaux bruts varie de façon imprévisible selon les réserves mondiales.
Les prévisions économiques pour les cinq prochaines années: croissance faible.
Prévisions économiques pour les cinq prochaines années: croissance faible dans le produit national brut (PNB) avec de bons changements économiques additionnels à venir.
L'inflation telle que mesurée par l'indice des prix à la consommation sera de niveau controlé.
De plus, l'impact du hasard sur les compagnies et sur l'économie devrait être significatif.

Le genre de produit, donc, a des conséquences importantes sur la stratégie. Par exemple, la publicité est importante pour un luxe, tandis que le prix est l'élément clé pour une nécessité. Une baisse du PNB est ce qui endommage le plus la vente de biens de luxe, mais les biens de luxe ont leur plus grande période de croissance pendant une expansion de l'IPA. Le contraire s'applique aux biens de nécessité. Ainsi, votre stratégie pour faire concurrence pour les ventes et profits doit être basée sur le genre de produit que vous vendez.



Révision de la Performance de votre Compagnie

Votre rôle est de prendre des décisions. Celles-ci sont enregistrées sur une Feuille de Planification de la compagnie. Avant de prendre une décision, vous devriez faire la révision des rapports trimestriels de la compagnie. J'ai reproduit le rapport du dernier trimestre avec une explication de son utilisation.

Communiqué d'Informations

Le premier rapport que vous recevez est le communiqué d'informations. Ceci n'est pas un rapport au sens strict du mot, mais il vous fournit votre premier aperçu des opérations qui ont eu cours au dernier trimestre. Le communiqué d'informations fait voir le PNB, l'IPC et l'IPA du dernier trimestre. Il donne également le nombre d'unités vendues, le prix et le revenu total pour chaque compagnie dans l'industrie. Finalement, vous avez le prix des matériaux bruts.

ETAT DES PERTES ET PROFITS POUR 1/2

	$	%TTL	$/#	%CH
Revenu	12625	100	505	0
PCMV	4800	38	192	11
Frais Gén.	1630	13	65	10
Publicité	600	5	24	20
R & D	500	4	20	0
Amortiss.	400	3	16	0
Dép. Variées	0	0	0	0
Dép. d'Opér.	3130	25	125	2
Intérêt	358	3	14	12
Taxes	2067	16	82	21
Coûts Totaux	10359	82	414	3
Revenu Net	2266	18	91	20

Le communiqué d'informations est un rapport spécial parce qu'il est donné à toutes les compagnies dans l'industrie. L'information donnée ici est également donnée dans les rapports de votre propre compagnie. Des notes spéciales sont parfois ajoutées au bas d'un communiqué d'informations (habituellement concernant des actions gouvernementales qui affectent l'industrie).

L'état des pertes et profits est le premier rapport de compagnie que vous recevrez. Une déclaration des pertes et profits est une mesure de richesse sur une période de temps. Les quatre colonnes de l'état des pertes et profits fournissent:

1) Total des ventes pour chaque item.

2) Détail du pourcentage pour chaque item. Le revenu des ventes est égal à 100% et chaque item ci-dessous est montré comme étant un pourcentage du revenu.

3) Coût moyen par unité (total des dollars divisé par le nombre d'unités vendues).

4) Le changement de pourcentage de chaque item depuis le dernier trimestre. (Si le dernier montant est zéro, une flèche double est indiquée étant donné que le changement de pourcentage serait infini.)

Ceci fournit de l'information de grande valeur; par exemple: si les coûts sont en moyenne de $400 par unité quand 20 unités sont vendues, une baisse du prix de vente en-dessous de ce montant ne vous garderait pas en affaires très longtemps.
L'état des pertes et profits fournit la "dernière ligne" à laquelle nous faisons tant référence. La première ligne de l'état des pertes et profits représente le revenu des ventes, la dernière, le profit (ou la perte). Toutes les lignes intermédiaires sont celles des dépenses ou les coûts de l'opération d'une compagnie. La majorité de ces coûts ne nécessitent pas d'explication. Le montant des dépenses est directement relié à vos décisions sur votre Feuille de Planification. Un item, cependant, mérite une explication spéciale - le Prix Coûtant des Marchandises (PCM) Vendues. Le PCM Vendues est calculé à partir du Prix Coûtant des Marchandises Produites (non indiqué) et je commence mon explication ici.

Le Prix Coûtant des Marchandises (PCM) Produites se compose des matériaux bruts, de la main-d'oeuvre et des coûts d'entreposage. Les coûts d'entreposage sont le résultat de l'emmagasinage de matériaux bruts dans l'inventaire de période en période. Le calcul du coût des matériaux bruts utilisés dans la production est une question de simples additions et soustractions: additionnez les achats de matériaux bruts à l'inventaire de départ et puis soustrayez les matériaux bruts de la fin. Le résultat (plus les coûts d'entreposage, s'il y a lieu) représente le coût des matériaux bruts utilisés lors de la production. La main-d'oeuvre est maintenant ajoutée au coût des matériaux bruts. Le coût de la main-d'oeuvre comprend le salaire des ouvriers, l'horaire de production et le pourcentage d'automatisation (voir Production). Les coûts des matériaux bruts et de la main-d'oeuvre utilisés dans la production sont connus sous le nom de "coûts primaires". Les coûts primaires sont les composantes du PCM Produites. Le profit accroit si les prix sont gardés bas.

Le PCM Vendues est calculé d'après le PCM Produites. Il diffère quand vous produisez plus que vous vendez. Les produits finis sont classés dans l'inventaire et ne sont pas "dépensés" jusqu'à ce qu'ils soient vendus. Le coût de l'entreposage est ajouté à la valeur du produit fini. Un procédé d'addition et de soustraction similaire est utilisé pour le PCM vendues. Ajoutez le PCM Produites à la valeur initiale des produits finis, ensuite soustrayez la valeur finale (du bilan) de l'inventaire de produits finis. Le résultat est le PCM Vendues indiqué sur l'Etat des Pertes et Profits. Vous pouvez peut-être réaliser maintenant que cette seule ligne, PCM Vendues, représente de nombreuses politiques (par exemple, les politiques d'inventaires des produits finis et des matériaux bruts). Le coût par unité du PCM Vendues devrait être bien au-dessous du prix de vente pour faire place aux frais généraux, aux autres dépenses et, évidemment, au profit.

BILAN

ARG	6504	PRÊTS	7000
INVENT.	450	DETTES.	7000
IMM.	31200		
EQP. AUT.	0	CAPITAL	31154
ACTIF.	38154	DET & OBG	38154

Le bilan est un rapport très important pour la compagnie. Il fournit de l'information sur la composition des actifs de la compagnie (à gauche), ainsi que la compositon des réclamations sur ces actifs, obligations et actions (à droite). Le bilan représente les actifs et les réclamations à un moment donné, c'est un peu comme une photographie. Les montants investis dans chaque catégorie d'actifs (argent, inventaire, usines, etc.) sont les résultats de décisions antérieures. Vos décisions vont changer la valeur des actifs d'avantage, ainsi que leur distribution. Par exemple, la construction d'une nouvelle usine, l'entreposage de matériaux bruts ou le remboursement d'un prêt vont tous changer la valeur des actifs.

Les items sur le bilan donnent les "limites" pour la planification de la production de la prochaine période. L'argent, la valeur de l'inventaire ainsi que la valeur de l'automatisation et de la construction de la compagnie sont déployés. La production ou l'expansion ne peuvent se réaliser au-delà de la "capacité" représentée par les comptes du bilan.

Le côté droit du bilan représente les réclamations sur vos actifs que font la banque et votre famille. Les prêts ou obligations sont les réclamations faites par la banque sur vos actifs. Le rapport obligations/actifs totaux est très important.

Plus ce rapport augmente, plus le risque de faillite augmente, surtout pendant une période de ventes décroissantes. L'autre "réclamation" du côté droit, les actions, représente votre "valeur nette" dans la compagnie. Comme vous savez, votre père s'attend à ce que ce montant augmente vu qu'il représente une partie (même si elle est petite) de la fortune familiale. Enfin, comme vous l'avez remarqué (j'ose espérer), la combinaison des obligations et des actions "balance" avec les actifs totaux.

Deux petits rapports sont inclus avec le bilan parce qu'ils mettent en évidence les rapports du bilan.

Le premier, c'est l'Analyse des Ratios. Trois pourcentages sont calculés: revenu divisé par actifs, revenu divisé par actions et prêts divisés par actifs. Les deux premiers sont pratiques dans l'analyse du rythme auquel la compagnie crée du revenu. Une différence entre ces deux sera due à l'influence créée par l'utilisation de l'argent de la banque (en plus du vôtre) pour générer un plus grand revenu. Le troisième rapport donne un autre aperçu de l'influence de la compagnie, vu qu'il est basé sur les prêts divisés par le total des actifs. Quand ce pourcentage monte, le rapport revenu/obligations fait de même. Mais si vos prêts deviennent trop volumineux, une partie de vos actifs risque la faillite. A mesure que vous acquérez de l'expérience, ces rapports peuvent devenir de plus en plus utiles dans l'analyse de la situation financière de votre compagnie.

L'autre partie du bilan s'appelle l'Analyse des Actions. Cette partie résume le rapport entre le profit et la perte, et le bilan. La dernière ligne de revenu net de l'Etat des Pertes et Profits augmentera les actions du Bilan du même montant (ou les baissera dans le cas d'une perte). Imaginez les actions comme étant des litres d'eau dans une baignoire (voir figure 2). Le revenu des ventes coule dans la baignoire tout au long de la période à partir du robinet (ouvert au maximum, on espère). Tous les coûts (dépenses) de la compagnie seront représentés par une série de canaux d'écoulement (petits, on l'espère) qui retirent l'eau de la baignoire. Parce que votre compagnie fonctionne 12 mois/année, ce processus est continuel. Cependant, étant donné que vous voulez des mesures périodiques des résultats du déplacement d'eau, vous photographiez le niveau de l'eau (faites un Bilan) à chaque trimestre. Le changement dans le niveau d'eau est précisément la valeur du revenu net. Pourquoi ne pas fermer le robinet et boucher les canaux d'écoulement et relaxer dans le bain? Parce que l'eau dans la baignoire (vos actions) baisserait toujours par évaporation (amortissement) de vos actifs fixes .

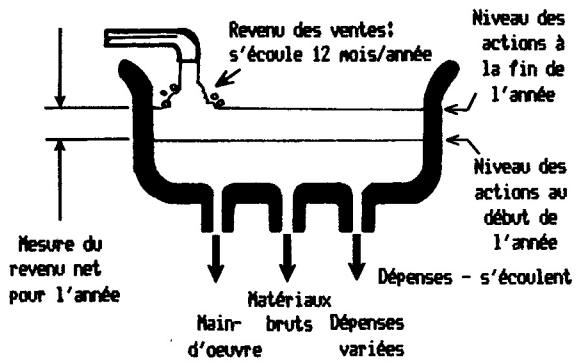


Figure 2

J'ai essayé ici d'illustrer la relation essentielle entre le Bilan et l'Etat des Pertes et Profits. Même si l'Analyse des Actions est facile à calculer, elle est un aide-mémoire très important qui vous rappelle que toutes les décisions que vous prenez sont condensées dans un seul chiffre qui fait monter (ou descendre) la valeur nette. Votre but est d'accroître les actions jusqu'à la limite de vos capacités!

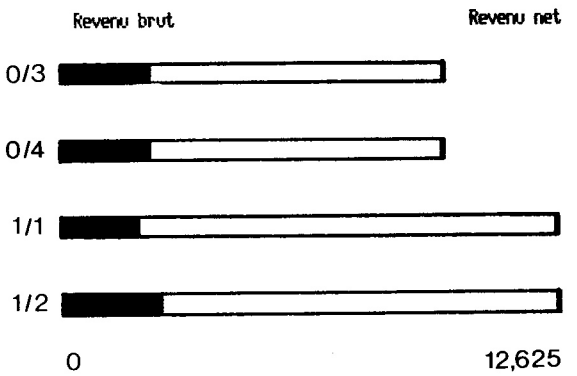
RAPPORT DES VENTES
ACTIVITE DES VENTES 1/3

	unités	%CH
Disponible pour vente	25	0
Demande totale	33	32
Unités vendues	25	0
Demande insatisfaite	8	

PREFERENCES DES CONSOMMATEURS

	rang sur le marché	% Ventes Par
Prix	3	35
Publicité	1	35
Produit	6	0
Histoire	2	12
Autre	1	18

CHARTE DE PERFORMANCE



Le Rapport des Ventes fournit l'information sur l'efficacité de vos efforts de vente. Il est divisé en trois sections: activité de vente, estimations de la préférence des consommateurs et une charte de performance.

Activité de Vente: ceci vous montre à quel point vous avez bien calculé le produit disponible (offre) et le produit désiré (demande). Lorsque vous fournissez plus d'un produit que le consommateur est prêt à acheter, le surplus est appelé unités supplémentaires. Si le nombre d'unités supplémentaires augmente, des ajustements sur votre prochain plan devraient être faits (baissez vos prix, coupez la production, faites plus de publicité ou améliorez votre produit). Des petites quantités d'unités supplémentaires peuvent être ignorées. Le contraire d'un surplus d'unités, c'est un surplus de demande. Un surplus de demande survient lorsque la demande totale dépasse l'offre (le total d'unités disponibles en vente). Renvoyer des clients à cause d'un surplus de demande crée une publicité négative pour votre compagnie. Votre prochain plan devrait essayer de rétablir l'équilibre entre l'offre et la demande.

Estimations de la Préférence des Consommateurs: ceci fournit un aperçu utile des raisons (bonnes ou mauvaises) des ventes de la compagnie. Cinq variables influençant les ventes sont déployées avec une estimation du pourcentage des ventes créée par chacune. Chaque variable est classée dans l'industrie pour son effet favorable sur les ventes. (par exemple: le prix le plus bas est classé premier tandis que la publicité la plus élevée est également classée première).

Charte de Performance: ceci est une comparaison graphique du revenu net et du revenu brut pour les quatre derniers trimestres. Les tendances peuvent être rapidement identifiées avec cette charte.

Rapport de Production

Ce rapport fournit un aperçu de l'efficacité de votre commerce (production économique). Il y a quatre sections dans le Rapport de Production.

Coûts De Production Récents: quatre colonnes fournissent l'information détaillée pour suivre les coûts de production: total argent, total unités, coût par unité et pourcentage du changement depuis la dernière période. La dernière colonne, changement de pourcentage, vous permet de voir rapidement l'effet de n'importe quelle stratégie sur les coûts de production.

Inventaire Actuel: Information sur les matériaux bruts et sur les produits finis. Dans la planification de la production, vous devez être au courant de l'inventaire actuel des matériaux bruts. Un inventaire des produits finis ascendant peut indiquer qu'un changement est requis (baisse des prix, coupure de production, etc.). Le "plein pourcentage" des entrepôts devrait être vérifié pour voir l'efficacité de l'entreposage.

Main-d'oeuvre Récente: suit les composantes de vos frais de main-d'oeuvre: taux de main-d'oeuvre, nombre d'employés et le nombre d'employés engagés (ou réengagés). L'efficacité des ventes peut demander une production au-dessus de la capacité normale, mais l'effet sur les salaires devrait être noté. Le débauchage et le réembauchage des employés ajoute aux coûts. Une production uniforme à capacité normale est ce qu'il y a de plus efficace.

Usine Actuelle: contient l'information sur la capacité normale et le pourcentage automatisé des usines de la compagnie.

RAPPORT: PRODUCTION
FRAIS DE PRODUCTION RECENTS

	$	#	$/#	%CH
Entreposage MB	0	0		0
MB Achetés	1080	40	27	46
Entreposage PF	0	0		0
Main-d'Oeuvre Directe	4125	25	165	0
Frais Généraux de Production	620	25	25	22

INVENTAIRE COURANT

	Unités	Ent.	%Plein
Matériaux Bruts (MB)	15	2	75
Produits Finis (PF)	0	0	

Main-d'Oeuvre Récente		Usine Actuelle	
Taux Payé	8.25	Usines	2
#Employés	1000	% Automatisé	0
		Capacité Normale	20

Le dernier rapport dans votre dossier. Il est moins compliqué qu'il en a l'air. Le haut du Sommaire fait voir le nombre d'unités vendues, le prix, le revenu et la part du marché de chacune des compagnies dans votre industrie. C'est l'heure d'envisager la compétition. Assurez-vous d'avoir noté où votre prix se situe parmi ceux de vos concurrents. La section suivante du Sommaire du Marché donne un bref aperçu des conditions économiques et de la performance antérieure de votre industrie ainsi que de la projection pour le reste du présent trimestre. Le PNB, l'IPC, l'IPA, le Taux Préférentiel, le Total vendu et le Prix Moyen sont donnés, chacun sur sa ligne. Pour chacune de ces lignes, une série de colonnes fait voir leurs changements dans le temps. A partir de la gauche, la première colonne après les noms donne les valeurs de la fin de la période, il y a trois trimestres. La colonne suivante montre les données d'il y a deux trimestres suivit de la colonne de la dernière période. Les deux colonnes qui suivent indiquent ce qui "devrait" se passer dans la période pour laquelle vous entrez les plans. La dernière colonne montre le pourcentage de changement entre les valeurs de la période précédente et les projections pour la période que vous planifiez à l'instant. Finalement, le Sommaire du Marché indique les coûts de construction d'une nouvelle usine pendant cette période et le prix des matériaux bruts par unité. (Si vous construisez une nouvelle usine, elle ne sera prête pour la production qu'à la période suivante, étant donné que le temps requis pour la construction est l'équivalent d'une période.)

SOMMAIRE DU MARCHE

	#VENDU	PRIX	REVENU	%TTL
Logis-Ciel Inc.	25	505	12625	19
Circuits Savants	20	500	10000	15
Ordinateur Inc.	22	497	10934	17
Micro-Micro Inc.	21	520	10920	17
Cervo Mékanik	20	524	10200	16
Computronique	20	510	10200	16

				-ESTIME-	
	0/4	1/1	1/2	1/3	%CH
PNB	2620	2691	2763	2824	2.2
IPC	236	240	244	247	1.2
IPA	100	101	102	103	1.0
Taux Préf.	16.5	16.1	15.9	15.7	1.3
Ventes TTL	120	132	128	131	2.3
Prix Moyen	500	500	509	515	1.2

Coût d'une nouvelle usine	16320
Prochain coût de MB/unité	80

De temps à autres, vos directeurs de département vous enverront des mémos. Soit que ces mémos vous demandent des directives (voir Mémos Spéciaux) soit qu'ils fournissent de l'information. Il existe un mémo dont l'importance est telle pour votre survie en affaires, que vous devez le consulter avant de faire quelque plan que ce soit. Votre Directeur de Finances vous informe à chaque période du montant total des fonds disponibles pour la période de planification. Si le montant dépensé, moins le revenu, dépasse ce chiffre, vous faites faillite! Même si les conséquences de mettre votre compte à découvert sont énormes, vous n'avez pas à être inquiet au sujet des dépenses pour la main-d'oeuvre, la location d'entrepôts, etc. Il s'agit de ne pas acheter trop de matériaux bruts ni trop d'usines et vous devriez rester solvable.

A: D.P. Bunten
De: Directeur des Finances
Date: 1/3
Suj.: Changement Demandé Dans les Prêts

J'ai remboursé $2,000 de nos prêts pendant ce trimestre, tel qu'autorisé.
On m'informe que le taux d'intérêt sur nos prets qui demeurent sera diminué au taux de 16.1%. Ce changement est surtout dû à notre ratio des dettes/actifs.
Le taux d'intérêt annuel sur le prêt totalisant $7,000 sera de 15.9%. Notre paiement trimestriel d'intérêt sera maintenant $278.
Notre garantie minimale pour les prêts ce trimestre est de $27,300. Cette garantie, avec les liquidités, forme une somme de $33,849.

A: D.P. Bunten, Président
De: Directeur de R&D
Date: 1/3
Suj.: Découverte

Nous avons découvert une méthode d'utiliser de l'équipement automatisé qui réduira nos frais de main-d'oeuvre de 10% contre un investissement de $1,590. A notre rythme de production actuel, cet investissement sera récupéré après seulement 0.9 trimestres.

Envoyez un mémo à "A" pour approuver cette proposition d'automatisation.

Il arrivera aussi (mais rarement) que vous recevrez des lettres issues de gens extérieurs à la compagnie offrant des options. Votre réponse à ces offres et à n'importe quelle autre alternative se fait par la section Mémos Spéciaux de la Feuille de Planification.

Au Travail Maintenant:
Faites Vos Plans

Maintenant que vous avez fait la révision de la performance de la compagnie et avez analysé le climat économique, il est l'heure d'aller au travail. Pour le président de la compagnie (c'est vous, ça!), le travail consiste à prendre des décisions sur les opérations du prochain trimestre. Une Feuille de Planification vous est fournie pour que vous y mettiez vos décisions sur huit aspects des opérations de la compagnie. Ces plans seront exécutés pour vous (c'est l'avantage d'être le président). La performance de votre compagnie est basée sur ces plans. Si les décisions sont faibles, vous êtes le seul responsable (c'est le désavantage d'être le président)! Adoptez une stratégie générale pour guider vos plans (meneur, ou non, de prix, amélioration de produits et efficacité, etc.). Si vos résultats sont médiocres, ajustez votre stratégie. Plusieurs sortes de stratégies peuvent être profitables, mais votre stratégie doit reconnaître l'environnement économique et les stratégies de la compétition pour rester en affaires. Par exemple, une stratégie d'expansion forte (construction d'usines, grands inventaires et grand volume de vente) échouera lors d'une baisse économique. Les ventes vont tomber et le prix fixe par unité accroîtera. Portez donc une attention spéciale aux prévisions économiques. La Feuille de Planification de la compagnie demande les huit décisions suivantes de votre part:

Achat MB

Entrez le nombre d'unités de matériaux bruts que vous voulez acheter pendant cette période. Le choix varie de 0 jusqu'à 100 ou plus. Les matériaux bruts sont convertis en produits finis par votre usine sur une base de un pour un à chaque période. Une usine peut produire un maximum de 20 produits finis par trimestre (vous avez deux usines pour commencer). Toutefois, la "capacité normale" de chaque usine est de 10 unités. La production de plus de 10 unités demande un paiement de salaire à temps et demi (voir Production).

Le nombre d'unités que vous achetez devrait dépendre du coût des matériaux bruts, des plans de production, de l'inventaire des matériaux bruts actuels et de vos ressources budgétaires.

Si le prix des matériaux bruts est "relativement" bas, il est peut-être conseillé d'entreposer pour une ou deux périodes de production. Ceci est surtout valable dans un environnement inflationniste où le prix des matériaux bruts oscille. Pendant le premier trimestre pour lequel vous allez planifier, les matériaux bruts se vendront à $50 dollars l'unité (un prix "relativement" normal). A ce prix, il est toujours conseillé d'acheter en nombre suffisant afin d'égaler vos plans de production.

Les matériaux bruts doivent être disponibles pour rencontrer vos plans de production. Il n'y a pas de gaspillage dans la production de produits finis. S'il n'y a pas de matériaux bruts en inventaire, vous devez acheter au moins la quantité requise pour votre production envisagée.

L'achat d'un surplus de matériaux bruts place l'excès dans l'inventaire de matériaux bruts. Ces unités seront alors disponibles plus tard et aideront à réduire l'impact d'une pénurie de matériaux bruts. Il y a des frais d'entreposage pour ces unités. Un entrepôt se loue $40 par période (initialement) et chaque unité dans l'entrepôt coûte $1 par période en frais d'entreposage. Chaque entrepôt peut contenir un maximum de 10 unités de matériaux bruts. (Des coûts et restrictions similaires s'appliquent aux entrepôts contenants des produits finis. Vérifiez la table au dos du présent manuel). L'entreposage d'un petit nombre d'unités n'est pas économique. Vous pouvez vérifier votre efficacité d'entreposage (de matériaux bruts et de produits finis) en regardant les sections "entrepôts loués" et "plein %" sur le Rapport de Production.

Enfin, tel que mentionné, vos achats de matériaux bruts sont limités par vos ressources budgétaires (argent liquide et prêts approuvés). N'augmentez pas vos ressources inutilement (accroissant ainsi votre risque de faire faillite) pour acheter un inventaire excessif de matériaux bruts.

Anciennement, les embargos de matériaux bruts et les grèves de transport arrivaient rarement; mais comme tout le monde le sait, les temps ont changé. Un approvisionnement occasionnel, quand les prix sont bas, réduira l'impact de telles interruptions de l'offre.

Production

Le nombre d'unités que la compagnie doit produire. Tel que mentionné, chaque usine peut produire un maximum de 20 unités de produits finis. Un maximum de 10 unités (capacité normale) est produit au salaire standard déterminé par votre contrat de main-d'oeuvre. Si vous produisez plus de 10 unités, vous devez payer temps et demi (50% de plus de salaire que le salaire standard) pour chaque unité dépassant 10. En plus, chaque changement dans le nombre d'unités produites cause un changement dans le nombre d'ouvriers requis (vu que vous ajoutez une équipe d'ouvriers pour toute production au-dessus de la normale). Chaque ouvrier recruté et engagé ajoute $1 à vos frais généraux de cette période. Chaque ouvrier débauché coute $0.50 en indemnité de licenciement. Vous pouvez éliminer ces frais en planifiant la production à un niveau constant. La production de moins de dix unités dans une usine est inefficace. Les coûts fixes sont distribués sur un moins grand nombre d'unités, ce qui accroît le coût par unité. Ceci coupe votre marge de profit à moins que vous ne haussiez vos prix (ce qui peut ne pas être compétitif).

Des plans temporaires pour une production au-dessus de la normale sont parfois justifiés. Ces décisions sont raisonnées si les unités peuvent être vendues à un prix au-dessus du nouveau prix par unité. Ceci est une analyse marginale. Il est économique de produire une autre unité si le revenu supplémentaire dépasse le coût supplémentaire. Toutefois, la surproduction constante accroît la probabilité d'une grève ou d'une panne d'équipement. La construction d'une autre usine (si l'argent est disponible) serait alors conseillée.

Les usines de la compagnie ne sont pas actuellement automatisées. L'investissement en R&D (recherche et développement) fournit l'occasion de faire une découverte qui vous permet d'investir dans l'équipement automatisé. (Voir Recherche & Développement et Mémos Spéciaux).

Prix du PF

Le prix de vente des produits finis est le troisième item sur votre feuille de planification. Les huits décisions sur la feuille de planification sont importantes, mais nulle n'est aussi importante que l'établissement du prix de votre produit. Prix trop haut, le produit ne se vend pas; trop bas, vos profits baissent.

Quand le prix est trop élevé pour écouler les produits finis, le coût par unité augmente, réduisant la marge de profit. Le coût par unité est double, il comprend les coûts variables et les coûts fixes. Chaque unité produite contient des coûts variables: main-d'oeuvre et matériaux. Le total de ces coûts varie directement avec le nombre total d'unités produites: 20 unités nécessitent deux fois plus de matériaux bruts que ne le ferait 10 unités. L'autre composante des coûts totaux ne varie pas avec le nombre produit, mais il est fixe pour le trimestre. Ces coûts seront les mêmes peut importe le nombre d'unités produites et vendues. Par exemple, la dépréciation, la publicité et l'administration ne varient pas avec la production. Si une seule unité est produite et vendue, les coûts fixes sont divisés par un pour arriver au coût par unité. En vendant plus d'unités, le coût fixe par unité décroît, ainsi, le coût total par unité décroît. Vous devriez choisir une stratégie de prix qui fasse vendre tout vos produits finis.

Un prix au-dessous du prix marchand peut créer un surplus de demande. Les clients sont refusés quand les produits finis ne sont pas disponibles, créant une publicité négative pour la compagnie et réduisant le revenu total (un prix plus élevé aurait pû être demandé et le produit se serait quand même vendu assez pour épuiser le stock). Cette publicité négative doit être combattue avec de la publicité de votre part.

Le Sommaire du Marché prédit le prix qui devrait faire écouler le stock de l'industrie. Votre prix peut varier de ce prix marchand selon votre budget de publicité, l'amélioration que vous apportez au produit et d'autres raisons. Ne vous éloignez pas trop de ce prix sans justification.

Publicité et Marketing

Le quatrième item sur votre feuille de planification est le budget de publicité pour le prochain trimestre. En général, la publicité vous permet de vendre un produit plus cher et a tendance à élargir le marché potentiel. L'effet de la publicité varie selon différents facteurs (genre de produit, niveaux de publicité de la concurrence, etc.).

Le genre de produit est important pour la décision d'un budget de publicité. Comme je l'ai mentionné plus haut, les trois genres de produits sont: les nécessités, les luxes et les biens divers. La publicité a le plus d'effet sur les luxes, un peu moins d'effet sur les biens divers et le moins d'effet sur les nécessités. Ainsi, les luxes justifient le plus haut budget de publicité. Le budget moyen (en % du revenu des ventes) pour chaque produit est: 5-10% pour les luxes, 3-6% pour les biens divers et 1-3% pour les nécessités. A chaque trimestre, le Rapport des Ventes estime le pourcentage des ventes générées par la publicité.

L'avantage issu des ventes générées par la publicité peut être perdu lors de mauvaises décisions dans les autres domaines. La publicité est gaspillée si le produit n'est pas disponible à cause de déficiences. Bref, la publicité améliore une bonne performance mais elle ne peut pas racheter les dégats d'une mauvaise décision. Expérimentez avec la publicité et surveillez la compétition. Souvenez-vous cependant qu'il y a une limite économique aux avantages de la publicité. Si le coût de la publicité par unité dépasse l'augmentation de prix qu'elle supporte, coupez votre publicité. Ne vous en faites pas pour la précision, votre estimation devrait suffire, et elle va s'améliorer avec le temps.

Recherche et Développement

La cinquième décision que vous devez prendre concerne le budget de R&D de la compagnie. Ce budget est optionnel. Les dépenses en R&D sont faites pour faire des découvertes de deux sortes: amélioration de la production pour réduire les coûts de cette même production ou amélioration du produit pour accroître la vente.

Les découvertes qui baissent les prix se trouvent surtout dans l'automatisation. L'automatisation réduit les frais de main-d'oeuvre. Lors d'une découverte, un mémo vous est envoyé avec vos rapports de trimestre. Le mémo donne le coût, le remboursement et les avantages de l'automatisation. Si vous décidez d'investir dans l'automatisation, vous envoyez des instructions par Mémo Spécial.

L'amélioration d'un produit vous permet de "distinguer" votre produit de celui de la concurrence. Les consommateurs sont attirés par un produit amélioré, celui-ci se vend donc mieux.

Il existe deux autres sortes de découvertes qui sont plus rares. Elles ne requièrent pas d'investissements. L'une baisse les fraix généraux, l'autre accroît la production maximale par période.

L'investissement dans la R&D n'assure pas une découverte, mais les probabilités à cet effet s'élèvent à mesure que les investissements sont maintenus de trimestre en trimestre. Je vous conseille d'investir un petit montant (5% des ventes) régulièrement, ceci a de meilleurs résultats qu'une grande somme investie une fois de temps en temps. Quand vous réduisez vos dépenses en R&D, vos chances d'arriver à une découverte sont également réduites.

Prêts

Votre sixième décision. Si vous voulez un prêt, entrez le montant désiré dans sa catégorie. Vous pouvez emprunter jusqu'à la limite pré-approuvée (basée sur un pourcentage de vos actifs) qui est indiquée dans le mémo de votre Directeur de Finances. Sauf en cas d'urgence, il est préférable d'utiliser les prêts uniquement pour financer les usines. Des grands prêts accroissent le risque de faire faillite, surtout si les ventes baissent.
Le Directeur des Finances s'occupera des prêts d'urgence (s'il vous reste des fonds pré-approuvés). On vous informera des prêts d'urgence par mémo.
La banque jugera votre compagnie (d'après vos prêts courants, Liquidité, etc.) et ajustera votre taux d'intérêt par rapport au Taux Préférentiel. Une pauvre performance de votre part accroît le risque de faire faillite et ainsi accroît la prime que vous devez payer au-dessus du Taux Préférentiel.
Les prêts peuvent être remboursés en entrant un chiffre négatif sur la feuille de planification. Si un remboursement partiel est effectué, le reste sera payé à un nouveau taux, que la banque calcule à chaque trimestre.

Usines

Si vous commandez une nouvelle usine, elle sera prête à produire au trimestre suivant la période de planification actuelle (la construction prend un trimestre).
Quand l'économie est en croissance, des nouvelles usines peuvent accroître le revenu et le revenu net après dépenses. A mesure que la production augmente, les coûts fixes sont "partagés" sur un plus grand nombre d'unités, réduisant le coût par unité et accroissant la marge de profit. Cependant, dans une baisse de l'économie ou dans une baisse des ventes, les frais généraux (dépenses fixes et intérêt) d'une usine supplémentaire vont réduire les profits et dans le cas extrême, risquer la faillite. Si vous pouvez constamment produire et vendre au-dessus de la capacité normale, la construction d'une usine est justifiable. Cependant, si une baisse de l'économie cause des problèmes de liquidité, n'hésitez pas à vendre une usine supplémentaire (en entrant un chiffre négatif sur la feuille de planification). Vous recevrez le coût moins la dépréciation accumulée.

Mémos Spéciaux

Votre dernière décision est de faire (ou de ne pas faire) des mémos pour vos départements. Ces mémos sont toujours en réponse à des mémos ou à des lettres que vous avez reçus, demandant des directives ou une authorisation. En entrant la réponse appropriée, vous autorisez une activité ou un investissement spécial. Si vous laissez cette section vide, c'est que vous ne voulez pas agir. Exemple: si vous mettez un "A" dans le mémo spécial, vous autorisez un investissement en automatisation (si vous avez reçu une demande pour cette dépense).

Vous avez maintenant terminé votre plan. Vos directives seront exécutées. Il y a de la place sur votre feuille de planification pour noter les résultats de vos décisions en termes de ventes et revenus. D'autres espaces vides vous permettent de suivre des items d'intérêt personnel (coût par unité, coût des matériaux bruts, etc.). Si vous notez vos résultats et items d'intérêt personnel, vous faciliterez votre tâche lors de la planification du prochain trimestre.

La description de la planification peut paraître compliquée, mais elle devient de plus en plus facile à chaque trimestre. Ne soyez pas trop prudent. Utilisez votre jugement. Souvenez-vous: le marché récompense l'entrepreneur!

Un sommaire (bref) et quelques conseils complètent ce rapport.

Bref...

Votre rôle en tant que président de compagnie est de prendre des décisions. Ces décisions sont prises sur huit aspects des opérations de la compagnie. A chaque trimestre, les résultats sont observés et les mêmes huit décisions sont à reprendre.

Le seul juge de vos décisions, c'est le marché. Il récompense les bonnes décisions avec des profits. Le résultat des mauvaises décisions est une perte ou la faillite. Le marché est objectif, il ne regarde pas les intentions, seulement les résultats. C'est en se basant sur les résultats que le marché juge.

La compagnie possède des usines, engage du personnel et transforme les matériaux bruts en produits finis. Les produits finis sont vendus en concurrence avec les produits d'autres compagnies. Toutes les compagnies ont des occasions et des restrictions similaires. Chacune doit faire les mêmes décisions de base. Il faut balancer les réductions de coûts avec l'accroissement des ventes. Une production constante "normale" assure les coûts réduits. Cependant, l'expansion de la production peut être profitable, malgré la hausse du coût par unité. Encore une fois, le marché décide si votre balance choisie est correcte. Votre responsabilité: observer les signaux attentivement. Faites l'évaluation de vos résultats en les comparant à ceux de vos concurrents et à l'économie. Si vous avez construit des usines et ne pouvez pas vendre une production normale, vendez une usine. Si d'autres compagnies vendent plus de produit à un prix plus élevé, accroissez votre publicité.

Vous êtes payé pour décider. Ne pas agir face aux signes de l'environnement économique est également une décision. (Exemple, si l'environnement économique indique que vous devriez construire une usine et vous ne le faites pas, c'est une mauvaise décision). L'environnement économique crée le contexte pour les opérations de votre compagnie. Quand le prix des matériaux bruts est bas, entreposez. Quand l'IPA monte, construisez des usines. S'il descend, considérez la vente d'une usine et le paiement de prêts pour réduire les dépenses. Le marché récompense la compagnie qui agit rapidement face aux changements de l'économie. Un mot d'avertissement: évitez les sauts excessifs de stratégie. La hausse ou la baisse de prix ou de production de façon erratique n'est habituellement pas couronnée de succès. Le coût de l'embauchage et de la mise à pied peuvent aussi devenir prohibitifs; mais lorsqu'un changement est nécessaire, faites-le.

Quelques conseils stratégiques pour conclure ce rapport, ensuite il sera l'heure d'aller à l'ouvrage.

Baissez le coût par unité: le coût fixe par unité est réduit en produisant plus d'unités. La production inférieure à la normale n'est pas économique. Il est mieux de vendre une usine que de produire sous la normale pendant une baisse des ventes.

Accroissez votre marge de profits: la différence entre le prix et le coût par unité est la marge de profits. L'information sur le coût par unité se trouve sur l'Etat des Pertes est Profits. Placez votre prix le plus haut possible au-dessus du coût tout en vous assurant de pouvoir vendre toute votre production. La publicité vous permet de hausser vos prix, mais le coût de la publicité ne peut pas être mesuré avec précision; faites au meilleur de votre jugement et observez les résultats.

Haussez le revenu total: le revenu total est le prix multiplié par le revenu. Si le prix monte, vous vendez moins de produits; il y a donc un revenu total différent pour chaque prix différent. Le meilleur prix est celui qui donne le revenu total le plus élevé. Ceci non plus ne peut pas être mesuré avec précision; utilisez votre (bon) jugement.

Essayez tout ce qui fonctionne. Tous mes conseils peuvent être jetés aux poubelles, si c'est ce qui fonctionne. Ce qui fonctionne est ce qui accroît la dernière ligne: le profit net.

Il y a plus d'information disponible dans vos rapports que nécessaire. Ne vous occupez pas de l'information qui ne vous dit rien.

Les décisions sont de plus en plus faciles à chaque trimestre à mesure que vous suivez vos résultats. Essentiellement, décidez du nombre d'unités que vous voulez vendre et à quel prix vous les vendez. Vos autres décisions viennent appuyer celles-ci.

Note du Créateur

Ce jeu est le fruit d'un expert en simulation de systèmes et d'un maître ès administration. Le fait que ces deux individus sont deux frères est un atout supplémentaire. Le jeu a été difficile à dessiner mais amusant à essayer. Nous espérons que notre enthousiasme et notre satisfaction envers ce produit seront contagieux lorsque vous jouerez. Nous aimerions remercier le Apple Addicts Computer Club de Little Rock, Arkansas pour leur aide et leur encouragement. Remerciements spéciaux à Phillip Wade, Ron Mason, Chris Johnson et Jim Rushing. Pour leur patience sans bornes, nous aimerions remercier nos épouses et nos enfants.

Notes sur le Modèle

Le modèle de base utilisé pour créer Cartels et Cutthroats est une simulation des rapports entre l'environnement économique, la gérance de la production et les forces du marché.

Tous les rapports qui pouvaient être simulés sans sacrifier l'aspect jeu ont été incorporés dans ce jeu. Entre autres, nous retrouvons les concepts suivants: la Loi de l 'Offre et de la Demande, l'inflation, le PNB et l'influence de la publicité.

Les simplifications faites l'ont été afin d'améliorer l'aspect jeu; par exemple, l'élimination des 000s du revenu, des dépenses et des quantités. La comptabilité assommante associée avec la majorité des jeux financiers a également été éliminée, permettant d'accentuer les rôles de la stratégie et de la prise de décisions. Les rapports financiers ne sont pas sacrés, ils ne représentent que les décisions passées et changent continuellement au fur et à mesure que de nouvelles stratégies et décisions sont prises. Trop souvent, les cours de comptabilité ignorent cette orientation à cause de leur préoccupation avec les détails mécaniques de la construction de rapports. Des comptables feront vos rapports.

Tous les résultats sont générés par des probabilités prédisposées. Une utilisation sophistiquée de variables suivant une courbe normale permet une grande gamme de résultats tout en étant orientée vers certaines valeurs. Même l'influence du hasard peut être spécifiée: de peu probable (réaliste) à très variable ("jouable").

Le jeu vous permet de faire l'expérience de différentes stratégies. Cependant, un jeu aveugle est rapidement pénalisé, comme ce devrait être le cas dans tous les jeux pour adultes. Vous vous éduquez tout en jouant, mais pas au dépend du plaisir.

GLOSSAIRE

Actifs: Les ressources économiques de la compagnie. Un compte rendu des actifs se trouve sur le bilan (argent, usines, inventaire, etc). Les actifs sont générateurs de revenu: ils représentent la décision de la compagnie, à savoir la composition des ressources qui conviennent le mieux pour faire du profit. Le total des actifs balancera toujours avec la somme des obligations et des actions.

Actions: Ce que possède une compagnie, dérivés de la soustraction des obligations de la somme des actifs. Les actions sont accrues par un accroissement du revenu et diminuées par des pertes. (Les dividendes diminuent également les actions, mais ils ne sont pas utilisés dans ce jeu).

Amortissement: La baisse dans la valeur d'un actif, résultat de son âge ou de son usure. La dépréciation est déduite du revenu à chaque période pour allouer une partie du coût de l'actif à la période dans laquelle il a été utilisé.

Automatisation: L'utilisation d'équipement automatique afin de remplacer des ouvriers. Normalement, une usine automatisée demande moins d'ouvriers, donc représente une dépense moindre en salaires. Ainsi, la décision d'automatiser (qui entraîne le remplacement des salaires par des investissements de fonds) se fait habituellement selon la période de remboursement, c'est-à-dire la période de temps que prendront les économies de salaire pour rembourser le montant investi.

Bien de Luxe: Un produit qui satisfait un besoin secondaire du consommateur. En général, la demande pour un bien de luxe augmente à mesure que le revenu disponible (et l'économie) augmente. Les biens de luxe ont aussi une demande élastique, ce qui veut dire que le revenu total augmente avec une baisse dans le prix moyen de l'industrie et le revenu baisse avec une augmentation dans le prix.

Bien de Nécessité: Un produit qui satisfait un besoin premier du consommateur. Sous la plupart des aspects, les biens de nécessité sont le contraire des biens de luxe (voir bien de luxe).

Bilan: Compte rendu de l'état financier d'une compagnie à un moment donné. La composition des actifs (ressources) est dévoilée et les actifs doivent balancer avec les dettes et le capital investi. Les déclarations sont soit des obligations (prêts) ou des actions (possession nette).

Cartel: Une association (formelle ou non) de producteurs de biens similaires, formée pour obtenir le monopole sur le marché. Un monopole permet des prix plus élevés qu'en des circonstances normales. Le contrôle est habituellement obtenu par accord sur le prix ou sur la production. Les cartels sont à l'encontre des lois antitrust, mais quand ils prennent la forme d'associations commerciales, les infractions sont difficiles à prouver.

Cash Flow (Etat de): L'analyse de la provenance, l'utilisation et les changements nets de l'argent durant une période. Le revenu des ventes et le revenu de sources variées créent une entrée d'argent tandis que les achats et le paiement des différents frais créent une sortie d'argent. Un état de cash flow n'est pas inclu dans ce jeu, car il appartient au directeur des finances d'équilibrer le carnet de chèques (à l'intérieur de certaines limites).

Compétition Acharnée: L'utilisation de coupures extrêmes des prix d'un produit par son producteur dans le but d'éliminer la concurrence. Les lois antitrust condamnent l'utilisation flagrante de la compétition acharnée. Cependant, les actions antitrust sont généralement limitées aux grandes industries, les petites étant laissées seules pour résoudre leurs problèmes. Quand toutes les compagnies sont à peu près de la même grosseur, la compétition acharnée détruira habituellement toutes les compagnies de la même façon. Les cartels informels avec leurs politiques de prix sont des alternatives à la compétition acharnée.

Concurrence: Etat de rivalité entre les compagnies dans une industrie donnée, dans laquelle chacun essaie d'obtenir une plus grande part du marché et des profits. Normalement, la concurrence permet un niveau de prix plus bas si bien que seule la compagnie qui produit de façon efficace reste en affaires. La compétition acharnée fait cependant exception.

Coûts Fixes: Coûts qui demeurent invariables peu importe la quantité de produits vendus ou produits. Par exemple, les frais généraux ne changent pas, qu'une seule unité ou que vingt unités d'un produit soient vendues. Etant donné que le coût fixe fait partie intégrante du prix total par unité, un coût moins élevé pourrait être obtenu en distribuant les prix fixés sur un plus grand nombre d'unités. En d'autres termes, plus vous vendez d'unités, plus le coût fixé par unité est bas.

Coût Variable: La proportion du coût total qui varie directement avec la production ou la vente. Exemple: main-d'oeuvre, matériaux bruts.

Demande: Le désir des consommateurs d'acheter une certaine quantité d'un produit, à un certain prix donné, à une certaine période. Dans ce jeu la demande est indiquée sur le rapport de ventes sous la forme du nombre d'unités que les consommateurs veulent acheter de votre produit. Cependant, dans le domaine de la théorie économique, la demande est un concept beaucoup plus large. Selon ces théories, il existe une règle qui joint la quantité vendue aux différents niveaux de prix. Ainsi, à chaque trimestre, la quantité de biens demandée dépend du prix marchand. Même si cette règle n'est pas connue, les prix et leur effet sur le marché sont fixés selon cette règle. Plus les prix sont bas, plus on peut vendre de produits. Cette observation est connue sous le nom de la loi de la demande. Entre autres facteurs, son effet varie avec le genre de produit vendu. La baisse du prix d'un bien de luxe présente un plus grand effet que la baisse du prix d'un bien de nécessité. Ce phénomène s'appelle élasticité. Plus un produit est élastique, plus les consommateurs réagissent aux fluctuations de son prix.

Dépenses: Le coût rencontré dans l'opération d'une compagnie. En comptabilité, les dépenses sont tous les genres de coûts relatifs à une certaine période comptable plutôt qu'à un produit. Dans ce jeu, par exemple, les frais généraux, l'amortissement et l'intérêt sont traités comme étant des dépenses trimestrielles. Cependant, les coûts rencontrés dans la production de biens sont indiqués comme faisant partie de l'inventaire jusqu'à la période à laquelle ils sont vendus; à ce moment, ces coûts deviennent des dépenses.

Economie: La science de la production, de la distribution et de la consommation de biens et services. Lorsque des décisions sont prises dans le monde des affaires, la décision économique est celle qui réduit le plus les coûts, hausse les profits ou possède d'autres bénéfices financiers.

Etat des Pertes et Profits : (Egalement connu sous le nom d'Etat du Revenu ou Etat des Profits). Sommaire du revenu et des dépenses d'une compagnie pendant une période de temps. L'Etat des Pertes et Profits enregistre la différence entre les ventes et les dépenses rencontrées dans la production et la vente de ces mêmes produits. Cette différence, la dernière ligne de l'Etat des Pertes et Profits, est soit un gain net ou une perte nette.

Frais Généraux: Une dépense que l'on ne peut attribuer à une partie particulière du travail ou du produit. Dans ce jeu, les frais généraux incluent des dépenses telles les assurances, les coûts administratifs, etc. Les frais généraux totaux (tels qu'indiqués dans l'Etat des Pertes et Profits) peuvent être divisés en deux catégories: frais généraux de production et frais généraux variés. Les frais généraux de production sont déterminés par le nombre d'usines et le nombre d'ouvriers engagés ou renvoyés pendant une période donnée. Les frais généraux variés ne sont que les coûts pour rester en affaires, ils ne dépendent d'aucun facteur.

Inflation: L'augmentation du nombre de dollars requis pour acheter une même quantité de biens. Vu sous un autre angle, l'inflation est la baisse du pouvoir d'achat de la monnaie d'un pays. L'IPC est l'indicateur de l'inflation.

IPA: Sigle de l'Indice du Pouvoir d'Achat. Développé pour ce jeu, l'IPA trace le changement relatif au pouvoir d'achat du consommateur résultant d'un changement dans le PNB, après l'élimination de l'effet de l'inflation. La valeur de l'IPA est toujours de 100 au début de la partie.

IPC: Abréviation d'Indice des Prix à la Consommation, un indice de prix produit par le Ministère du Travail dans le but de suivre l'effet de l'inflation sur le coût de la vie de période en période. L'IPC évalue les produits selon leur importance chez le consommateur et compare ces prix avec l'année de base (1967). La valeur réelle d'IPC est le nombre de dollars requis aujourd'hui pour acheter ce qui coûtait $100 dollars en 1967.

Matériaux Bruts: Produits non-finis, naturels ou non-traités qui sont transformés par votre compagnie en produits finis.

Obligations: Le total d'actifs de la compagnie dû à des étrangers. Pour simplifier, les prêts sont la seule forme d'obligations utilisées dans ce jeu.

Offre: La quantité d'un produit disponible aux consommateurs à un prix donné, à une période donnée. L'offre est le contraire de la demande. Si les prix montent, les compagnies seront prêtes à rendre plus de produits disponibles (par temps supplémentaire et/ou expension). Si le prix descend, les compagnies offriront moins de produits.

PCM Vendues: Prix Coûtant Des Marchandises Vendues, le coût des matériaux bruts et le salaire des ouvriers. Ces coûts ne sont déduits du revenu que quand les produits sont vendus. En attendant, ils font partie de l'inventaire des produits finis.

PNB: Abréviation pour Produit National Brut. C'est la valeur totale des biens et services produits par un pays dans une période. La valeur numérique du PNB est en milliards de dollars.

Prix Marchand: Le prix moyen des compagnies dans l'industrie. Ce prix doit répondre aux forces économiques que sont l'offre et la demande. Si la demande est ignorée et le prix marchand monte, le produit ne se vendra pas. Le prix doit éventuellement descendre pour dégager les inventaires accumulés. Le prix marchand peut réconcilier les forces en conflit que sont l'offre et la demande en s'ajustant de façon à ce que l'offre et la demande soient en équilibre.

Produit Différentié: Un produit qui, tout en ayant des fonctions similaires aux produits des concurrents, est différent de ces derniers. Un produit différentié (ou amélioré comme c'est le cas dans ce jeu), a un potentiel de vente supérieur.

Produits Finis (PF): Produits créés par la manufacture et offerts en vente aux consommateurs.

Profit: Revenu total (voir Revenu net).

Ratio Gains/Intérêt: Le nombre de fois qu'un paiement d'intérêt est gagné par une compagnie dans une période donnée. La banque a besoin de ce rapport pour calculer le taux d'intérêt des emprunts de la compagnie. (Voir le Ratio Obligations/Actifs).

Ratio Obligations/Actifs: La proportion des actifs de la compagnie entre les mains d'étrangers. Etant donné que les prêts sont la seule forme d'obligations utilisées dans ce jeu, le ratio est le même que le Ratio Gains/Intérêt. Cette valeur est importante surtout comme indication de votre solvabilité envers vos créditeurs (la banque). Ce ratio, jumelé avec le Ratio Gains/Intérêt détermine les points d'intérêt que votre compagnie doit payer au-dessus du taux préférentiel.

Revenu Brut: Ventes du produit de la compagnie. Mathématiquement, c'est le prix multiplié par la quantité vendue. Etant donné que la quantité vendue varie avec le prix (plus le prix est élevé, plus la quantité vendue est petite), il y a un revenu total différent pour chaque prix. Le prix idéal (voir Prix du Marché) porte le revenu au maximum.

Revenu Net: Les profits d'une compagnie obtenus en soustrayant les dépenses des montants obtenus lors des opérations. Le revenu "net" est le revenu des ventes. Le revenu "autre" est le résultat d'un événement spécial, tel la vente d'un terrain supplémentaire.

Scénario: Le contexte dans lequel vous menez les affaires de votre compagnie. Les variables du scénario incluent la sorte de produit, la croissance économique, la perspective inflationniste, etc. Les stratégies pour gagner à ce jeu vont varier selon le scénario.

Simulation: Une maquette d'une situation réelle. Une bonne simulation permet aux utilisateurs de vivre des expériences qu'ils ne vivraient pas autrement.

Taux de Rendement: Les profits annuels de la compagnie exprimés en un pourcentage d'investissement. Investir dans une affaire est plus risqué que de mettre de l'argent dans un compte d'épargne. Donc, votre taux de rendement devrait dépasser le taux d'intérêt disponible ainsi que le pourcentage de base de la croissance économique.

Taux Préférentiel: Le taux d'intérêt chargé par une banque à leurs meilleurs clients (ceux qui représentent le moins de risques). Il est influencé par plusieurs facteurs, mais a surtout tendance à monter lors de grandes expansions et à baisser lors de contractions économiques.

Ventes: Revenu total de la vente des produits finis (voir Revenu).

LES REGLES, BRIEVEMENT

INTRODUCTION

Ce jeu est une simulation du monde des affaires. Chaque joueur mène une compagnie manufacturière qui achète des matériaux bruts (MB) pour en faire un produit fini vendu sur un marché concurrentiel. L'objectif du jeu est de faire le plus de revenus possible (cumulés selon une mesure de croissance équivalente, soit votre part dans la compagnie, qui doit donc augmenter). Chaque tour de jeu représente un trimestre. Le déroulement normal du jeu est le suivant: révision de la performance de la période précédente, planification du trimestre en cours, l'exécution du plan (l'entrée des données dans l'ordinateur) et révision de la performance de la période présente. Les ventes et les revenus sont basés sur la qualité de votre stratégie selon la situation de vos concurrents et celle de l'économie. Votre stratégie sera bonne dans la mesure où vous saurez bien utiliser les informations qui vous sont données dans vos rapports.

La Mise En Place

Une fois le disque inséré, certaines questions préléminaires vont être posées concernant le type de jeu que vous désirez et qui seront les participants. Vous pourrez consulter le manuel si vous éprouvez de la difficulté à répondre à ces questions. Le plus important, lors de la préparation, est de situer le cadre dans lequel opérera votre entreprise. Ceci déterminera le type de matériaux bruts utilisés, le type de produit fabriqué et la situation économique projetée pour les cinq prochaines années. Il y a quatre types de matériaux bruts qui varient principalement selon la manière dont leurs prix fluctuent. Ce qu'il y a de plus important dans ce jeu, c'est le type de produit qui peut être fabriqué: bien de luxe, bien de nécessité ou bien se situant à mi-chemin: le bien mixte. La situation économique comprend les prédictions inflationnistes, la croissance économique avec ses variations éventuelles à la hausse ou à la baisse. Assurez-vous d'avoir bien pris connaissance de ces conditions avant de répondre "oui" à la question: "Est-ce acceptable?".

Rapport Sur La Situation Economique

A cette étape du jeu, à chaque tour, de l'information est donnée autant sur la situation économique que sur celle de votre industrie, disponible à tous les joueurs. Quatre indicateurs économiques sont utilisés tout au long du jeu:

PNB: le Produit National Brut qui indique, en dollars, la production d'une période, inflation comprise.

IPC: l'Indice des Prix à la Consommation, qui montre le niveau d'inflation.

Taux Préférentiel: taux d'intérêt de base, sur prêt, qui varie tout au long du jeu.

En plus de permettre de connaître l'environnement économique du trimestre, le rapport sur la situation économique donne des informations sur des sujets d'intérêt particulier à votre industrie. On y retrouve l'approvisionnement et les prix des matériaux bruts, les actions gouvernementales, les faillites, ainsi que les résultats des ventes du dernier trimestre.

Rapports Propres A Chaque Industrie

Suite au rapport sur la situation économique, les joueurs révisent individuellement les rapports sur leur performance. Ceux-ci sont composés de cinq rapports standards, de mémos des principaux administrateurs de votre compagnie, au besoin, et quelque fois de lettres venant de l'extérieur de la compagnie. Il est possible de passer vite sur ce dossier tout en notant les indications utiles à la planification du trimestre suivant. Si vous travaillez vite, votre esprit de décision sera récompensé par une légère augmentation de vos ventes. Les cinq rapports standards sont les suivants: l'état des pertes et profits, le bilan (avec les ratios et une analyse de la composition du capital), le rapport des ventes, celui de la production et un sommaire de l'état du marché. Chacun de ces états permet de voir la performance de votre industrie dans un angle différent. Tous ensemble ils offrent un bassin d'information dans lequel vous pouvez vous noyer, surtout la première fois. Cependant, il faut surtout considérer le fait que toutes ces informations sont là pour vous aider à faire votre planification. L'information de base que vous devez retirer de ces tableaux est de savoir si vous faites des profits ou non. Cela vous permet de réviser vos plans du dernier trimestre afin d'améliorer la performance du présent trimestre.

Quoique vous devriez lire tous les mémos du dossier venant de votre personnel, faites particulièrement attention à ceux venant de votre directeur des finances. C'est le premier mémo après les rapports et il vous informe de la quantité totale de fonds disponibles. Si vous dépassez ce montant vous serez mis en faillite.

La Planification

Comme président de votre corporation, votre responsabilité est de prendre les décisions. Les items de la feuille de planification représentent ces décisions, qui sont les suivantes:

Achat de MB: Ici vous devez décider du nombre d'unités de MB à être achetées, au prix du marché. A moins d'une circonstance inattendue, comme celle d'une grève du transport, vous devriez recevoir les matériaux à temps pour le trimestre courant.

Production: Vous devez décider du nombre d'unités de MB que vous voulez transformer en unités de produits finis (PF) dans un rapport de un pour un. Vous pouvez produire jusqu'à deux fois votre capacité normale, qui est de dix unités par usine. Il vous faut payer temps et demi pour toute production supplémentaire. Les coûts dépendent ici de la main-d'oeuvre nécessaire pour produire une unité et du nombre d'unités à produire. L'automatisation diminue la main-d'oeuvre nécessaire pour produire une unité.

Prix des Produits Finis: Il s'agit ici de choisir le prix de vente de votre compagnie. L'ensemble des biens finis disponibles à la vente se compose de toutes les unités non-vendues des trimestres précédents plus les unités produites durant la période courante. L'importance du prix dépend du type de produit. Un prix bas encourage plus la vente d'un bien de nécessité que celle d'un bien de luxe.

Publicité et Marketing: Vous décidez ici du montant d'argent que vous voulez investir dans la promotion de votre produit sur le marché. Un investissement typique se situe entre $100 et $1000 ou encore entre 1% et 10% du revenu brut. De tels investissements augmentent légèrement de trimestre en trimestre. La publicité a plus d'impact sur la vente d'un bien de luxe que sur celle d'un bien de nécessité.

Recherche et Développement: Les dépenses en R&D sont un investissement dans la mesure ou elles permettent de faire une découverte. Ces découvertes vous offrent la chance d'investir soit dans de l'équipement automatisé qui réduit le coût de production ou dans un produit amélioré, afin d'augmenter vos ventes. Deux autres types de découvertes, qui ne demandent aucun investissement additionnel, vont soit diminuer vos frais généraux ou augmenter votre capacité de production. Les dépenses en R&D sont gérées d'un trimestre à l'autre de manière à ce que plus vous investissez longtemps, plus vos chances de faire une découverte augmentent. Une réduction du budget de R&D diminue la probabilité de découvrir quelque chose. Ces découvertes sont les seuls moyens de différencier votre produit de ceux de vos compétiteurs. Cette différentiation est plus importante, en terme de ventes, pour les biens de luxe que pour les biens de nécessité.

Prêts: Vous pouvez obtenir un prêt en entrant le montant désiré ou en laissant votre directeur des finances s'en occuper, si votre encaisse est à découvert. Pour rembourser un prêt, entrez un montant négatif. Le taux d'intérêt de votre prêt sera déterminé à partir de votre taux d'intérêt préférentiel en tenant compte de votre performance.

Usines: Pour acheter des usines supplémentaires, indiquez le nombre désiré sur la feuille de planification. Pour vendre des manufactures, entrez un nombre négatif. L'achat ou la vente de manufactures demande un trimestre d'implantation.

Mémos Spéciaux: Utilisez les mémos spéciaux pour approuver les dépenses ou les investissements qui vous sont proposés. Il s'agit d'entrer la lettre appropriée sur la ligne des mémos spéciaux. Par exemple, la lettre "A" représente l'approbation d'achat d'équipement automatique, uniquement lorsqu'une découverte y a été faite. Si vous voulez envoyer plus d'un mémo, entrez les lettres, sans espace, sur la même ligne.

Quoique ces huit décisions soient importantes, seules les trois premières (l'achat de MB, la production et le prix des produits finis) sont essentielles à l'existence de votre compagnie. Sans aucun produit à vendre vous ne resterez pas en affaires bien longtemps! De plus, à moins que vous n'achetiez un montant énorme de MB ou que vous n'achetiez plus d'une usine, vous n'aurez pas à vous préoccuper de l'argent disponible. Concentrez-vous sur votre rentabilité et votre directeur des finances surveillera votre valeur liquide.

Quelques Conseils Stratégiques...

En général, il sera avantageux de faire des petits changements de trimestre en trimestre. Des changements élaborés, de quelque item de planification que ce soit, sont moins efficaces que des petites améliorations progressives.

Etant donné que le but du jeu est de faire des profits, vous baserez donc vos prix sur les informations au sujet du coût par unité. Cependant il peut se présenter des occasions où vous faites si peu de ventes que votre coût fixe par unité n'est pas couvert. Cela vient du fait qu'une partie des frais ne varie pas avec le nombre d'unités vendues (frais fixes). En pareil cas, il peut être préférable de vendre plus d'unités, même à un prix inférieur au coût total, afin de répartir les coûts fixes. Ceci vous permettra de ramener votre coût par unité à un niveau inférieur à celui de votre prix.

Etant donné que ce jeu se veut une simulation aussi réaliste que possible du monde du travail, il est possible que vous ayez à apprendre quelques nouvelles notions d'économie ou de gérance afin d'être le plus efficace possible. Vous pouvez consulter le manuel pour compléter vos connaissances. A la longue, l'expérience demeure la meilleure conseillière.

COMPUTERRE
"LOGICIEL EN FRANÇAIS"
C.P. 782
St. Laurent, Québec
Canada H4L 4W2

Notre logiciel est garanti contre toute défectuosité du matériel et de main-d'oeuvre pour une période de 90 jours.

Les Auteurs

Dan Bunten est un ingénieur diplômé et un consultant de systèmes. Sa firme, Management Systems Engineering, fût fondée dans le but de rassembler les outils de l'ingénierie, de l'analyse de programmation et de l'informatique pour résoudre les problèmes propres aux industries et aux gouvernements. Il possède énormément d'expérience dans les domaines de simulations de systèmes et de la simulation mathématique. Sa collection de plus de 100 jeux millitaires attestent de sa compétence dans le domaine des jeux pour adultes. La venue des ordinateurs personnels lui a permit de fusionner son entraînement dans la simulation de systèmes et sa passion éternelle pour les jeux. Ainsi naquirent des jeux sophistiqués tel que celui-ci.

Bill Bunten est le Directeur du Service du Personnel au Département des Parcs et Récréation de la ville de Little Rock. Détenteur d'une maîtrise ès administration, il profite de l'occasion et du défit d'introduire des outils d'analyse de commerce aux prises de décisions gouvernementales. Ses intérêts d'entrepreneur incluent la co-fondation de B&E Enterprises, une firme exportatrice vers l'Afrique de l'Ouest ainsi que d'être un partenaire en gérance de ETC International.

Les frères Bunten habitent Little Rock, Arkansas, et attendent avec impatience de produire d'autres simulations d'affaires tel la bourse et autres jeux comme celui-ci. Vos commentaires sur des jeux à venir sont les bienvenus.

Remerciements

Dessin du jeu: Dan et Bill Bunten
Programme: Dan Bunten

¢ARTELS & CUTTHROAT$™

Voici un jeu de simulation du monde des affaires qui est rendu excitant et jouable par son réalisme - un aspect de ce jeu qui le rend également utile à l'enseignement. Voici votre chance de faire toutes les décisions requises pour diriger une grande compagnie. Vous pouvez décider de former des cartels ou de vous engager dans une compétition acharnée pour le contrôle total du marché.

Avec C&C, votre habileté à prendre des décisions est mise à l'épreuve. Pourrez-vous faire face à une campagne publicitaire concurrentielle? Automatiserez-vous votre usine afin de diminuer les coûts élevés de production? Comment manipulerez-vous les exigences de la main-d'oeuvre?

Développé par deux spécialistes, C&C offre une quantité de possibilités de jeux, allant d'un jeu simple pour débutants à un jeu complexe mettant à l'épreuve le plus grand spécialiste du monde des affaires. Le jeu peut se jouer à six joueurs comme il peut se jouer en solitaire avec l'ordinateur qui commande jusqu'à cinq compagnies différentes.

CARTELS & CUTTHROATS vous prépare à affronter le "monde réel".

COUTS INITIAUX*

MATERIAUX BRUTS (MB)

Prix d'achat/unité..... 50
Coût d'entrepôt/trimestre (capacité 10)..... 40
Coût de stockage/unité/trimestre..... 1

PRODUITS FINIS (PF)

Coût d'entrepôt/trimestre..... 80
Coût de stockage/unité/trimestre..... 2

FRAIS GENERAUX

Frais généraux variés/trimestre..... 1000
Frais généraux de production/usine/trimestre..... 300
Frais généraux de l'embauchement d'un employé..... 1
Frais généraux de la mise à pied d'un employé..... .5

USINES

Prix d'achat..... 16,000
Amortissement/usine/trimestre..... 200

PRODUCTION

Rythme de main-d'oeuvre à capacité normale..... 7.5
Rythme de main-d'oeuvre pour unités au-dessus de capacité normale..... 11.25
Ouvriers requis/unité produite..... 40
Heures ouvrables disponibles/ouvrier/trimestre..... 500

$$\text{Coût de Production} = \frac{U \times O \times (1-A) \times R \times 500}{1000\ **} + \text{Coût MB}$$

Coût de production moyen/unité:

A capacité normale..... 200.00
A 1.5 fois la capacité normale..... 225.00
Au double de la capacité normale..... 237.50

U = Nombre d'unités produites
O = Ouvriers/unité
A = Pourcentage automatisé/100
T = Taux de main-d'oeuvre moyen

* Les coûts ci-haut énumérés ne sont précis que pour la première période de la partie. Par la suite, l'inflation, les changements économiques, etc. révisent ces valeurs.
** Divisé par 1000 étant donné que '000' est omis des coûts totaux

---

Importance chez le consommateur dans la sélection d'un produit.

(POURCENTAGE PAR GENRE DE PRODUIT)

	BIEN DE NECESSITE	BIEN DIVERS	BIEN DE LUXE
PRIX	80	60	40
PUBLICITE	10	20	30
PRODUIT	5	10	15
HISTOIRE	5	10	15

Pour votre Apple II avec "Carte Applesoft ROM" ou
Apple II Plus 48K Mémoire et 1 "Mini Floppy"

Manufacturé et imprimé au Canada Manufactured and printed in Canada
© 1981 PAR COMPUTERRE TOUS DROITS RESERVES