

Manuel du Participant



AGRO-FRUCTUS

« Ananas »

Manuel du Participant

AGRO-FRUCTUS



L'importance des fruits dans l'économie n'est plus à démontrer. Des fruits sont produits dans tous les pays, aux quatre coins du monde, et consommés bruts ou transformés. Ce module de ARIANE Business Game permet de découvrir les richesses et opportunités économiques des fruits, transformables en boisson et confiture. Ce module permet également de découvrir des produits agricoles qui ne sont pas totalement exploités. C'est le cas d'ananas dans plusieurs pays africains.

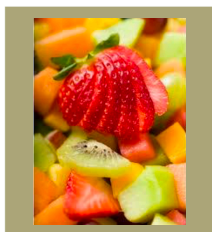
AGRO-FRUCTUS est le simulateur d'ARIANE Business Game permet de comprendre et vivre l'économie du monde des Fruits. Espérant que cette session vous soit profitable.

SPÉCIAL ANANAS

Chapitre 1 : Panorama



"Tout fruit est vendable sous au moins 5 formes : fruit, jus, confiture, vin, liqueur. Tous, sans exception."



INFORMATIONS GÉNÉRALES

AGRO-FRUCTUS met en œuvre l'exploitation de la chaîne de valeur du secteur Fruit : production, transformation, et négoce et distribution. Au début de la simulation, chaque équipe se positionne sur une activité de la chaîne. Mais elle peut évoluer vers d'autres activités lors de la simulation. Le rendement de la transformation du jus en vin est de 80% et 75% en liqueur, avec trois jours de fermentation avant le cycle de production.

Des informations économiques seront régulièrement transmises via la note de conjoncture dite « **Infos Game** ». La première séance sert à présenter les règles et objectifs, à faire une mise à niveau en outils bureautiques et une prise de main du logiciel de gestion. La dernière

séance sert à présenter au Jury, la synthèse des expériences (problèmes rencontrés, solutions apportées, perspectives de croissance, etc.).

Une période de simulation comprend l'analyse de la situation, la prise de décisions, le débriefing des résultats (via discussion intra-équipe). Le tempos est géré par une horloge spécifique dite DHG¹. Les conditions de travail (durée mensuelle, salaire minimum, taux des heures supplémentaires, etc.) sont celles en vigueur dans votre pays. Les congés payés sont des heures non-travaillées. L'embauche a un effet immédiat mais le licenciement nécessite un préavis². Toutes les opérations commerciales se font par négociations entre les équipes participantes ; le temps de prise de décisions est limité et tout dépassement entraîne des pénalités.

Le stockage et transport des biens peuvent être sous- traités à la société UTB BAGAGES du Groupe N'SIKAN, qui facture (en fin de période) à la valeur stockée et au kilogramme transporté. Le Groupe N'SIKAN est capable de supporter le transport des biens en Europe qu'en Afrique.



EN BREF ... L'ÉCONOMIE

Le statut juridique et le capital de votre entreprise sont indépendants de l'activité mais peuvent influencer vos opérations de financement et opérations commerciales. Les frais de constitution et de changement de statut sont respectivement à 15% et 10% du capital, mais des montants plancher et plafond sont fixés. Vous pouvez financer la création-reprise de votre entreprise par emprunt à taux zéro sur 5ans, ou par compte courant associé sur 3ans.

Votre entreprise est organisée en 4 **directions** (Générale, Financière, Exploitation, et Commerciale) et plusieurs fonctions. La location des frais de siège est 60% de loyer, 30% d'électricité, 6% de d'eau et 4% de gaz. La Note de conjecture est le résultat d'une veille économique effectuée par un cabinet français, qui vous facture 1500€ l'année. Le découvert non-autorisé est interdit. En cas survenance, coûte 3 fois plus cher que le taux normal.

L'amortissement des biens se fait généralement en mode linéaire, sauf mention spécifique, et sur :

¹ Date et Heure du Game

² 1 à 3 mois pour les non cadres et de 3 à 6 pour les cadres

- ❑ 3 ans les logiciels et 5 ans le matériel informatique ;
- ❑ 3 ans les véhicules et 7 ans le matériel industriel (dégressif) ;
- ❑ 18 ans les bâtiments.

Le détail des coûts d'acquisitions est donné dans votre Espace Game.

Chapitre 2 : Agro-économie



"La richesse du marché français en fait une débouchée privilégiée pour cette économie "

Culture et transformation des fruits



FILIÈRE ANANAS

Les trois principaux producteurs : le Costa Rica, le Brésil et les Philippines. Le Costa Rica est le pays le plus productif avec 30% de la production mondiale. En Afrique, sont en tête : le Nigéria, le Kenya, le Ghana, la Côte d'Ivoire et le Cameroun.

Un ananas nécessite 14 à 20 mois de la plantation à la récolte (pour ce Game nous considérons le cycle de 18 mois). Un hectare contient 60.000

³plants d'ananas et nécessite un passage d'entretien par cycle. Le passage complet nécessite 1,160h de travail payé au SMIG⁴. L'entretien représente en moyenne 40% du coût de production total de l'hectare. Le poids de l'ananas mature varie entre 1kg et 1,8kg. Nous retenons ici le poids la majorité de variétés : 1,5kg.

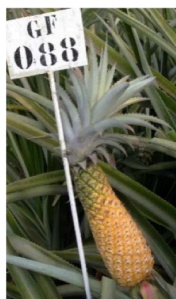
La transformation de 2kg d'ananas produit 0,6 litre de jus pour 309g de confiture, avec une validité de 9 à 10 mois pour le jus et la confiture, tandis que le vin et la liqueur se conservent pendant plus de 12 mois. Le cycle de production est de 3h pour le jus, 4h pour la confiture, 35h pour le vin et la liqueur après la fermentation.



RETOUR AUX ORIGINES

L'ananas est une plante herbacée, appartenant à la famille des Broméliacées. C'est en hommage au médecin suédois Olaf BROMEL, que le terme de Broméliacées aurait été donné au début du XVII^{ème} siècle par un moine jésuite. Ce dernier aurait regroupé sous ce terme, toutes les plantes qui donnent une inflorescence en forme de pomme de pin comme l'ananas. Cette similitude est à l'origine des termes Espagnol piña et Anglais pineapple.

L'ananas est originaire d'Amérique du sud. Il est présent naturellement dans tout le bassin amazonien, transporté par les indiens aux Antilles, puis par les colons, on le trouve dans toute la zone intertropicale. Il existe plusieurs races d'ananas.



³ 80% des plants arrivent à maturité.

⁴ Salaire Minimum Interprofessionnel Garanti

Chapitre 3 : Acteurs



"Producteur, transformateur, grossiste et distributeur sont indispensables à l'économie. "

LES PRINCIPAUX ACTEURS

AGRICULTEUR



Il détient une exploitation agricole et produit les fruits sur des terres louées ou acquises. Sa production est destinée aux entreprises de type Centrale d'achat ou Grossiste. La durée de vie des fruits, une fois récoltée, est de 10 jours. Une plantation mature acquise produit la période même d'acquisition, tandis qu'une plantation non-mature attend 120 jours pour commencer à produire. Les stocks sont valorisés au FIFO⁵. L'entretien des surfaces cultivées peut être confié à la société UTRAPCI du Groupe N'SIKAN, qui facture à l'hectare et par jour travaillé et est réglée 60% au comptant et le reste à 30 jours. Le tarif est le montant d'un journalier⁶ majoré de 40%.



⁵ First In First Out (Google est votre ami !)

⁶ Selon la grille salariale en vigueur dans le pays d'exploitation

INDUSTRIEL



Il détient des unités de transformation des fruits, généralement en boissons et confiture⁷. Les produits finis sont vendus exclusivement aux grossistes. Même si les procédés de fabrications lui sont donnés, l'industriel a le choix des unités de production. La matière première est valorisée au FIFO, et le produit fini ou semi-fini au CUMP⁸. Il n'y a pas de

stocks d'ingrédients de fabrication. La valorisation des produits semi-finis ne comprend pas la MOD⁹. L'entretien-machine avant le lancement de chaque production, dure 30min. Il est effectué par un technicien embauché, au salaire minimum en vigueur du pays concerné. Lorsqu'une intervention extérieure exceptionnelle est sollicitée en cas de panne, elle est facturée directement.



GROSSISTE



Il détient une entreprise commerciale, achète aux producteurs agricoles et vend aux industriels transformateurs ainsi qu'aux distributeurs. Les fruits sont valorisés au FIFO et les produits dérivés, au CUMP. Le grossiste peut rompre, selon les clauses prévues, le contrat de sous-traitance avec la société UTB BAGAGES, et disposer de magasins ou

entrepôts de stockage, selon les dimensions souhaitées. Acquis ou loués, l'aménagement, l'entretien et la sécurité de ces bâtiments commerciaux reviennent à l'exploitant, qu'il soit propriétaire ou locataire. Le stockage maximal est de 70% du volume du bâtiment, à cause de la réglementation en vigueur dans la construction d'entrepôts, en matière d'aménagement.



⁷ Possibilité vous est laissée de créer d'autres débouchés du fruit

⁸ Coût Unitaire Moyen Pondéré (Google reste votre ami !)

⁹ Main d'Oeuvre Directe

DISTRIBUTEUR



Il détient une entreprise commerciale et vend au grand public (B2C) et aux professionnels (B2B). La valorisation se fait au FIFO pour les fruits et CUMP pour les produits transformés. Le distributeur peut ouvrir des supérettes ou des grandes surfaces (GMS). Acquis ou loués, l'aménagement, l'entretien et la sécurité de ces bâtiments commerciaux reviennent à l'utilisateur. La boutiques ou la supérette ne sert qu'à l'exposition des marchandises aux clients, et son caractère obligatoire, est indépendant du stockage effectué de marchandises par le Groupe N'SIKAN pour le compte du détaillant.



RECETTES A BASE DE **FRUITS**



GATEAUX, PIZZAS,
PAINS, YAOURTS...



REGLEMENTS DU GAME

Article 1er : Préalable de démarrage.

1. *Constitution des entreprises*

La création des équipes sur la plateforme est soit planifiée et effectuée par l'équipe d'animation, soit hasardeuse par inscription directe des participants. Les équipes peuvent contenir les mêmes effectifs ou pas, mais chaque équipe doit avoir un Chef d'équipe, dit « Chef d'entreprise ». Une fois choisis, les Chefs d'entreprise devront choisir le pays dans lequel ils souhaiteront participer ou implanter leurs entreprises.

Les différents Chefs d'entreprise peuvent décider de choisir leurs Collaborateurs soit dans le même pays soit dans des pays différents, pour les postes souhaités.

2. *Formation et renforcement des compétences*

Les formations se feront en ligne. Les participants auront d'abord des documents à lire et pourront par la suite poser des questions pour une meilleure compréhension. Des notes vocales, des vidéos et des plaquettes seront envoyées via l'espace Game ou toute autre voie choisie par les animateurs.



Article 2ème : Consigne de simulation

Au démarrage de la simulation les animateurs annoncent les concordance DHG vs GMT, heures de nuit et jours de week-end (dits de pause).

Les livrables de base à la fin de chaque semaine sont : le rapport d'activité (Word), le fichier de gestion (Excel, power point). Ces éléments peuvent changer ou évoluer selon les sessions et les animateurs.

Les livrables sont à envoyer via le Bureau Game, à travers la rubrique TRAVAUX, aux heures données.

Tous les éléments utilisés non présents dans le données de base, doivent être justifié (usage, source du prix).



Article 3ème : Appel d'offre et incidents

3. Appel d'offre

Les appels d'offres peuvent être lancés à tous moment de la simulation, via la Note de conjoncture (Infos Game). Tout retard pour la soumission des appels d'offre entraînent la non prise en compte de la réponse. Les soumissions se font exclusivement sur la plateforme, les résultats sont rendus publics sur cette même plateforme afin de justifier les décisions d'attribution.

4. Les incidents

Des incidents (vol, incendie, orages, épidémies, embargo ou autres) peuvent être annoncés à toute période via la Note de conjoncture. L'effet est immédiat selon les conditions annoncées.

Tout contrevenant aux règles de gestion de ces incidents s'expose à des plaintes entraînant des condamnations financières ou économiques. La plainte peut provenir d'un concurrent, d'un partenaire ou de l'administrateur général.



Article 4ème : Amendes et pénalités

Les rendus ou règlements en retard des charges fiscales et sociales font objet d'une taxation d'office (100% de majoration). De même, les déclarations annuelles de résultat en retard feront office d'une taxation forfaitaire du double de l'impôt minimum forfaitaire (IMF) en vigueur. Ces taxations croissent chaque mois de 50%.

Les rendus hebdomadaires des travaux en retard feront objet d'une pénalité de 5 fois le salaire minimum en vigueur par mois par travail en retard facturée au prorata horaire, pour les retards. Chaque minute unitaire en plus est considérée comme une amende (forfait minimum en vigueur, avec un taux de croissance de 50%).



Article 5ème : Charges sociales et fiscales

Les règles de calcul sont celles en vigueur dans le pays du siège de l'entreprise. Les délais de constatations et de règlement sont ceux également en vigueur.

Article 6ème : Acteurs secondaires

Au-delà des acteurs principaux constitués par les participants, des acteurs secondaires dits « supports » soutiennent l'économie. Ainsi, nous avons :

- les activités de l'acteur Banque sont matérialisées et automatisées via le logiciel DHYMFI ;
- les activités des acteurs Multinationales sont effectuées par des nouveaux acteurs commerciaux ;
- Les activités entre les entreprises et l'administration publique (impôts, charges sociales et fiscales, autres taxes et frais administratifs) sont effectuées avec le compte unique OcéPay via DHYMFI.

À propos d'Ariane BG

ARIANE BUSINESS GAME



ARIANE BUSINESS GAME

A	Junior	A1	Immersion dans l'environnement professionnel
		A2	Pratique des outils et logiciels spécifiques en entreprise
B	Senior	B1	Développement de compétences spécifiques à un métier
		B2	Prise en charge d'un poste en entreprise lors d'un stage
G	Certifié	G1	Compétition hors ligne, avec Certificat de compétences
		G2	Compétition en ligne, avec Certificat de compétences

ARIANE Business Game peut être utilisé pour diverses finalités : dans un cadre d'apprentissage académique ; sans un cadre de stage professionnel ; dans un cadre de renforcement de capacité du personnel, etc.

Peu importe sa forme, le dispositif comprends des outils et logiciels réels utilisés par des PME. C'est également une expérience unique, qui superpose un monde virtuel au monde réel et permet d'y naviguer grâce à une unique et une horloge de temps modifiable.

Espérant que cette expérience marque votre carrière académique et/ou professionnelle, nous vous souhaitons...

Bon Game et Puisse le sort vous être favorable.

