

Mondial Manager

simulation de Commerce International

introduction

Mondial Manager est un simulateur pédagogique de la fonction **Commerce International** de l'entreprise.



Mondial Manager est destiné à accompagner les enseignements traditionnels, et **rendre concrets** la formation et l'approfondissement des concepts et mécanismes mis en oeuvre.

Mondial Manager propose un cadre de travail évolué, de prise en main très simplifiée, actualisant et particularisant au Commerce International le concept de **jeu d'entreprise**.

Mondial Manager est **adopté par les organismes de formation les plus exigeants**. Il devient l'outil indispensable dans l'univers de la formation initiale ou continue de publics très divers, de tous niveaux.

Mondial Manager est très adapté en particulier aux enseignements des Lycées, Universités, Ecoles de Commerce, et des Services Formation des Entreprises.

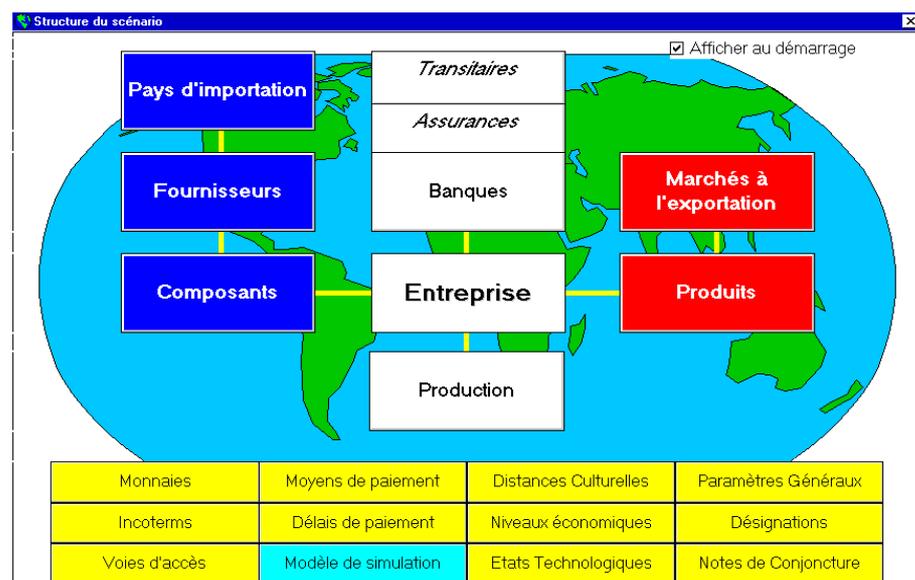
Mondial Manager

l'excellence de la technique
au service de
la meilleure pédagogie

fonctionnalités générales

Outil pédagogique innovant de simulation informatisée, **Mondial Manager** se présente comme :

- **multifonctionnel** : l'approche globale de l'interdépendance des principales fonctions concernées de l'entreprise (**Marketing, Finance, Achats, Production, Comptabilité,...**), permet de les aborder de façon simplifiée (pour les rendre accessibles) mais réaliste.
- **réaliste** : **Mondial Manager** simule les conditions concrètes de la vie de l'entreprise soumise aux contingences des marchés internationaux, aux influences de son environnement, à la concurrence, aux évolutions de ses marchés et de ses approvisionnements, aux fluctuations monétaires et à des risques divers.
- **personnalisable** : **Mondial Manager** est un générateur de jeux d'entreprise. Il permet la mise en œuvre de scénarios variés et évolutifs, entièrement personnalisables pour s'adapter à des publics de niveaux divers. La documentation pour les participants est ainsi générée automatiquement à partir du paramétrage du scénario.



intérêt pédagogique

- Favorise l'**apprentissage par l'expérience** des mécanismes essentiels du Commerce International en contexte concurrentiel,
- Propose une **vision globale** des principales spécificités du Commerce International, tant à l'Importation qu'à l'Exportation, qui sont abordées de façon à toujours faire percevoir les équilibres fondamentaux de la stratégie de l'entreprise,
- Présente aux participants des **situations variées**, dans un temps très court, pour développer la capacité d'analyse, de réaction à des conjonctures évolutives, et l'esprit de décision,
- Permet la mise en œuvre de **scénarios progressifs et variés**, facilement **établis et personnalisés** par l'animateur ou le responsable pédagogique, pour répondre aux besoins de publics de niveaux divers,

simuler pour stimuler

les thèmes abordés

- **Importation et Exportation.**
- Information et études.
- **Marketing international** (voies d'accès, typologie des marchés, adaptation du produit au marché).
- **Approvisionnements** provenant de l'Importation.
- **Logistique** : Transport, Incoterms, Douane.
- Modalités de paiement.
- Financements en devises, couvertures.
- **Comptabilité multidevises.**
- **Gestion des risques** (Change, Politique, Catastrophe, Transport, Commercial),
- Assurances Export.
- Analyse de **rentabilité par marché.**
- Relations avec des tiers (assureur, transitaire, banquier).



quelques spécificités

- Périodicité trimestrielle, adaptée à la problématique des scénarios.
- Ensemble évolutif de **produits**, fabriqués par l'entreprise à partir de composants importés, et commercialisés sur un ou plusieurs **marchés** à l'exportation.
- Ensemble varié de décisions, fournissant les leviers généraux d'action de l'entreprise sur : **l'Importation, l'Exportation, et les décisions diverses (gestion de trésorerie, études de marché, etc..)**.

Ventes de produits

03-juillet/septembre 1999 | 02-World Company | Achats. | Ventes. | Divers..

Voie d'Accès : Indirect - Agent
Indice de motivation : 100

Conditions
Quantité prévue : 1 500
Prix de vente : 1 400
Monnaie : USD Dollar US
Incoterm : CIF New York
Moyen : Virement Swift
Paiement : à 30 jours

Frais
Commercial : 22 000
Communication : 25 000
exprimés en USD
Adaptation (%) : 5
Assurances
Tx (%) Indemn. Transport : 0 %
Crédit Documentaire
 Irrévocable et Confirmé

Opération de couverture
 Aucune
 Affacturage
 Vente à terme
 M.C.N.E.
 Avance en devises
 Assurance COFACE

[1] Produit 1 / [2] U.S.A.

- Nombre de couples produit X marché totalement modulable, évolutif en cours de session. Nombre d'entreprises adaptables à la session. Ensemble complet de paramètres personnalisables.
- Modèle de simulation entièrement accessible et modifiable, pour maîtriser la compréhension des résultats et les adapter aux participants.
- Gestion financière multidevises complète, avec prise en compte des cours et taux d'intérêts au jour le jour et comptabilisation des gains/pertes de changes.

un peu de technique

- Logiciel opérationnel sous Windows 98, Me, 2000 et XP.
- multiunivers (plusieurs jeux simultanés sur un même ordinateur).

nos services

- Formation pédagogique et technique des formateurs.
- Support Technique directement réalisé par l'équipe de conception et de développement.
- Messagerie électronique pour un support efficace et rapide.
- Conception et création de scénarios spécifiques.
- Animation de sessions.
- Etude et développement de compléments, d'outils logiciels et pédagogiques spécifiques.

les résultats

T.B des Ventes
[02] World Company Simulation de Commerce International
[03] juillet/septembre 1999

Produit / Marché	Produit 1 / Norvège	Produit 1 / U.S.A.	Produit 1 / Russie	Produit 2 / Norvège	Produit 2 / U.S.A.
Voie d'accès	Direct - Filaie	Indirect - Agent	Indirect - Distributeur	Direct - Filaie	Indirect - Agent
Indice de motivation	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %
Coût fixe (local)	13 900 NOK	1 400 USD	16 000 CHF	13 900 NOK	1 400 USD
Coût variable	1 665 EUR	1 375 EUR	10 446 EUR	1 665 EUR	1 375 EUR
	7 788 EUR	79 772 USD	102 262 CHF	14 329 EUR	79 000 USD
		75 321 EUR	64 322 EUR	14 329 EUR	74 661 EUR

Decisions Commerciales	1 000	1 500	500	600	1 000
Quantité prévue	1 000	1 500	1 350,00	2 300,00	1 800,00
Prix de vente	1 200,00	1 400,00	1 350,00	2 300,00	1 800,00
Monnaie	Euro	Dollar US	Franc suisse	Euro	Dollar US
Incoterm	CIF Oslo	CIF New York	Petersbourg	CIF Oslo	CIF New York
Moyen paiement	Virement Swift				
Délai paiement	Comptant	à 30 jours	Comptant	Comptant	à 30 jours
Budget Commercial	70 000 NOK	22 000 USD	14 000 CHF	100 000 NOK	24 000 USD
Budget	80 000 NOK	25 000 USD	3 000 CHF	100 000 NOK	28 000 USD
Effort d'Adaptation		5,00 %	10,00 %		5,00 %
Tx Indemn. Ass. Trsp.			50,00 %		
Crédit Documentaire	Non	Non	Non	Non	Non
Couverture					

Conséquences Commerciales					
Part attribuée	53,41 %	49,45 %	47,40 %	51,79 %	49,98 %
Demande Attribuée	649	814	303	623	627
Quant. Possible	649	814	303	623	627
Quant. Révisée	649	814	303	623	627
Quant. Vendue	649	814	303	623	627
Quant. Perte	1 000	1 500	500	800	1 000
Ecart prévision	-35,10 %	-45,73 %	-39,40 %	-22,13 %	-37,30 %
Perte Transport					
Quantité heures	649	814	303	623	627
Délai livraison (jours)	32	38	36	31	37

Conséquences Financières	1 200,00 EUR	1 400,00 USD	1 350,00 CHF	2 300,00 EUR	1 800,00 USD
Chiffre d'Affaires	778 800 EUR	1 139 600 USD	409 050 CHF	1 432 900 EUR	1 128 600 USD
Part de marché	53,42 %	49,42 %	47,57 %	51,83 %	50,00 %
Cours	649	814	303	623	627
Prix de vente (T)	1 200,00	1 321,68	849,13	2 300,00	1 701,54
Chiffre d'Affaires (T)	778 800	1 076 010	237 588	1 432 900	1 068 888
Tx Assur. Trsp		8,45 %			
Coût assur. Trsp (T)		21 612			
Indemnité Trsp (T)					
PU Trsp. Entrep. (T)	9,60	27,90	12,80	13,80	35,10
PU Trsp. Client (T)	5,00	3,80	4,30	8,00	4,95
Trsp. Douane (T)		28,35	13,84		36,04
Douane - Taxa		8,00 %	10,00 %		12,00 %
Douane - Assiette (T)		1 076 108	237 588		1 068 754
Douane - Droits (T)		86 088 (1)	25 755 (1)		128 058 (1)

(1) Douane à la charge du client / (2) Douane à la charge de l'entreprise
 Banque de référence : Société Générale
 (*) exprimé en monnaie de la transaction.
 (R) concerne le pays de référence
 Quantité possible = Minimum(Q, D), avec :
 D=Quantité qu'il est possible de fournir avec les composants disponibles.
 D=Demande Attribuée par le marché en fonction des conditions de vente.
 Les contreparts en monnaie de référence des coûts de distribution sont établis au cours du jour de leur règlement.

Contact : Georges Bessis - 38, rue du Moulin Vert - 75014 PARIS

01.45.43.81.92 e-mail : georges@bessis.com site Internet : <http://www.bessis.com>