

Mondial Manager

Simulation de Commerce International

Manuel du participant

Table des matières

Introduction	3
Votre Entreprise	4
Situation initiale de l'entreprise	6
Paramètres de la session	6
Etudes Générales	6
Etudes Export	7
Les décisions de l'entreprise	8
Décisions d'achat de composants	8
Décisions de vente de produits	8
Décisions diverses	9
Les résultats obtenus	10
Les Tableaux de Bord	10
L'état des stocks	10
Les documents financiers et comptables	10
Etudes de Marché.....	10
Guide de lecture du tableau de bord des achats	11
Guide de lecture du tableau de bord des ventes	13
Annexe A : Glossaire	15

Introduction

Vous participez à un jeu de simulation de gestion d'entreprise.

Ce jeu est destiné à mettre en pratique de manière aussi concrète que possible les concepts et mécanismes du **Commerce International** en contexte concurrentiel.

Dans ce jeu :

Vous êtes membre de la Direction Générale de votre entreprise, plus particulièrement chargé(e) de son développement international.

A partir d'une **situation initiale** donnée, et pendant un certain nombre de **périodes**, vous participerez donc activement à son développement.

Pour chacune de ces périodes, vous aurez à :

- **Analyser la situation**, au vu d'informations qui vous seront remises, sous la forme de documents divers, au début de chaque période.
- **Définir ou adapter la stratégie générale** de votre gestion, en fonction notamment d'éléments de conjoncture propres à la période concernée, qui vous seront également fournis,
- **Participer à la prise de décisions** concernant les divers aspects de cette gestion (Financier, Production, Achats, Marketing, Commercial, etc.)
- **Reporter ces décisions sur une Feuille de Décisions**, document de synthèse de votre travail.

Les **feuilles de décisions** de l'ensemble des entreprises en jeu pour une période seront saisies sur l'ordinateur.

Le logiciel **Mondial Manager** simulera alors la réponse du marché et déterminera la nouvelle situation de votre entreprise, conséquence de l'application de vos décisions et de la confrontation aux lois du marché et à la concurrence.

Cette nouvelle situation, qui vous sera fournie et commentée par votre animateur, sera le point de départ de la période suivante.

Notez bien que cette situation est le résultat d'une **simulation de la réalité**, et non de la réalité elle-même. Ceci présente à la fois :

- un avantage pédagogique, la réduction de la réalité à un jeu limité de paramètres rendant possible dans un temps limité de mettre en lumière les mécanismes essentiels et leurs interactions,
- une difficulté pratique, la modélisation, aussi réaliste soit-elle, obéissant à un certain nombre de règles simplificatrices et donc réductrices, qu'il vous faudra comprendre : c'est au regard de ces seules règles que pourront être évaluées les conséquences de vos décisions.

Votre animateur est là pour vous aider dans votre travail. Merci également de l'aider à faire le sien, notamment en respectant scrupuleusement les délais qui vous seront impartis.

Bon Travail !

Votre Entreprise

Votre entreprise est de type industriel. Elle :

1. fabrique ses produits à partir de composants et en mettant en œuvre ses moyens de production,
2. distribue directement ses produits sur les marchés.

Placée dans un univers concurrentiel, cette entreprise doit :

- acheter des composants** à l'étranger et / ou en France,
- les stocker** dans ses locaux, éventuellement sous le régime de l'entrepôt sous douane,
- les assembler** pour en fabriquer des **produits**,
- vendre** ces produits à l'étranger,

en appliquant les règles du commerce international de façon à optimiser les résultats de sa démarche commerciale **sur les 3 axes clés que sont la sécurité, la croissance et le profit**.

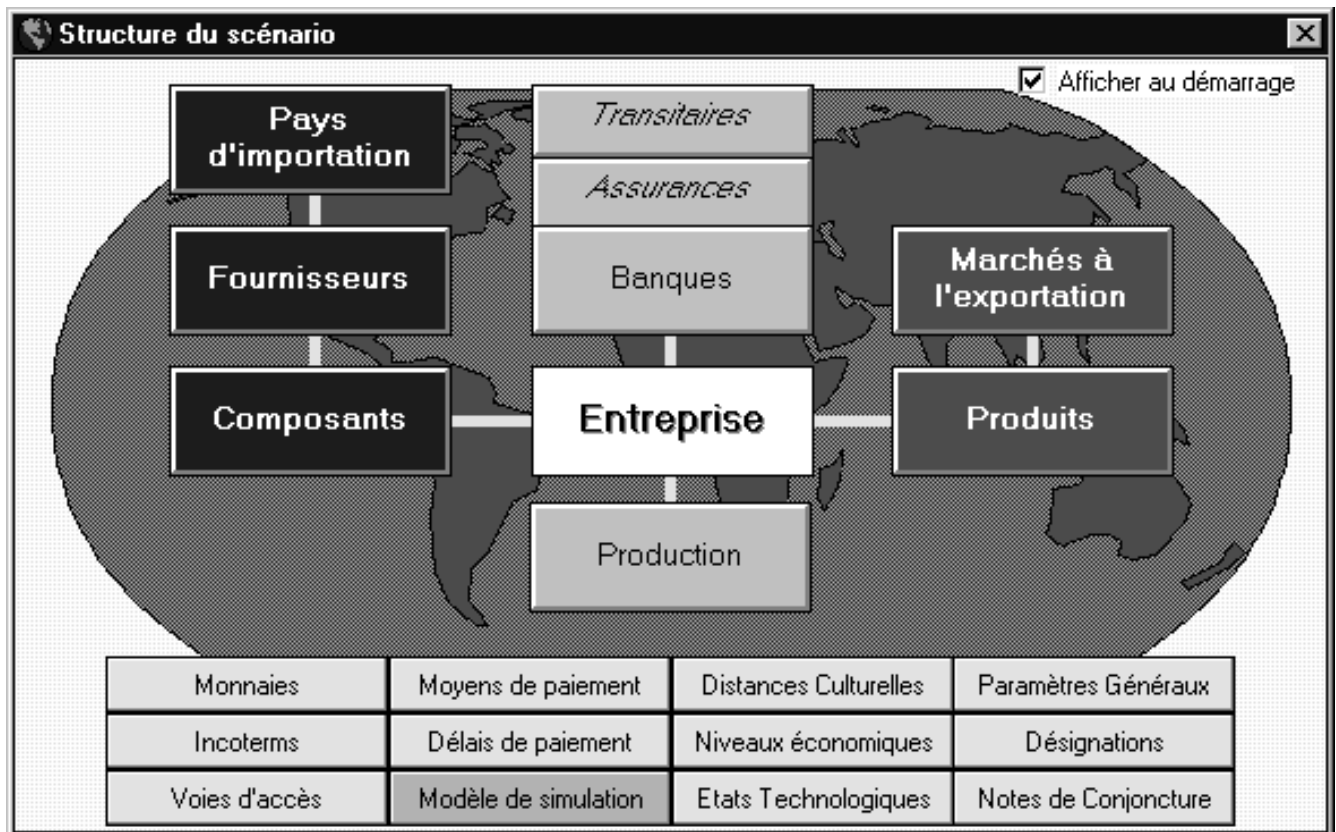
Il vous faudra donc une maîtrise suffisante des opérations d'importation et d'exportation :

- Choix de l'information sur les sources d'approvisionnements,
- Achat des composants,
- Transports, dédouanements, Incoterms, à l'importation comme à l'exportation,
- Choix de l'information sur les marchés à l'export,
- Gestion financière (achat et ventes de devises, couvertures à terme, emprunts et prêts en devises).

Comme dans la réalité, certaines situations sont prévisibles ou, au contraire, peuvent survenir de façon inattendue. Un certain nombre d'aléas (politique, catastrophique, risque de change, risque de transport...) peuvent perturber les prévisions.

Enfin, les capacités des fournisseurs pouvant être limitées d'une part, les marchés n'étant pas extensibles à l'infini et la concurrence y étant présente d'autre part, toute action de cette entreprise sera soumise à la réaction de ses concurrents.

La figure ci-après schématise les liaisons entre les composantes essentielles de votre action, et en présente les grandes lignes.



Le jeu repose sur une périodicité paramétrée. A chaque période, l'entreprise peut se procurer des informations, notamment sur :

- Le marché
- Les fournisseurs
- Les banques

Ces informations lui permettent de prendre des décisions :

- D'achat de composants
- De vente de produits
- De stratégie financière

Lorsque toutes les entreprises ont pris leurs décisions, chacune reçoit un ensemble de documents matérialisant les résultats de la période jouée et servant de base au traitement de la période suivante.

Situation initiale de l'entreprise

Au moment où vous commencez à exercer vos responsabilités, un certain nombre d'études ont été réalisées et vous procurent les éléments d'information nécessaires à votre analyse de la situation.

Vous disposez ainsi de 3 documents, intitulés respectivement :

- Paramètres de la session
- Etudes Générales
- Etudes Export

qui vous sont présentés ci-après.

Il est recommandé d'**analyser soigneusement et complètement le contenu de ces documents** avant d'entreprendre toute autre tâche. Ce travail préliminaire vous permettra de mener votre mission dans les délais parfois très courts qui vous seront impartis dans la suite de la session.

Votre animateur vous aidera à lever les éventuelles difficultés d'interprétation.

Il est par ailleurs précisé que votre entreprise :

- ne dispose d'aucun stock initial de composants,
- fabrique ses produits au fur et à mesure de la demande (pas de stockage de produits finis).

Paramètres de la session

Ce document vous décrit les **données stables du contexte général de l'entreprise**. Les données qu'il présente sont supposées suffisamment stables pour ne pas varier au cours de votre session.

Ce document vous précise notamment :

- La durée de la période (généralement le trimestre),
- Le pays d'implantation de votre entreprise, et la monnaie de ce pays, prise comme référence dans toute la session,
- L'identité de vos concurrents, leur raison sociale, leur localisation, leur équipement initial de production,
- Les caractéristiques de coût et d'efficacité des moyens de production disponibles, parmi lesquels vous aurez à choisir le plus approprié,
- Les monnaies éventuellement utilisées dans vos transactions,
- Les Incoterms utilisables (à l'import comme à l'export),
- Les moyens et délais de paiement,
- Les conditions de recours aux diverses assurances à l'Export : (coût de l'assurance Change, de l'assurance contre le risque politique et commercial (R.P.C) de l'assurance Frais de Prospection (F.D.P.), quotités garanties, taux d'amortissement), risques divers, affacturage. Les solutions proposées pour la couverture du risque de change sont : le recours à votre assureur, la vente ou l'achat de devises à terme

Vous trouverez également à la fin de ce document le prix des études (générales ou export) que vous pourrez commander en cours de session pour maintenir votre information à un niveau approprié.

Etudes Générales

Ce document vous décrit les données évolutives du contexte général de l'entreprise. Les données qu'il présente sont valables au début de la période pour laquelle vous vous préparez à prendre vos décisions.

Ce document décrit notamment :

- Les caractéristiques générales des produits : votre entreprise fabrique un ou plusieurs modèles de produits (ce nombre peut évoluer dans le courant de la simulation). Chaque produit est fabriqué à

partir d'un ou plusieurs composants, et « consomme » un certain nombre d'heures de travail qui vous est donné pour un produit standard. Si vous décidez, dans le cadre de votre stratégie commerciale, d'augmenter le niveau d'adaptation du produit aux exigences du marché, vous augmentez par là même le temps de travail exigé par chaque produit. Le total des heures nécessaires à la fabrication des produits que vous souhaitez vendre va conditionner le choix de l'outil de production.

- Les caractéristiques générales des marchés : monnaie généralement demandée par les clients, distance culturelle, niveau technologique, Incoterms avec les préférences des clients. Les conditions précises de ces marchés sont par la suite données dans les études export que vous pouvez commander.
- Les conditions de vente des fournisseurs de composants : origine, tarifs, monnaie de facturation, délai de livraison, moyen de paiement, Incoterms utilisés. Pour un composant donné, vous aurez à décider de votre fournisseur principal, et éventuellement d'une seconde source d'approvisionnement. Lorsque votre société choisit un fournisseur principal, il est possible de négocier les conditions de votre achat pour obtenir des conditions plus intéressantes que celles qui vous sont proposées à l'origine. Cette négociation n'est possible qu'avec le fournisseur principal. En cas de rupture de stock de celui-ci, il sera fait appel à la seconde source, dans l'urgence et donc sans aucune négociation possible. Les conditions de la seconde source vous seront imposées.
- Les conditions générales du marché monétaire, telles que publiées par la Banque Centrale de votre pays d'implantation
- Les conditions bancaires appliquées par chacune des banques auxquelles vous pourrez faire appel.

Ces données pourront bien entendu varier de période en période au cours de votre session. Vous pourrez maintenir votre information en commandant des études générales mettant à jour tout ou partie de ce document.

Etudes Export

Pour chaque marché qui vous est accessible, ce document vous fournit :

- Certaines caractéristiques générales,
- Pour chaque produit sur le marché, une estimation de la demande potentielle et une description des paramètres du marketing correspondant,
- Une étude comparative des diverses voies d'accès que vous pourrez utiliser pour y accéder.

Ces données pourront bien entendu varier, de période en période au cours de votre session. Vous pourrez maintenir votre information en commandant des études export portant sur les marchés où vous envisagez d'intervenir.

Les décisions de l'entreprise

Après avoir opté pour une stratégie de développement, vous devez passer à l'action. Concrètement, il vous faudra pour cela prendre des décisions concernant l'approvisionnement nécessaire à votre entreprise, des décisions concernant les débouchés de vos produits et des décisions concernant le fonctionnement général de votre structure.

Pour chaque période, vous aurez à prendre 3 grandes séries de décisions :

1. des décisions concernant les achats de composants,
2. des décisions concernant les ventes de produits.
3. des décisions diverses, concernant l'entreprise dans sa globalité,

Ces décisions seront inscrites sur le document "**Feuilles de décisions**" (cf. Annexe). Le plus grand soin est recommandé dans la codification de ces feuilles de décisions, pour éviter toute erreur d'interprétation, qui pourrait vous être préjudiciable.

Décisions d'achat de composants

Rappel : les produits que vous fabriquez contiennent des composants que vous achetez à l'étranger.

Pour chaque composant que vous souhaitez acheter, vous aurez à décider :

le fournisseur principal

Celui auquel vous préférez vous adresser

la seconde source éventuelle,

qui sera automatiquement mise en œuvre en cas d'insuffisance de capacité du fournisseur principal, et ce pour le complément de la commande.

la quantité totale commandée

une éventuelle proposition de conditions

(Monnaie, Incoterm, mode et délai de paiement). Cette offre est faite au fournisseur principal pour négocier avec lui des conditions préférentielles, qu'il est susceptible d'accepter selon l'importance de la commande ou la fidélité de votre clientèle

En l'absence de telle proposition, ou en cas de refus du fournisseur, ses conditions habituelles, telles que décrites dans les informations à votre disposition, s'appliquent à la transaction.

Les conditions proposées par votre entreprise ne s'appliquent jamais à la seconde source, qui est appelée en urgence, et impose toujours ses propres conditions.

des éléments divers

Ces éléments s'appliquent quelle que soit l'origine des composants (fournisseur principal ou seconde source).

- Taux de couverture souhaité pour l'assurance transport.
- Couverture éventuelle par achat à terme de devises. Toutefois, si vous spécifiez dans vos propositions une monnaie particulière, la couverture à terme ne pourra s'appliquer qu'aux transactions conclues dans cette monnaie.
- Mise éventuelle en entrepôt sous douane, applicable sous réserve que la transaction soit soumise à droits de douane.

Décisions de vente de produits

Pour chaque produit et sur chaque marché où vous souhaitez intervenir, vous aurez à décider :

la voie d'accès choisie

Vous choisirez cette voie d'accès parmi celles disponibles sur ce couple produit marché.

Vous pourrez agir sur l'efficacité de votre voie d'accès en jouant sur un **indice de motivation** (entre 50 et 150, valeur implicite 100), qui agira bien entendu également sur les coûts de revient de la dite voie.

Attention : si vous mettez en œuvre une nouvelle voie d'accès, des frais de mise en route vous seront imputés. De même l'abandon d'une voie d'accès utilisée précédemment entraînera également des frais d'abandon.

la quantité prévue de produits vendus

qui permettra d'apprécier la qualité de vos prévisions, et donc de votre gestion.

les conditions de votre offre

Le prix de vente, exprimé dans la monnaie que vous aurez choisie

L'Incoterm

Le mode et délai de règlement client

votre politique commerciale :

Le budget de commercialisation

Le budget de communication

Le taux d'effort d'adaptation du produit aux caractéristiques du marché

le recours éventuel à diverses méthodes de couverture

(Affacturage, Ventes à terme, Avance en devises, etc...). On trouvera en Annexe C un rappel des éléments nécessaires de gestion de trésorerie.

des éléments divers

- Taux de couverture souhaité pour l'assurance transport,
- recours éventuel au crédit documentaire

N'oubliez pas que votre entreprise évolue en contexte concurrentiel : La demande globale dépendra des décisions de **l'ensemble** des entreprises. Votre propre part de marché sera, elle, fonction de votre positionnement **relatif** par rapport à cet ensemble.

L'objet essentiel des études de marché est précisément de vous aider dans ce positionnement.

Décisions diverses

Décisions Générales

- Choix d'une banque
- Choix du moyen de production le plus approprié à la situation. (Attention aux frais de mise en route et aux frais d'abandon)
- Adhésion ou non à la couverture par assurance du risque politique et commercial (R.P.C.)
- Commande d'études générales diverses
- Et pour chaque marché : commande d'études spécifiques diverses et adhésion éventuelle à l'assurance Frais de Prospection (F.D.P.), (avec fixation du budget de prospection couvert)

Opérations de trésorerie

Vous pourrez décider d'opérations de trésorerie telles qu'achat ou vente (au comptant ou à terme) de devises, de prêts ou d'emprunts (en devises ou en monnaie de référence).

Pour chaque opération, vous préciserez la nature de l'opération, son montant, sa date (jour de début par rapport au début de la période) et son délai éventuel

Les résultats obtenus

En fin de chaque période, après traitement des feuilles de décisions de toutes les entreprises en jeu, un ensemble de documents sera disponible pour décrire la nouvelle situation de votre entreprise.

Ces documents vous seront fournis par votre Animateur, qui est à votre disposition pour vous aider à les analyser.

Ils comprennent :

Les Tableaux de Bord

Ces tableaux vous permettent de connaître la situation de votre entreprise à la fin de la période traitée.

Le Tableau de Bord des Achats (T.B.A.)

rappelle les décisions d'achat de composants prises par l'entreprise et détaille l'ensemble de leurs conséquences.

Le Tableau de Bord des Ventes (T.B.V.)

rappelle les décisions de vente de produits prises par l'entreprise et détaille l'ensemble de leurs conséquences.

Le Tableau de Bord Divers (T.B.D.)

rappelle les décisions de diverses prises par l'entreprise et leurs conséquences.

L'état des stocks

Présente la situation des stocks de composants, selon 3 catégories :

- Non soumis à douane,
- Soumis à douane payée directement à l'entrée,
- Soumis à douane différée à l'entrée (en entrepôt sous douane).

Cet état fournit également la consommation de chaque composant dans la fabrication des produits vendus.

Les documents financiers et comptables

Ces documents permettent de connaître la situation comptable de l'entreprise en fin de période.

Les documents suivants sont disponibles :

- **Situation ou Prévisions de Trésorerie,**
- **Compte de résultats,**
- **Balance et Bilan,**
- **Grand-Livre**
- **Analyse des coûts de revient par produit/marché.**

Selon la session, tous ces documents ne vous seront pas nécessairement fournis.

Etudes de Marché

Les documents suivants sont disponibles :

- **Etudes Générales**
- **Etudes Export, pour chacun des marchés disponibles**

Ces documents sont identiques en forme et en nature de contenu que ceux qui vous ont été fournis au début de la session, à la différence notable que seules seront renseignées les parties que vous aurez commandées (cf. décisions diverses)

Guide de lecture du tableau de bord des achats

Composant	Nom du composant
-----------	------------------

Prévu

Fournisseur	Fournisseur principal choisi par l'entreprise ou 2ème source si indication (2)
Pays	Pays d'importation (celui du fournisseur)
Seconde Source	Indique le nom de la seconde source prévue par l'entreprise
Quantité prévue	Quantité totale que souhaite commander l'entreprise chez le fournisseur principal et, dans le cas d'une seconde source, quantité commandée chez cette seconde source (différence entre la quantité totale et la quantité facturée par le fournisseur principal)
Incoterm	Souhaité par l'entreprise dans le cas du fournisseur principal
Monnaie	Souhaitée par l'entreprise dans le cas du fournisseur principal
Moyen de paiement	Souhaité par l'entreprise dans le cas du fournisseur principal
Délai de paiement	Souhaité par l'entreprise dans le cas du fournisseur principal
Tx Indemn.Ass.Trsp	Indique le % d'indemnisation choisi par l'entreprise en cas de perte pendant le transport entre le point d'Incoterm et ses entrepôts. Si l'entreprise ne désire pas s'assurer, le % d'indemnisation sera celui prévu par la R.C. du transitaire.
Achat à terme	Indique si l'option a été choisie par l'entreprise
Entrepôt/douane	Indique si l'option a été choisie par l'entreprise

Réalisé

Quantité commandée	Quantité totale commandée chez le fournisseur principal ou maximum de ce qu'il peut servir (ou quantité résiduelle commandée chez la seconde source ou maximum de ce qu'elle peut servir)
Incoterm	Celui appliqué à la transaction (et obligatoirement celui prévu par la seconde source)
Transaction en	Monnaie appliquée à la transaction (et obligatoirement celle prévue par la seconde source)
Moyen de paiement	Celui appliqué à la transaction (et obligatoirement celui prévu par la seconde source)
Délai de paiement	Celui appliqué à la transaction (et obligatoirement celui prévu par la seconde source)
Perte par fournisseur	Correspond à la perte résultant du risque politique
Qté facturée	Quantité délivrée par le fournisseur au point d'Incoterm, égale à la quantité commandée diminuée de la perte fournisseur
P.U. matériel (**)	Prix unitaire pondéré par l'application des tranches du tarif fournisseur
P.U. emballage (**)	Prix unitaire pondéré par l'application des tranches du tarif fournisseur
P.U. Trsp (Fourn.) (**)	Prix unitaire pondéré par l'application des tranches du tarif fournisseur, il est obtenu en appliquant au prix du transport complet par fournisseur le % de transport réalisé par le fournisseur
P.U. Fournisseur (**)	Total des trois prix ci-dessus
Facture Fourn. (**)	Prix total facturé par le fournisseur
Cours applicable	Cours à terme de la devise à la date de règlement du fournisseur
Contre-valeur (*)	Contre-valeur de la facture fournisseur en cas d'achat à terme

Logistique

Coût Assur./Trsp(*)	Montant de la cotisation d'assurance transport en fonction du % d'indemnisation choisi par l'entreprise
P.U. Trsp. (Trans.)(*)	Prix unitaire de transport à la charge de l'entreprise et pondéré par l'application des tranches du tarif transitaire, il est obtenu en appliquant au prix du transport complet par transitaire le % de transport réalisé par le transitaire
Quantité reçue	Quantité livrée à l'entreprise, égale à la quantité facturée par le fournisseur diminuée de la perte transitaire
Perte par transitaire	Correspond à la perte survenue durant le transport à la charge de l'entreprise et résultant du risque transport
P.U. Fournisseur (*)	Prix unitaire total du fournisseur au point d'Incoterm, converti en monnaie de référence sur la base du cours de la Banque Centrale, et servant de base à l'indemnisation par les assurances
Tx Indemnisation	Rappel du taux choisi par l'entreprise ou du taux prévu par la R.C. du transitaire selon le cas
Indemnisation /Trsp(*)	Montant de l'indemnisation versée par la Compagnie d'assurance et calculée sur la base de : (P.U. Fournisseur x Perte par transitaire) x Tx Indemnisation

Facture Transitaire (*)	Prix à payer au transitaire par l'entreprise, égal au produit de la quantité livrée à l'entreprise ("Quantité reçue") par le prix unitaire du transport par le transitaire
-------------------------	--

Douane

Cours de référence	Cours de la Banque Centrale servant de base au calcul des indemnités d'assurance transport ou au calcul des droits de douane
P.U. Matériel (*)	Contre-valeur en monnaie de référence du prix unitaire fournisseur au cours de la Banque Centrale
P.U. Emballage (*)	Contre-valeur en monnaie de référence du prix unitaire de l'emballage fournisseur au cours de la Banque Centrale
P.U. Trsp. (Fourn.)(*)	Contre-valeur en monnaie de référence du prix unitaire du transport fournisseur au cours de la Banque Centrale
P.U. Trsp. (Trans.)(*)	Prix unitaire de transport à la charge de l'entreprise et pondéré par l'application des tranches du tarif transitaire, il est obtenu en appliquant au prix du transport complet par transitaire le % de transport réalisé par le transitaire
P.U. Trsp Total (*)	Somme en monnaie de référence du transport fournisseur et du transport transitaire
Tr soumis à douane (*)	Part du transport soumis à douane, représentant le coût de transport entre l'usine du fournisseur et le point d'entrée sur le territoire douanier de l'entreprise
Assiette unitaire (*)	Base de calcul des droits de douane, égale au prix unitaire du matériel plus le prix de l'emballage plus la part de transport soumis à douane
Quantité taxable	Quantité sur laquelle seront assis les droits de douane, elle correspond à la quantité reçue par l'entreprise
Assiette totale (*)	Produit de l'assiette unitaire et de la quantité taxable
Taux	Pourcentage de droits applicables à l'entrée sur le territoire douanier de l'entreprise
Droits(*)	Montant des droits dus à l'entrée sur le territoire douanier de l'entreprise
Entrepôt sous Douane	Indique que l'option a été choisie par l'entreprise, et que les composants sont stockés en entrepôt sous douane
Caution douanière (*)	Montant de la caution que l'entreprise doit constituer auprès de l'administration des douanes et permettant le paiement différé des droits et l'entrée de la marchandise en entrepôt sous douane
Tx Agios/Caution	Taux des agios décomptés par la banque pour mettre en place la caution douanière.

Divers

Délai de livraison	Délai à partir duquel les composants seront disponibles, compté à partir du début de la période
Coût Stock./u prévu(*)	Coût de stockage par période d'un composant. Il inclut le cas échéant, le surcoût pour entrepôt sous douane

Guide de lecture du tableau de bord des ventes

Produit	Désignation du produit
Marché	Désignation du marché

Voie d'accès

Voie d'accès	Nature du canal de distribution retenu sur ce marché
Indice de motivation	Effort de l'entreprise pour motiver cette voie d'accès (un indice égal à 100 correspond à une motivation normale)
Coût fixe (Local)	Coût fixe de la voie d'accès exprimée en monnaie locale et en monnaie de référence
Coût variable	Coût variable de la voie d'accès exprimée en monnaie locale et en monnaie de référence, en % du C.A.

Décisions Commerciales

Quantité prévue	Celle que l'entreprise a prévue de vendre sur le marché
Prix de vente	Tel qu'offert par l'entreprise, en monnaie de la transaction, jusqu'au point d'Incoterm (donc incluant éventuellement une part de transport).
Monnaie	Celle appliquée pour la transaction
Incoterm	Celui appliqué à la transaction
Moyen paiement	Celui appliqué à la transaction
Délai paiement	Celui appliqué à la transaction
Budget Commercial	Dépenses engagées par l'entreprise pour son action commerciale sur ce marché pour cette période (Force de vente,...)
Budget Communication	Dépenses engagées par l'entreprise pour sa communication commerciale sur ce marché pour cette période
Effort d'Adaptation	Celui engagé par l'entreprise pour adapter ses produits au marché. Il influera sur le nombre d'heures de fabrication du produit.
Tx Indemn. Ass. Trsp	Indique le % d'indemnisation choisi par l'entreprise en cas de perte pendant le transport entre ses entrepôts et le point d'Incoterm. Si l'entreprise ne désire pas s'assurer, le % d'indemnisation sera celui prévu par la R.C. du transitaire.
Crédit Documentaire	Indique si l'entreprise a demandé un Crédit Documentaire
Couverture	Précise la couverture choisie par l'entreprise pour ses factures en devises

Conséquences Commerciales

Part attribuée	% de la demande accessible totale attribué à l'entreprise par le modèle économique en fonction de son positionnement commercial
Demande attribuée	Part de la demande accessible totale attribuée à l'entreprise
Qté Possible	Part de demande attribuée qu'il est possible de fabriquer en fonction des composants disponibles
Perte Politique (R)	Quantité de produits que l'entreprise ne sera pas en mesure de livrer par suite de risque politique survenant dans le pays de référence.
Ruptures de Stock	Quantité non livrée par l'entreprise du fait d'une rupture de stock dans les composants lui permettant de fabriquer les produits
Qté Offerte	Quantité réellement offerte par l'entreprise, déduction faite de la perte politique précédente.
Quantité vendue	Correspond à la demande attribuée moins les ruptures de stock
Qté Prévue	Rappel de la quantité prévue par l'entreprise sur ce marché
Ecart de prévision	
Perte Transport	Quantité de produits perdus durant le transport entre l'entreprise et le point d'Incoterm
Quantité livrée	Quantité réellement livrée au client au point d'Incoterm
Délai livraison moy. (jours)	Délai moyen de livraison tenant compte des délais moyens de disponibilité des composants, des délais de fabrication et des délais de livraison

Conséquences Financières

Prix de vente	Prix unitaire facturé au client dans la monnaie de la transaction
Chiffre d'Affaires	C.A. généré par la vente de ces produits
Part de marché	Part de marché obtenue par l'entreprise
Cours	Cours de la transaction (cours du jour de livraison en l'absence de couverture particulière)
Prix de vente (*)	Prix de vente unitaire en monnaie de référence
Chiffre d'Affaires (*)	Chiffre d'affaires en monnaie de référence
Tx Assur.Trsp	Taux de l'assurance transport découlant du taux d'indemnisation choisi par l'entreprise en fonction des risques et des pertes (cf. barème des assurances)
Cot. assur. Trsp (*)	Coût de l'assurance transport découlant du taux d'indemnisation choisi par l'entreprise
Indemnisation Trsp (*)	Le cas échéant, montant de l'indemnisation par l'assurance transport à la suite d'un sinistre
PU Trsp Entreprise (*)	Prix unitaire du transport à la charge de l'entreprise
PU Trsp Client (*)	Prix unitaire du transport à la charge du client
Trsp / Douane (*)	Montant du transport soumis à douane
Douane : Taux	Droits applicables à l'entrée dans le pays de destination
Douane : Assiette (*)	Base de calcul des droits incluant le produit, son emballage et la part du transport soumis à douane
Douane : Droits (*)	Montant des droits résultant de l'application du taux de douane à la base de calcul des droits
Coût unitaire Client (*)	Coût unitaire, pour le client, du produit DDP. Attention : ce coût représente le coût apparent pour le client au moment où il décide de passer commande à tel ou tel fournisseur. Pour lui permettre de comparer les offres, il les évalue sur la base du cours central, et pour une quantité moyenne. Ce coût est donc différent de celui connu en fin de comptabilisation de la transaction, qui tient compte de la quantité réellement vendue, et des conditions de la banque de chaque entreprise.
Coût de l'adaptation (*)	Surcoût entraîné par l'effort d'adaptation du produit au marché (coût du supplément d'heures de fabrication nécessaires à l'adaptation)

Remarque sur l'offre disponible :

Il est rappelé que les opérations sont effectuées dans l'ordre suivant :

1) Achats de composants :

Les composants achetés + les stocks éventuels constituent la capacité d'offre EN COMPOSANTS de l'entreprise.

2) Modélisation du marché :

Cette étape conduit à « attribuer » à chaque entreprise une demande dite « attribuée » en fonction des seuls éléments de son positionnement commercial, indépendamment de sa capacité à servir cette demande par des stocks suffisants.

3) Examen de l'offre PRODUITS disponible :

A chaque produit demandé correspond un certain nombre de composants. A la somme des demandes attribuées sur chacun des couples produits X marchés correspond donc une quantité totale demandée pour chaque composant.

Si, pour TOUS les composants, cette quantité totale demandée est inférieure ou égale à la quantité disponible, la demande attribuée pourra être servie intégralement. Dans ce cas, la **quantité offerte sera égale à la demande attribuée**.

Si, par contre, pour l'un quelconque des composants cette quantité totale demandée est supérieure à la quantité disponible, la demande attribuée ne pourra pas être servie intégralement. Dans ce cas, la **quantité offerte sera inférieure à la demande attribuée**. Le taux nécessaire de réduction s'appliquera (proportionnellement à leur consommation de ce composant) à l'ensemble des produits utilisant ce composant.

Annexe A : Glossaire

Composant	Elément de base utilisé dans la fabrication des produits
Cours « Achats »	Dans les opérations « au comptant », désigne le cours auquel une banque achète les devises de ses clients.
Cours « Ventes »	Dans les opérations « au comptant », désigne le cours auquel une banque vend les devises à ses clients.
Délais de paiement	Il s'agit des délais accordés par les fournisseurs à l'entreprise ou par l'entreprise à ses clients. Ces délais déterminent des échéances de règlement.
Echéances de règlement	Dates auxquelles les paiements doivent être effectués. Ce sont toujours des multiples de l'intervalle de temps de référence. Les échéances de règlement peuvent être contenues en totalité ou non dans une période.
Emprunt à terme	Lorsque l'entreprise emprunte des fonds sur les marchés boursiers (eg. : elle doit régler en devises un fournisseur dans une période et ne recevra ces devises en paiement d'un client que dans la période suivante).
Entreprise	Elle fabrique des produits à partir de composants qu'elle achète au(x) fournisseur(s), et de temps d'assemblage. Elle revend ensuite ces produits à des clients qui, par définition dans cette simulation, sont basés dans divers pays à l'étranger
Fournisseur	Le fabricant d'un ou plusieurs composants, situé dans le pays de l'entreprise ou à l'étranger
Monnaie de référence	Celle dans laquelle l'entreprise tient sa comptabilité
Pays de référence	Celui dans lequel est établie l'entreprise
Période	Intervalle de temps séparant deux décisions de l'entreprise. Basée sur un multiple de l'intervalle de temps de référence elle peut inclure une partie ou l'ensemble des délais de paiement.
Point d'Incoterm	C'est le point où a lieu, selon l'Incoterm choisit pour la transaction, le transfert des frais et des risques entre le vendeur et l'acheteur.
Prêt à terme	Lorsque l'entreprise prête des fonds sur les marchés boursiers (eg. : elle a reçu le règlement en devises d'un client dans une période et n'en aura l'emploi pour payer un fournisseur qu'à la période suivante).
Produit	Ce qui est fabriqué par les entreprises, et qui est constitué par un ou plusieurs composants, et du temps d'assemblage
Taux « emprunteur »	Taux d'intérêt pratiqué par une banque lorsqu'un client fait un prêt à terme (la banque « emprunte » les devises à son client.
Taux « prêteur »	Taux d'intérêt pratiqué par une banque lorsqu'un client fait un emprunt à terme (la banque « prête » les devises à son client.