

Bienvenue dans DéfiBrasserie !

Bonjour.

Nous sommes très heureux de vous accueillir dans ce premier tour de DéfiBrasserie.

Si vous êtes là, c'est que vous vous intéressez à la gestion d'une petite entreprise : un atelier artisanal, un petit commerce, une activité de service...

Alors, ne perdons pas de temps, plongez tout de suite dans votre nouveau rôle !

Que l'aventure commence ! Et pour cela, suivez le parcours...

Comment fonctionne votre brasserie virtuelle ?

Vous vous êtes installée dans une petite ville dans laquelle vous vendez de la bière à des particuliers (*et plus tard à des professionnels : restaurants, pubs, cavistes, supérettes...*).

Vous vous faites connaître par des actions marketing qui ont pour but de faire venir ces particuliers à votre brasserie pour qu'ils deviennent des clients.

Cette bière, vous la produisez grâce à une ou plusieurs unités de production.

Vous achetez les matières premières nécessaires auprès de fournisseurs locaux.

Au début, en tant que dirigeant-propriétaire de la brasserie, vous êtes seule. Par la suite, vous pourrez vous faire aider en embauchant.



Comment ça marche, DéfiBrasserie ?

Ce que vous avez à faire.

En tant que dirigeant, vous prenez les décisions nécessaires pour faire fonctionner la brasserie.

Ces décisions, vous les saisissez dans un fichier de consignes que vous nous transmettez.

Puis nous vous retournons un tableau de bord qui retrace les résultats de vos décisions.

C'est ainsi qu'un nouveau tour commence : vous analysez vos résultats, prenez des décisions, et ainsi de suite...

Votre brasserie a maintenant 9 mois d'existence.

Pour la créer, vous avez versé 100 k€ de capital. Puis vous avez acquis une unité de production de 400 litres par brassin en crédit-bail.

Elle a commencé à produire à partir des matières premières que vous avez achetées à FourniPetit, fournisseur spécialisé dans la fourniture aux brasseries artisanales indépendantes.

Vous avez fait diverses dépenses qui vous seront détaillées aux prochains tours.

Et puis, vous avez fait des actions marketing pour faire venir des potentiels clients. Pour l'instant, vous vous êtes cantonnée à du web marketing que vous avez fait vous-même.

Maintenant, faites-vous une idée plus précise de la situation.

Commencez par analyser les ventes.



MARKETING	mois 7	mois 8	mois 9
nombre d'actions marketing décidées par mois			
internet en direct	4	4	4
nombre de personnes censées être touchées			
internet en direct	800	800	800
passage	100	100	100

Vos actions marketing.

Ces derniers mois vous avez réalisé 4 actions de web marketing appelées "internet en direct". "En direct" parce que vous les avez faites vous-même, ce qui vous a pris du temps mais ne vous a pas coûté d'argent.

Théoriquement, chaque action de cette nature vous permet d'être vue par 200 personnes.

Et puis, vous avez noté qu'une centaine de personnes passent devant la brasserie.



Vos premières ventes.

120 personnes sont venues acheter votre bière au cours du 9^{ème} mois. Vous avez vendu 2 394 litres. Joli départ n'est-ce pas ? Bravo !

Comme dans DéfiBrasserie le prix de vente est fixé à 3 € par litre, vous avez engrangé un Chiffre d'Affaires (CA) de 7 182 € !

VENTES	mois 7	mois 8	mois 9
CA avec les PP - Personnes Physiques	2 538	5 919	7 182
nb clients PP	41	95	120
nb litres vendus PP	846	1 973	2 394

Pour que vous puissiez vendre... il vous faut produire !



Production

Comment produisez-vous ?

Vous avez acquis une Unité de Production (*que nous appellerons souvent une "UP"*) de 400 litres par brassin.

C'est bien pour démarrer prudemment et vous faire la main.

Vous avez donc une capacité de production de 8 000 litres par mois.

Vous avez augmenté progressivement la production pour vous familiariser avec le matériel et le procédé.

PRODUCTION	mois 7	mois 8	mois 9
nombre d'Unités de Production actives	1	1	1
capacité de production	8 000	8 000	8 000
nombre de brassins demandé	10	12	14
quantités demandées à produire	4 000	4 800	5 600

La production dans DéfiBrasserie.

Chaque UP peut produire 1 brassin par jour.
Un **brassin** est un lot. Vous ne pouvez produire que des brassins complets.

Dans un mois, vous travaillez 20 jours.

La capacité de production est donc de :
 $400 \text{ br/j} \times 20 \text{ jours / mois} = 8\,000 \text{ litres}$

La bière, une fois produite, vous l'embouteillez immédiatement et la mettez en affinage pendant 3 mois pour qu'elle soit parfaite quand vous la mettez en vente.

Pour produire...

...il vous faut acheter des matières premières !



Achats de Matières Premières

Les Matières Premières (*que nous appellerons souvent "MP"*) s'achètent par lot contenant tout ce dont vous avez besoin : malt, bouteilles, capsules, étiquettes...

L'unité d'achat est le **Léq : Litre équivalent**. Il faut 1 Léq de MP pour produire 1 litre de bière. Par exemple, on achète un lot de 5 000 Léq qui permet de produire 5 000 litres de bière.

3 fournisseurs sont présents autour de vous. Vous avez choisi **FourniPetit**. Malgré son prix élevé de 1,45 €/Léq, les conditions qu'il vous offre sont intéressantes pour démarrer : livraison immédiate, lots de 5 000 Léq et paiement à 60 jours.

Les MP réceptionnées dans un mois sont utilisables en production le mois même.

ACHATS DE MP	mois 7	mois 8	mois 9
nb de lots commandés	1	1	1
nb Léq commandés	5 000	5 000	5 000
montant des achats	7 250	7 250	7 250
prix des MP en € par Léq	1,45	1,45	1,45



Les achats de MP, la production, les ventes se récapitulent dans le suivi des stocks que nous allons voir maintenant.

Ah les stocks ! Que n'entend-on pas à leur sujet...

Suivi des stocks – les Matières Premières

Concentrez-vous d'abord sur le **stock de MP**.

Il y a au début le stock initial : ce qui restait après les opérations d'achat et de production du mois précédent...

...auquel s'ajoutent les quantités réceptionnées pendant le mois...

... pour vous donner le stock disponible.

Ensuite, une partie de ce stock, vous l'avez utilisée pour la production du mois.

Ce qui vous restera alors sera le stock final du mois (*qui deviendra le stock initial du mois prochain*).



STOCKS MP	mois 7	mois 8	mois 9
MP - Matières Premières en Léeq			
stock initial	2 800	3 800	4 000
+ réception MP	5 000	5 000	5 000
= stock dispo pour production	7 800	8 800	9 000
- MP passées en production	-4 000	-4 800	-5 600
= stock final	3 800	4 000	3 400



Suivi des stocks – Produits Semi Finis et Produits Finis

Ensuite, regardons le **stock de bière en affinage**.

Comme il s'agit de bière qui n'est pas encore finie, on l'appelle : Produit Semi Fini (PSF)

La logique est la même que pour les MP.

Stock initial : ce qui était en stock à la fin du mois précédent.

Auquel s'ajoutent les quantités produites pendant le mois.

Ensuite, une partie de ce stock disponible est mise en vente.

Ce qui restera à la fin du mois sera le stock final.

STOCKS PSF	mois 7	mois 8	mois 9
PSF - Produits Semi-Finis en affinage en Litres			
stock initial	7 200	9 600	12 000
+ production	4 000	4 800	5 600
- mise à la vente	-1 600	-2 400	-3 200
= stock final	9 600	12 000	14 400

Pour terminer le cycle : **le stock de Produits Finis** que nous appelons les PF.

C'est toujours la même logique.

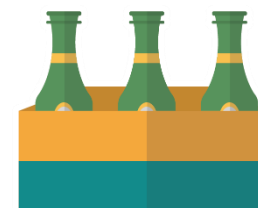
Il y a le stock de PF non encore vendus auparavant auquel s'ajoutent les quantités sorties d'affinage pour donner un stock de "disponible à la vente". Ce stock sera amputé des ventes du mois pour donner le stock final.

STOCKS PF	mois 7	mois 8	mois 9
PF - Produits Finis disponibles à la vente en Litres			
stock initial	0	754	1 181
+ mise à la vente	1 600	2 400	3 200
= stock disponible à la vente	1 600	3 154	4 381
- ventes	-846	-1 973	-2 394
= stock final	754	1 181	1 987

A la fin du trimestre, il vous reste presque 2 000 litres de bière à vendre !

Qu'allez-vous faire ?

Car, maintenant, le moment est venu pour vous de prendre vos décisions.



Prenez vos décisions

Pour vous faciliter ce premier tour, nous vous donnons quelques suggestions pour vous aider à vous faire la main.

Vous pouvez les suivre... ou pas.

Voici les décisions que vous devez prendre pour ce premier tour :

- le nombre de brassins à produire
- le nombre de lots de MP à acheter
- le nombre d'actions marketing à mener.

Qu'allez-vous **produire** ? Quel est votre plan de production ?

Notre suggestion est de continuer à développer la production pour saturer votre unité de production.

	Mois 10	Mois 11	Mois 12
Nb de brassins	16	18	20
Production en L	6 400	7 200	8 000



Prenez vos décisions

Achetez des matières premières pour réaliser votre plan de production.

Faites vos calculs.

Tenez compte du stock de MP disponible à la fin du mois précédent et de la production que vous envisagez de faire.

Si vous avez besoin d'aide, vous trouverez à la fin de ce document une méthode de calcul. Mais peut-être vous pouvez chercher par vous-même dans un premier temps.



Gardez bien en tête que :

- pour les achats de MP, il faut déterminer un nombre de lots (*et pas un nombre de Léq*),
- pour la production, il faut déterminer un nombre de brassins (*et pas un nombre de litres*).



Dernière décision de ce tour, les **actions marketing**.

La question du marketing est assez délicate. Car on n'est jamais bien sûr de ses effets ; en termes de délai et d'impact sur les prospects et sur les ventes.

Voici quelques questions à vous poser :

- Quelle est la quantité de bière disponible en stock ?
- Quelle quantité de bière en affinage va pouvoir être mise en vente ? *Il s'agit de la production du trimestre précédent. A savoir 1 600, puis 2 400, puis 3 200 L.*
- Quelles ventes ont été permises par les actions marketing menées ?

Notre suggestion : comme vous aurez significativement plus de bière à vendre, augmentez l'effort de web marketing en passant à 5 actions "internet en direct" par mois.



Etes-vous prête pour l'étape suivante...

...qui est de nous transmettre vos décisions.

Transmettez vos décisions



Sur la gauche figurent des rappels d'informations concernant DéfiBrasserie.

Sur la droite figurent des calculs qui se font à partir de vos saisies pour les vérifier.

La transmission des décisions grâce au fichier de consigne.

Vous avez reçu par mail un fichier nommé : CG-db-nnnnn-02.xlsx, dans lequel "nnnnn" est remplacé par votre numéro (*il se trouve dans l'entête des mails*). Ce fichier est celui qui est appelé "fichier de consigne".

Si vous n'avez pas encore sauvegardé ce fichier dans votre dossier DéfiBrasserie sur votre ordinateur, faites-le maintenant.

Puis, ouvrez-le.

Vous voyez qu'il contient des cellules sur fond jaune. Ce fond jaune indique les saisies à faire.

		mois à traiter :	10	à	12			
impact / délai	nombre de vues estimées par action	coût d'une action		ACTIONS MARKETING	nombre d'actions pour M10	nombre d'actions pour M11	nombre d'actions pour M12	
très faible / mois	200 vues	0 €		internet en direct	5	5	5	
taille du lot	prix d'un Litre équivalent bière	mois livraison	mois paiement (par rapport à la livraison)	ACHATS DE MATIERES PREMIERES	nb de lots commandés en M10	nb de lots commandés en M11	nb de lots commandés en M12	
5 000 Léq	1,45 €	mois en cours	mois + 2	FourniPetit	1	2	1	
unités de prod actives pour premier mois	unités de prod actives pour deuxième mois	unités de prod actives pour troisième mois		PRODUCTION (en nombre de brassins)	nombre de brassins pour M10	nombre de brassins pour M11	nombre de brassins pour M12	
1 unité(s)	1 unité(s)	1 unité(s)		400 l/brassin	16	18	20	



Envoyez votre fichier de consigne

Après avoir fait votre saisie dans ce fichier, sauvegardez-le. Conservez-lui bien son nom.

Puis envoyez-le-nous en **Pièce Jointe** d'un mail à cette adresse : **consigne@defibrasserie.fr**



Et maintenant ?

Nous vous retournerons un document tel que celui-ci avec vos résultats pour le nouveau trimestre.

Et puis, comme nous sentons que vous avez envie d'avancer, nous vous proposerons de nouveaux leviers d'actions :

- un autre fournisseur
- une autre action marketing
- l'embauche de salariés

et un document des plus importants pour le suivi de la santé financière de votre brasserie en particulier et d'une entreprise en général : **le suivi de trésorerie**.

Bravo ! Vous voici arrivée au bout de votre premier tour de DéfiBrasserie.

Comme vous avez pu le voir, c'est plutôt facile.

Nous espérons que cela vous intéresse, que vous vous preniez au jeu et que vous avez hâte de passer au 2^{ème} tour.

Faites quand même une pause avant de réattaquer !

Nous vous souhaitons un bon et intéressant travail !

Bien à vous.

L'équipe de DéfiBrasserie.



Calcul des achats de Matières Premières

Calcul des achats de matières premières.

Voici une manière de procéder. Vous allez voir, il s'agit avant tout de bon sens.

A la fin du mois 9, il vous restait 3 400 Léq de MP disponibles.

Si, au mois 10, vous envisagez de produire 16 brassins avec votre UP de 400 L/br soit 6 400 L...

...il vous manquera : $6\,400 - 3\,400 = 3\,000$ Léq...

...que vous devez commander.

Les lots chez FourniPetit étant de 5 000 Léq, il vous en faut 1 pour le mois 10.

Il vous restera donc à la fin du mois 10 :

$$3\,400 + 5\,000 - 6\,400 = 2\,000 \text{ Léq.}$$

Reprenons le même mode de calcul pour le mois 11.

Production souhaitée : $18 \text{ brassins} \times 400 \text{ L/br} = 7\,200$ Léq.
Comme il vous reste 2 000 Léq du mois précédent, il vous faut $7\,200 - 2\,000 = 5\,200$ Léq supplémentaires.

Vous pourriez vous limiter à 1 lot de 5 000 Léq, mais nous vous suggérons quand même de commander 2 lots, soit 10 000 Léq.

Il vous restera alors : $2\,000 + 10\,000 - 7\,200 = 4\,800$ Léq.

Pour le mois 12.

Avec une production souhaitée de 20 brassins soit 8 000 litres...

...achetez 1 lot.

Stock final attendu : $4\,800 + 5\,000 - 8\,000 = 1\,800$ Léq.

