

# SERIOUS GAME

L'atelier Serious Game vise à faire découvrir le fonctionnement d'une entreprise au travers de la simulation d'une création d'entreprise. Cette activité immersive est née du flou qui entoure le concept d'entreprise auprès des lycéens.

*Le constat* : « les jeunes en cycle scolaire de la seconde à la terminale croient connaître le fonctionnement d'une entreprise » notamment au travers de stages ou d'emplois saisonniers.

*L'enjeu du groupe* : Au travers du Serious Game donner à ces jeunes une vision synthétique du fonctionnement d'une entreprise afin de faire naître une réflexion sur le fonctionnement d'une structure.

*Comment* : Les élèves ont été répartis en groupes de 6-7 élèves dans une salle pouvant accueillir 70 élèves. Chaque groupe a fondé sa propre entreprise. Du choix du produit à la vente, l'activité les projette dans des questions clé du développement de l'entreprise.

Nous avons divisé le fonctionnement en 7 étapes :

- La Fabrication
- Le Marketing
- Les ressources humaines
- La Logistique
- L'étude financière
- La Communication.

## - LA FABRICATION :

Chaque groupe a à sa disposition des feuilles A4, des ciseaux, du scotch. Ils conçoivent pendant un temps défini, un objet de leur choix qui est la maquette de leur produit.

## - LE MARKETING :

Suite au choix de leur produit, ils définissent la cible, nomment le produit. Ils déterminent le lieu de vente du produit, son lieu de distribution, son prix et son mode de promotion. Ces éléments constituent le Marketing Mix.

## - Les RESSOURCES HUMAINES :

Afin de distribuer au mieux le produit, ils doivent embaucher un commercial. Dans la perspective de cette embauche, ils se projettent dans le rôle d'un responsable RH en créant une fiche de poste. Ils explorent les grandes parties qui la définissent : l'intitulé du poste, les contraintes, les qualités et compétences requises. Dans le dossier de documents fournis se trouvent 5 CV de personnes pouvant répondre à l'annonce. Ils analysent les CV et classent par ordre de préférence 3 profils qu'ils souhaitent rencontrer à l'occasion d'un entretien d'embauche.

## - La LOGISTIQUE :

Suite à l'embauche de leur commercial, ce dernier a décroché une affaire à Singapour. Grâce à un tableau comparatif, ils étudient l'export des produits sous 3 moyens : par avion, par cargo, par camion. Bien sur la justesse de la réponse réside plus dans la pertinence de la justification que dans le choix du moyen de transport en lui-même.

## - L'Etude FINANCIERE :

Afin de mettre en perspective le prix défini dans le marketing mix et la réalité du fonctionnement de l'entreprise, les lycéens étudient plusieurs indicateurs financiers : le coût de production avec les coûts de matières premières et les couts de transformations ; le coût du salaire du commercial afin d'aborder la question de la charge salariale ; le coût logistique. Ces différents coûts les mènent au prix de vente qu'ils doivent calculer avec une marge de 5% pour leur permettre de développer davantage leur entreprise.

## - La COMMUNICATION :

Pour finir sur une touche créative : ils définissent le nom de l'entreprise et leur slogan.

**Au final :**

Les lycéens ont globalement fait preuve de beaucoup de créativité dans le choix de leur produit en concevant parfois des produits innovants, dotés de nouvelles technologies, avec pour beaucoup une sensibilité éco-durable. La première phase de création du produit a souvent été chronophage obligeant les élèves, répartis en groupes sans affinités particulières, à construire une équipe. Afin de respecter des délais imposés volontairement les élèves ont dus :

- abordés la notion de partage des tâches,
- s'entraider dans l'intérêt du développement de l'entreprise.

Une fois la phase de création engagée, une vraie synergie est née au sein des groupes.

Les étapes les plus fastidieuses ont été l'étude financière ainsi que la logistique. Ces étapes ont fait l'objet d'un encadrement particulier.

Il en ressort que cet exercice leur a permis de développer leur réflexion sur le fonctionnement d'une entreprise (à partir d'un coût matières premières très faible de quelques euros- le prix de vente du produit doit être d'une centaine d'euros pour être rentable) , d'évoluer vers une autonomie dans le travail ( organisation des tâches et du temps)

En somme, les lycéens ont vécu cette activité de manière enthousiaste et volontaire, ils ont fait preuve de sérieux mais se sont aussi pris au jeu du développement du produit.