

ipaje

pour

Centrale
Pédagogique des IUT

Simulation pour les départements « informatique »

Business Game

« *jouer – apprendre – partager !* »

Votre interlocuteur :

Guillaume Gordet

📞 06 63 25 56 64

✉️ guillaume@ipaje.fr

🌐 ipaje.fr



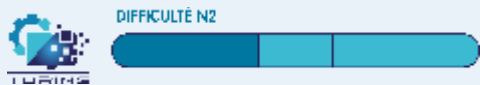
Maj le 26.01.2024



Un business game spécifique...



Informatique



Activité

Difficulté

Public

BUT informatique

Spécificité générale

3 services sur 3 typologies de clients

Taille effectif départ

3 salariés + 1 gérant

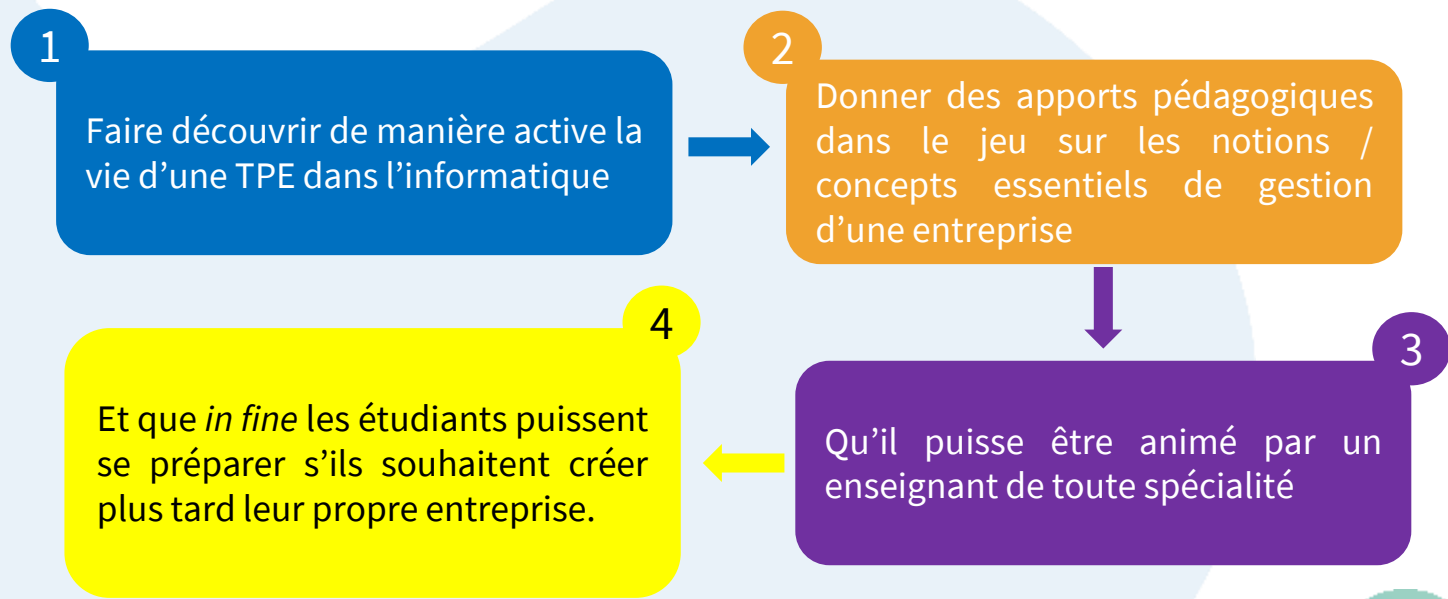
Options & particularités

Gestion des effectifs de service, levée de fonds, négociation bancaire...

Business game en séminaire sur 2 à 4 jours animé par un enseignant de chaque département.

Les étudiants seront regroupés par équipe de 3 à 4 (soit 6 à 7 entreprises en compétition par promotion). Ils prendront des décisions afin de faire vivre leurs entreprises sur 2 années d'exploitations.

Le jeu fut pensé sur la demande initiale de Madame Behar du Département informatique d'Orsay avec les objectifs suivants :



Un document pour démarrer



MMHH...



Lilou - étudiante en BUT informatique

Manuel du participant

8 pages pour tout comprendre de la situation de départ



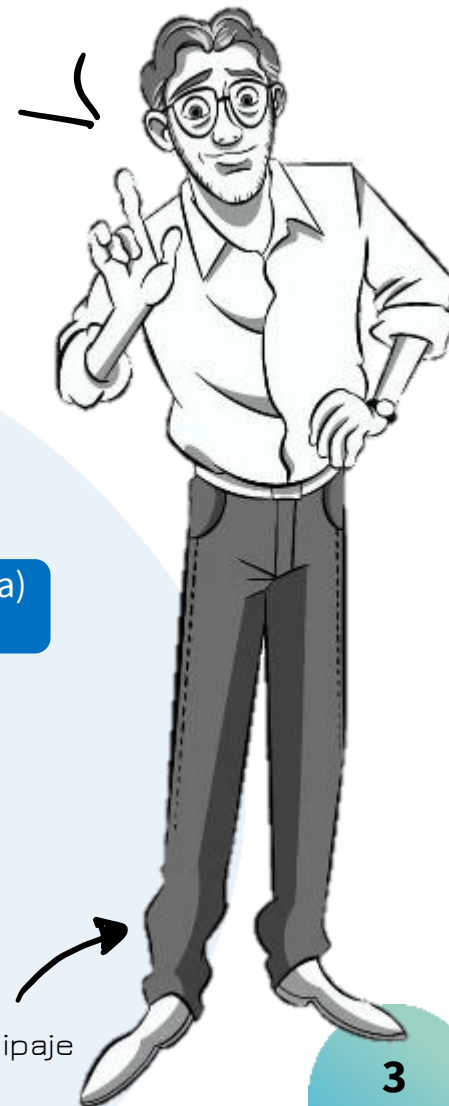
Lilou va apprendre dans le manuel les informations suivantes :

Son entreprise démarre avec 125 k€ de chiffre d'affaires par trimestre

Elle développe et vend des applications et sites internet pour une clientèle de PME

Ils ne sont que 3 salariés + le (la) gérant(e)

Et prochainement elle pourra développer (ou non) son entreprise...



Phigui - co-gérant ipaje

Des informations durant le jeu



Turing Magazine

À chaque décision elle recevra avec son équipe des informations sur la conjoncture

Grâce à Turing Magazine on est informé sur :

L'évolution du marché dans le business game

Les informations du secteur réel de l'informatique (histoire, évolution, opérateurs, rentabilité...)

Les astuces de l'interface

Et même des vidéos explicatives sur les concepts classiques de la gestion (différence entre résultat et trésorerie, maitriser des frais de personnel...)



Un scénario très dynamique



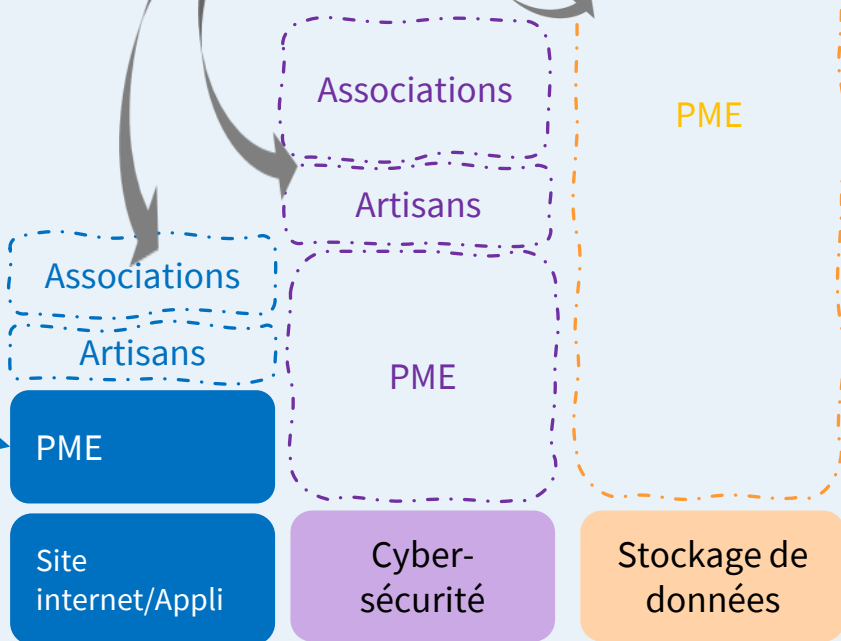
Scénario de croissance

Le scénario prévu permet de saisir de nombreuses opportunités de croissances...



Opportunités de croissance au choix des utilisateurs

Activités de départ



1 activité au démarrage (conception sites internet/applications) avec 1 type de client (PME)

Très rapidement 2 nouveaux marchés possibles (artisans & associations)

Puis... l'activité de « cyber sécurité » à gros potentiel de volume mais faible prix de vente (normal c'est de l'abonnement et pas un investissement pour le client)

Et pour finir la possibilité de vendre des prestations de stockage de données, mais il faut négocier du financement.

Mais attention car certains marchés ne sont pas très rentables. (prix trop faibles, marché trop petit, productivité trop faible...)



Les choix des utilisateurs



Mon pilotage commercial

Quel doit-être notre prix ? Compte des prix des concurrents, des prix psychologiques...

On se lance dans les nouvelles activités ou non ?



Mes budgets commerciaux

Dois-je dépenser beaucoup de budget Publicité ? Mais sur quels marchés ?



Mes résultats... Qu'est ce qui compte vraiment ?

Si je dépense de la publicité mais moins que mes concurrents, alors je serai moins connu.

Et pire encore sur les salaires... un salarié qui a une augmentation de salaire inférieure à celles des concurrents n'est pas très content !



Mes équipes

J'augmente les salaires ? Grande équipe fixe ou non ? Formation technique ?



Mes investissements

Si j'investis dans du nouveau matériel, dois-je contracter un prêt bancaire ?

L'appréhension du comportement des concurrents (*ses camarades de promo*) est une des clefs de réussite. C'est l'intérêt d'un Business Game en compétition... comme dans la vraie vie !



Une question ? Une démonstration ?



Vos interlocuteurs
Guillaume ou Philippe
Associés & Co-gérants ipaje

06 63 25 56 64 / 06 15 44 87 16
guillaume@ipaje.fr / philippe@ipaje.fr

ipaje intervient auprès de
18 départements IUT
(La Réunion, Auxerre-Dijon,
Sceaux, Amiens, Toulouse...)

Plus de **2 100 apprenants**
de BUT 1 à BUT 3 utilisent un
business game ipaje en 2023/2024

Pour en savoir plus ?
www.ipaje.fr

