

# SO

# funny

BUSINESS SIMULATION

**DIGI  
TOL**

IMMERSIVE LEARNING



# DEMANDEZ LE *programme*

Edito **04**

Votre marché **05**

Investissements **06**

**07** Ressources Humaines

**08** Prestataires

**09** Pub & impôts

**10** La banque





“

**“Il y a quelque chose de pire dans la vie que de ne pas avoir réussi. C’est de ne pas avoir essayé.”**

**THEODORE ROOSEVELT**  
**26e président des Etats Unis**

”



SO  
funny

# EDITO

ÉCRIT PAR L'ÉQUIPE DIGITOL  
PHOTOGRAPHIE : GETTY IMAGES

SOFUNNY! est ce que l'on appelle un Business Game. Il a été conçu par DIGITOL, un organisme de formation partenaire privilégié de votre école.

DIGITOL regroupe plusieurs consultants-formateurs, tous et toutes chefs d'entreprise. Notre constat est le suivant : un(e) pilote d'avion s'entraîne à ne pas crasher son appareil sur simulateur. Pourquoi un(e) chef(fe) d'entreprise n'aurait pas son simulateur pour tester différentes stratégies et éviter la faillite ?

Nous avons ainsi passé de longs mois à développer un logiciel capable de simuler la vie d'une entreprise virtuelle dont vous serez le(la) dirigeant(e).

En concurrence contre d'autres équipes, votre objectif sera de prendre les meilleures décisions stratégiques pour mener votre firme vers la victoire finale ! Le logiciel intègre tous les grands pôles d'une entreprise : RH, marketing, finance, commercial...

Bien que réaliste, le modèle ne peut refléter à 100% la complexité de la réalité. Et ça n'est d'ailleurs pas son objectif ! L'idée est que vous puissiez comprendre les principaux mécanismes de la gestion d'une entreprise dans un univers concurrentiel.

Vous déciderez ainsi d'absolument tout : combien de personnes vous souhaitez recruter, le prix auquel vous vendez vos services, le budget alloué à la publicité etc. Un seul élément vous échappe : vos ventes. Le logiciel analyse en effet votre stratégie et la compare à celle de vos concurrents, pour vous attribuer les ventes que vous méritez.

Vous serez 4 par poule. Vous aurez donc 3 concurrents directs, qui proposeront les mêmes types de services sur une même zone de chalandise.

L'équipe gagnante sera celle qui trouvera le meilleur compromis entre ventes et maîtrise des coûts. En d'autres termes, l'entreprise qui cumulera les meilleurs bénéfices !

Lisez très attentivement ce livret du participant, il contient l'ensemble des informations relatives à votre entreprise. Bonne lecture !

# VOTRE MARCHÉ

## LA STAND-UP ACADEMY

Radio, télé, internet... Les humoristes sont partout et constituent une valeur sûre du spectacle vivant. En France, il y aurait entre 18 et 20 000 représentations chaque année. Les festivals d'humour se multiplient et les phénomènes comiques sont devenus quotidiens grâce aux réseaux sociaux.

Jamel Debbouze fait figure de pionnier du mouvement "stand-up" avec l'ouverture du Jamel Comedy Club en 2006 puis l'organisation du Festival Marrakech du rire en 2011. Depuis, beaucoup d'artistes et producteurs ont suivi et les salles de spectacle "comedy club" ont fleuri un peu partout dans Paris, puis dans les grandes villes de France.

Le marché de l'humour - et plus particulièrement du stand up - est donc en plein boom. Des centaines voire milliers de jeunes humoristes tentent de percer dans le métier. Un autre business a donc naturellement vu le jour : les écoles de stand-up.

Le concept est simple : à la manière du célèbre Cours Florent qui forme depuis 1967 acteurs de théâtre et de cinéma, des écoles fleurissent un peu partout sur le territoire pour enseigner aux jeunes aspirants stand-uppers les clés du succès. Vous serez donc à la tête d'une de ces écoles de stand-up, basée à Paris.





## INVESTISSEMENTS

En tant que nouveaux dirigeants d'entreprise, l'une de vos premières missions sera de dénicher le (ou les) établissement(s) adaptés pour recevoir vos futurs étudiants stand-uppers.

Sur ce genre d'opérations immobilières, le réseau est un facteur clé. Et le hasard fait plutôt bien les choses, puisque l'une de vos amies d'enfance dirige une agence immobilière parisienne réputée. Vous avez donc signé avec elle un contrat de partenariat, qui lui confie la recherche et l'aménagement de tous vos futurs établissements.

Votre amie se charge ainsi de dénicher les locaux parfaits dans des emplacements privilégiés de Paris. Le pas de porte (=droit d'entrée) + l'aménagement et la rénovation de la salle vous coûtera toujours le même prix : **600 000 €, auxquels vous devrez ajouter un loyer de 72 000 € par an.**

Ces 600 000 € sont considérés comme un investissement, et s'**amortissent sur 10 ans en méthode linéaire.**

En contrepartie, votre amie s'engage sur 2 points essentiels à vos yeux :

- Les établissements qu'elle sélectionnera devront être **chargés d'histoire** (de vieilles salles de théâtre ou spectacle à rénover par exemple).
- La rénovation et l'aménagement devra respecter les standards les plus élevés en matière de **respect de l'environnement** : isolation, matériaux durables ou recyclés...

Chaque salle de spectacle sera aménagée de la même façon, à savoir des espaces de détente communs, un accueil / réception, des salles de travail et une grande scène pour répéter voire accueillir du public ponctuellement.

La capacité d'accueil est toujours la même : **160 étudiants stand-uppers par établissement et par an.**



# LE STAFF

L'objectif de rentabilité ne doit pas vous faire oublier qu'en entreprise, la première source de valeur est votre staff. Pas seulement les salariés, mais également toutes les personnes qui gravitent autour de votre business : free-lancers, sous-traitants etc.

**Vous choisirez le nombre de "coachs"** (enseignants) à recruter chaque année **ainsi que leur rémunération**. Plus cette rémunération sera élevée, plus vos coachs seront expérimentés et leur motivation boostée. Cela aura donc une influence directe sur vos ventes, décidées par le logiciel simulateur.

## NOMBRE DE COACHS RECRUTÉS

Chaque coach peut suivre jusqu'à 40 étudiants par an.

Comme la capacité de vos établissements est fixée à 160 étudiants par an, vous ne pourrez pas recruter plus de 4 coachs par établissement. Au delà de 4, il faudra donc investir dans un nouvel établissement...

## RÉMUNÉRATION DES COACHS

Chaque coach recevra de l'entreprise un **salaire compris entre 40 000 et 80 000 €** (charges sociales comprises).

A ce salaire, vous ajouterez un **intéressement** aux résultats de l'entreprise. En début d'année, vous verserez une enveloppe à vos coachs : **1% du chiffre d'affaires annuel de l'entreprise de l'année précédente, qu'ils se partageront ensuite équitablement**.

Pas d'intéressement versé en année 1 donc, le premier versement interviendra en début d'année 2 basé sur le CA de l'année 1.

## STAFF ADMINISTRATIF

Votre entreprise intègre du personnel administratif : service marketing, RH, commercial etc. Tout ce staff fait partie de votre effectif salarié, et représente une charge annuelle de 160 000 € (charges sociales comprises) quel que soit le nombre d'établissements.

# PRESTATAIRES

## SOCIÉTÉ DE MÉNAGE

Chaque établissement est soigneusement entretenu par la société Green Cleaners, start-up partenaire de votre entreprise. Le contrat passé avec les jeunes dirigeants de Green Cleaners est le suivant : **30 000 € par an et par établissement** incluant un ménage quotidien des locaux. Au delà de tarifs jugés attractifs, vous appréciez l'engagement de ce prestataire pour l'environnement, notamment par l'usage de produits d'entretien naturels.

## CABINET D'EXPERTISE COMPTABLE

Un cabinet est mandaté pour s'occuper de toute la comptabilité de l'entreprise. Au delà de la saisie des opérations comptables, le cabinet vous fournit une synthèse annuelle des principaux indicateurs financiers : chiffre d'affaires, marge, résultat...

**Coût annuel : 6000€** quel que soit le nombre d'établissements.

## FOURNITURES

Chaque établissement a besoin de matériel pour travailler au quotidien : papier, encre, café, snacks, frais postaux... L'ensemble de ces petites dépenses quotidiennes représente 3000€ à l'année par établissement.

## ÉLECTRICITÉ & EAU

Contrat annuel de 7200€ par an et par établissement.

## INTERNET & TÉLÉPHONE

Contrat annuel de 2400€ par an et par établissement.



# BUDGETS PUBLICITÉ

A la création de l'entreprise, vous avez décidé de faire confiance à l'agence de publicité Whatsup, à la réputation "décalée" voire provocante.

Cette agence vous propose 2 budgets :

**Le budget pub OFFLINE**, couvrant la presse, l'affichage (rue + bars + métro), les salons et l'évènementiel. Mise minimum 20 000 € par an, maxi 300 000€.

**Le budget pub ONLINE**, couvrant le site vitrine de l'entreprise + les réseaux sociaux et les influenceurs. Mise minimum 20 000 € par an, maxi 300 000 €.

## IMPÔTS & TAXES

Le siège social de votre entreprise est basé à Paris. Il s'agit d'une Société par Actions Simplifiées (SAS) soumise à l'Impôt sur les Sociétés.

Le principe est le suivant : l'entreprise est taxée sur ses bénéfices. En début d'année N+1, l'Etat français vous demande le montant de votre résultat (appelé RCAI, pour résultat courant avant impôt).

- S'il est positif (=bénéfice), alors l'entreprise paiera en N+1 : 15% sur les 42500 premiers € de résultat, puis 25% sur tout ce qui dépasse.
- S'il est négatif (=perte), vous ne payez pas d'IS et bénéficiez d'un crédit d'impôt en cas de résultat positif l'année suivante.






## LES EMPRUNTS

Votre entreprise a négocié des conditions particulièrement avantageuses avec sa banque. En effet, vous serez autorisés à emprunter **jusqu'à 2 fois le montant de vos capitaux propres au taux annuel de 5%, assurance emprunteur comprise.**

Les capitaux quoi ? Capitaux propres = capital social + résultat (bénéfice ou perte).

Il s'agit d'emprunts à amortissement constant. L'annuité et les intérêts diminuent donc au fur et à mesure que vous remboursez...

## LE CAPITAL SOCIAL

Au lancement de l'entreprise, vous avez déposé le montant du capital social sur le compte courant de la société, à savoir 300K€.

Vous partez donc aujourd'hui avec 300K€ sur le compte, et la possibilité d'emprunter 2 fois ce montant (puisque vous n'avez pas encore de résultat, donc les capitaux propres = capital social pour l'instant).



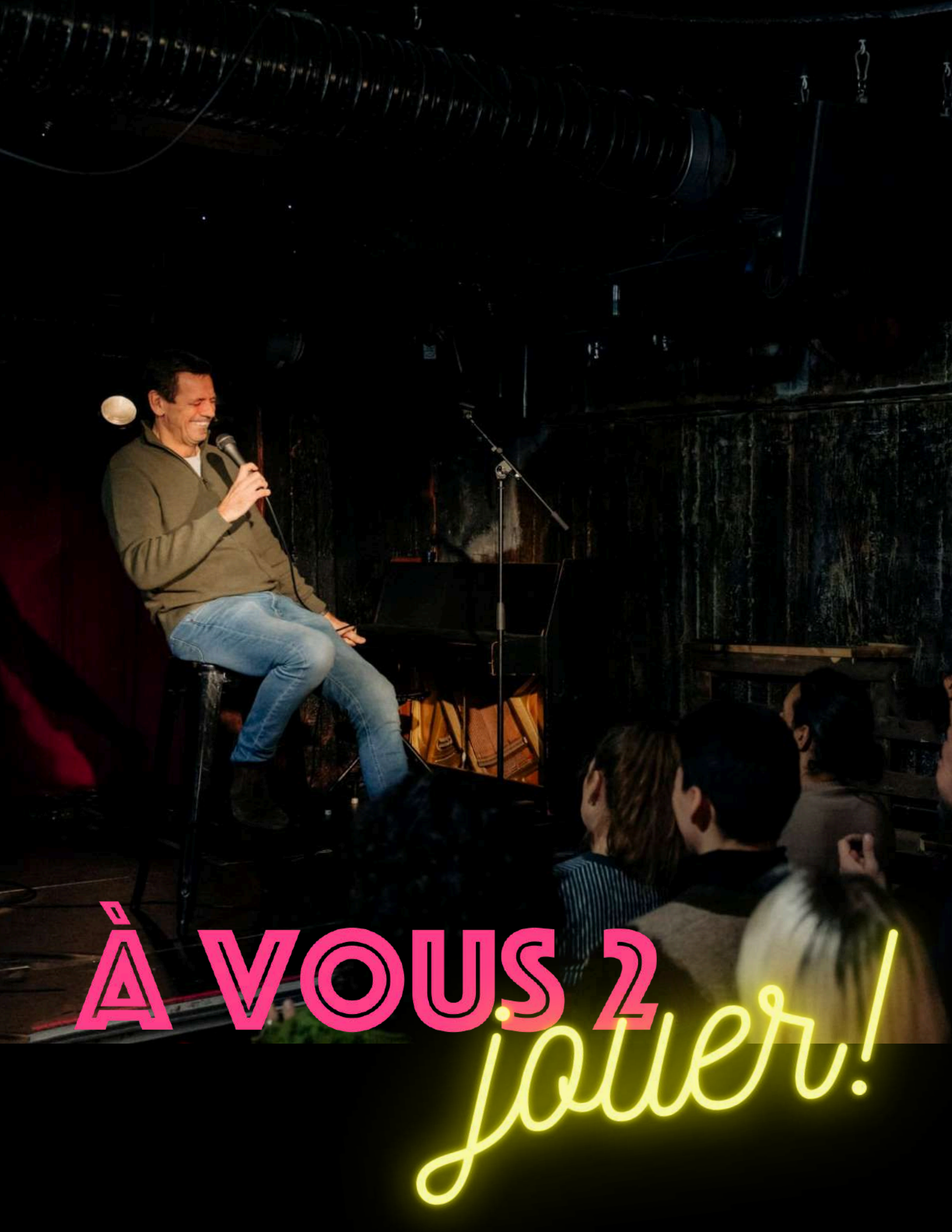
## LES DÉCOUVERTS BANCAIRES

Dans la "vie réelle", un banquier prélève les agios par quinzaines. Autrement dit, votre compte est vérifié tous les 15 jours, et pénalisé par des agios en cas de découvert

Dans le cadre de cette simulation - pour des raisons de simplification - votre banque ne regardera l'état de votre compte qu'en fin d'année. Et c'est une excellente nouvelle !

En effet, vous pourrez ainsi vivre à découvert une partie de l'année sans souffrir de pénalités. En cours d'année, vous recevrez ainsi les recettes liées aux ventes qui suffiront peut être à couvrir vos dépenses annuelles...

En cas de découvert bancaire constaté en fin d'année, vous devrez donc à votre banque l'année suivante des agios. **Le taux est salé : 10%**



À VOUS 2

*jouer!*