



ANTI^{EDITIONS}KERA

La formation par la simulation

Jeux d'entreprises

Business Games

Serious Games

www.antikera.com

Découvrez nos jeux pour la formation à la création et à la gestion d'entreprise :



DéfiMax

Initiation à la **prise de décision** et **découverte de l'entreprise**.



PlanMix

Découverte de la **fonction marketing**.



SimGest

Jeu généraliste **multifonctions** (marketing, production et finances).



CréaSim[®]

Découverte de l'**entrepreneuriat** (création d'entreprise et développement commercial).



StratInov

Jeu d'entreprise axé sur le thème de la **stratégie d'innovation**.



SimuPag

Simulation de **pilotage d'une agence bancaire**.



Jeu d'entreprise **DéfiMax** V4.00

PRESENTATION	DéfiMax est un jeu d'initiation à la prise de décision dont le thème général est la découverte de l'entreprise .
DIFFICULTE	Faible (Niveau BAC et au-delà)
EFFECTIF	Entre 6 et 30 participants pour 3 à 5 équipes par jeu.
DUREE	1 jour
OBJECTIFS	<ul style="list-style-type: none"> Favoriser les relations entre les participants grâce au travail de groupe Présenter la terminologie utilisée dans le monde de l'entreprise Faire découvrir les principes de la gestion d'entreprise à travers la prise de décisions et l'analyse de résultats
PUBLIC	<ul style="list-style-type: none"> Formation initiale (Ecoles de commerces, IUT, BTS, Ecoles d'ingénieurs...) Formation continue (Cadres, technico-commerciaux, chefs d'entreprises, conseils d'entreprises...)
SCENARIO	Les entreprises en concurrence importent des VTT et les revendent en France soit en grandes surfaces , soit en magasins spécialisés , soit par les deux canaux.

THEMES ABORDES

- Prise de décisions :**

Prévision en avenir incertain, importance de l'information pour décider, difficulté du travail de groupe, relations demande/prix, portée et limite d'une concurrence par les prix, conséquences commerciales d'une rupture de stock, découverte de la concurrence, découverte de la terminologie du monde de l'entreprise, interdépendance des décisions, etc.

- Force de vente et distribution :**

Choix de canaux de distribution, spécificité des canaux de distribution, gestion de la force de vente, politique de rémunération, déterminants de la motivation des vendeurs, notion et importance du budget de référencement en moyennes et grandes surfaces, etc.

- Finances et trésorerie :**

Analyse et prévision d'états financiers, budgets, trésorerie, bilan, soldes intermédiaires de gestion, analyse de rentabilité par circuit, notions de variation de stock, de dotation aux amortissements, risque de change, influence des conditions d'achat, etc.

SPECIFICITES

- DéfiMax est un jeu **très simple**, très **facile à animer**. C'est un excellent outil pour démarrer une formation.
- Il peut être mis en œuvre sur deux jours ou davantage, comme illustration de développements théoriques sur le marketing, la comptabilité et les finances.
- Les thèmes pédagogiques abordés en font un excellent **instrument d'introduction** à des enseignements de marketing, de distribution, de logistique, de finances-comptabilité, de gestion de la force de vente, etc. aussi bien en formation initiale qu'en formation continue.
- Les **documents d'animation et d'utilisation** fournis avec le produit simplifient la préparation et la mise en œuvre de l'animation
- Le **module d'aide à la décision** apparaît comme un élément déterminant de différenciation par rapport aux produits concurrents, ce module rend l'animation plus facile tout en enrichissant la démarche décisionnelle des participants.
- Il en va de même pour **l'aperçu de la simulation** qui donne au formateur une plus grande maîtrise dans la conduite de son animation et dans l'analyse des résultats.
- DéfiMax est aussi disponible en **version espagnole**.

L'auteur de DéfiMax est Guy Audigier, Diplômé de l'ESCP, Agrégé de l'Université

Editions ANTIKERA - 7 rue Garcia-Lorca 31520 RAMONVILLE - Tel : 05 61 73 57 50 - www.antikera.com

Contacts : guyaudigier@orange.fr Tel : 06 74 73 09 62 ou alexandre.audigier@gmail.com Tel : 06 21 20 54 52



Jeu d'entreprise **PlanMix V7.00**

PRESENTATION	PlanMix est un jeu de simulation axé sur la fonction marketing.
DIFFICULTE	Modéré (Niveau BAC+1 et au-delà)
EFFECTIF	Entre 8 et 30 participants pour 4 à 5 équipes par jeu.
DUREE	2 jours
OBJECTIFS	<ul style="list-style-type: none"> Faire découvrir les principes de la gestion d'entreprise Sensibiliser à l'interdépendance des fonctions de l'entreprise. Appréhender l'importance de l'équilibre du 'mix-marketing'
PUBLIC	<ul style="list-style-type: none"> Formation initiale (Ecoles de commerces, IUT, BTS, Ecoles d'ingénieurs...) Formation continue (Cadres, technico-commerciaux, chefs d'entreprises, conseils d'entreprises...)
SCENARIO	Les entreprises en concurrence vendent un produit nouveau, de grande consommation (petit appareil électroménager), à un réseau de revendeurs. Chaque entreprise conçoit son produit mais sous-traite sa fabrication.

THEMES ABORDES

- Fonction marketing :**

Equilibre des composantes du 'mix', cohérence d'une stratégie, spécificités d'un marché, positionnement publicitaire, adaptation de la structure du budget marketing aux différentes étapes de la vie du produit, gestion de la qualité et de l'après-vente, force de vente et réseau de distribution, détermination du prix en tant que variables marketing et financière, conséquences commerciales d'une rupture de stock, etc.

- Approvisionnement et stockage :**

Capacité de stockage, sous-traitance, arbitrage entre nombre de commandes et remise fournisseur, détermination des principales composantes du coût de stockage, liaison entre situation financière et possibilités d'achats, conséquences d'inventus sur les coûts, etc.

- Finances et trésorerie :**

Financement interne et externe, conditions d'octroi d'emprunts, analyse et prévision d'états financiers, (budgets, trésorerie, bilan), notions de variation de stock, de dotation aux amortissements, etc.

SPECIFICITES

- La nécessité d'un **dosage optimal des actions commerciales** en matière de qualité, de conditionnement du produit, de publicité, de promotion et de force de vente (équilibre du 'mix').
- L'importance du choix d'un **axe publicitaire (positionnement)**, facteur qualitatif qui sanctionne l'incohérence éventuelle des décisions commerciales ou qui, au contraire, favorise l'entreprise lorsque les politiques menées sont toutes en adéquation avec l'axe choisi.
- Des **impératifs de rentabilité** qui excluent le 'marketing délirant' où les aspects financiers sont passés sous silence. Dans PlanMix, le développement des entreprises dépend de leurs situations financières.
- Les calculs d'un modèle de stock réaliste qui exige des participants un suivi très strict de leurs **approvisionnements** et de leur **capacité de stockage.**
- L'existence de **nombreuses études commerciales** proposées aux entreprises qui ont ainsi à gérer un budget de recherche marketing.
- Les **documents d'animation** fournis avec le produit (tableaux à remplir par les participants, états de synthèse, guide d'utilisation, etc.) qui **simplifient la préparation et la mise en œuvre de l'animation.**
- Le **module d'aide à la décision**, élément de différenciation par rapport aux produits concurrents, rend l'animation plus facile tout en enrichissant la démarche décisionnelle des participants.
- Le module **aperçu de la simulation** facilite l'analyse des résultats et la conduite de l'animation.
- PlanMix est aussi disponible en **versions anglaise et espagnole.**

L'auteur de PlanMix est Guy Audigier, Diplômé de l'ESCP, Agrégé de l'Université

Editions ANTIKERA - 7 rue Garcia-Lorca 31520 RAMONVILLE - Tel : 05 61 73 57 50 - www.antikera.com

Contacts : guyaudigier@orange.fr Tel : 06 74 73 09 62 ou alexandre.audigier@gmail.com Tel : 06 21 20 54 52



Jeu d'entreprise **SimGest V9.00**

PRESENTATION	SimGest est un jeu d'entreprise multi-fonctions (marketing, production, finances).
DIFFICULTE	Modéré (Niveau BAC+2 et au-delà)
EFFECTIF	Entre 8 et 28 participants pour 4 équipes par jeu.
DUREE	2,5 jours
OBJECTIFS	<ul style="list-style-type: none"> • Découvrir la gestion d'entreprise et l'interdépendance des fonctions. • Appréhender l'importance de l'adéquation produit-marché. • Définir une stratégie d'investissement en lien avec la qualité du produit. • Découvrir les caractéristiques de la fonction production.
PUBLIC	<ul style="list-style-type: none"> • Formation initiale (Ecoles de commerces, IUT, BTS, Ecoles d'ingénieurs...) • Formation continue (Cadres, technico-commerciaux, chefs d'entreprises, conseils d'entreprises...)
SCENARIO	Les entreprises en concurrence vendent un produit nouveau, de grande consommation (appareil téléphonique), à un réseau de revendeurs. Chaque entreprise conçoit et fabrique son produit.

THEMES ABORDES

- **Fonction marketing :**

Notion de couple produit-marché (3 zones de vente), choix stratégiques en matière de développement (investissement en qualité), évolution d'un marché (rapide expansion au début puis forte récession ensuite), relations demande/prix et demande/publicité, portée et limite d'une concurrence par les prix, gestion de la force de vente, conséquences commerciales d'une rupture de stock, retombées favorables d'un bon rapport qualité/prix, cycle de vie d'un produit, etc.

- **Production et personnel :**

Facteurs de production et combinaison optimale, effet de seuil, problème de productivité, programmation de l'investissement physique comme de l'embauche du personnel, liaison entre situation financière et possibilités d'investissement, effets d'un effort de recherche, importance de la qualité, de la satisfaction sociale, de la formation du personnel, etc.

- **Finances et trésorerie :**

Financement interne et externe, conditions d'octroi d'emprunts, analyse et prévision d'états financiers (budgets, SIG, trésorerie, bilan, rentabilité par zone, tableau de financement, ratios financiers), variation de stock, dotation aux amortissements, politique de dividendes et augmentation de capital, etc.

SPECIFICITES

- Les **thèmes pédagogiques** abordés en font un excellent instrument de **synthèse et d'intégration des enseignements** de marketing, de finances-comptabilité, de stratégie, etc.
- Les **documents d'animation et d'utilisation** fournis avec le produit simplifient la préparation et la mise en œuvre de l'animation.
- Le **module d'aide à la décision**, élément de différenciation par rapport aux produits concurrents, rend l'animation plus facile tout en enrichissant la démarche décisionnelle des participants.
- Le module **aperçu de la simulation** facilite l'analyse des résultats et la conduite de l'animation.
- Le **modèle mathématique** au cœur de SimGest, validé sur des centaines de séminaires devant des publics d'étudiants ou de chefs d'entreprise, reflète de façon fidèle les contraintes économiques et managériales que connaissent dans la réalité les responsables d'entreprise, quelles que soient la conjoncture et la structure des marchés.
- Il existe **deux options de démarrage** de la simulation : **création** ou **reprise d'entreprise**.
- SimGest est aussi disponible en versions **anglaise** et **espagnole**.

L'auteur de SimGest est Guy Audigier, Diplômé de l'ESCP, Agrégé de l'Université

Editions ANTIKERA - 7 rue Garcia-Lorca 31520 RAMONVILLE - Tel : 05 61 73 57 50 - www.antikera.com

Contacts : guyaudigier@orange.fr Tel : 06 74 73 09 62 ou alexandre.audigier@gmail.com Tel : 06 21 20 54 52



Jeu d'entreprise CréaSim® V1.00

PRESENTATION	CréaSim® est un jeu de simulation axé sur l'entrepreneuriat .
DIFFICULTE	Elevée (Niveau BAC+3 et au-delà)
EFFECTIF	Entre 8 et 36 participants pour 4 à 6 équipes par jeu.
DUREE	3 jours
OBJECTIFS	<ul style="list-style-type: none"> Découvrir les différentes phases de l'entrepreneuriat (projet, création, gestion). Se confronter aux spécificités de l'entrepreneuriat. Définir un Business Model, la stratégie commerciale et les moyens à mettre en œuvre pour atteindre les objectifs.
PUBLIC	<ul style="list-style-type: none"> Formation initiale (Ecoles de commerces, IUT, BTS, Ecoles d'ingénieurs...) Formation continue (Porteurs de projet, créateurs d'entreprise, chefs d'entreprises, conseils d'entreprises, cadres, technico-commerciaux, ...)
SCENARIO	Chaque équipe crée, puis gère, une entreprise d'ateliers de cuisine qui proposent à différents segments de clientèles des cours de cuisine suivi d'une dégustation.

THEMES ABORDES

- Entrepreneuriat :**

Elaboration du projet et création de l'entreprise, démarrage de l'activité, montée en charge, gestion de l'entreprise, développement commercial. Importance des décisions de départ et de l'accompagnement du créateur. Choix et définition du Business Model (méthode CANVAS), construction du Business Plan, identification et gestion des risques, 'Pitch' de présentation du projet, etc.

- Fonction Marketing :**

Equilibre des composantes du 'mix-marketing', cohérence de la stratégie, spécificités d'un marché, notion de couple 'produit-marché' (3 zones d'implantation, 6 segments de clientèles), relations demande/prix et demande/publicité, positionnement publicitaire, gestion de la qualité, détermination du prix en tant que variables marketing et financière, retombées favorables d'un bon rapport qualité/prix, etc.

- Finances et Trésorerie :**

Financement interne et externe, conditions d'octroi d'emprunts, analyse et prévision d'états financiers (compte de résultat, trésorerie annuelle et mensuelle, bilan, plan de financement), seuil de rentabilité, variation de stock, dotation aux amortissements, etc.

SPECIFICITES

- CréaSim® est un **jeu d'entrepreneuriat** qui donne une large place à toute la **phase d'élaboration du projet** jusqu'à la création de l'entreprise.
- Outil de formation complet pour les **futurs entrepreneurs**, il permet de prendre connaissance des **écueils et difficultés** que rencontrent tous les porteurs de projet, et ce quel que soit l'activité qu'ils souhaitent développer.
- Les thèmes pédagogiques abordés en font un **excellent instrument de synthèse et d'intégration des enseignements** de gestion de projet, entrepreneuriat, marketing, stratégie, finance, etc.
- Les **documents d'animation** fournis avec le produit (tableaux à remplir par les participants, états de synthèse, guide d'utilisation, etc.) qui **simplifient la préparation et la mise en œuvre de l'animation**.
- Le **module d'aide à la décision**, élément de différenciation par rapport aux produits concurrents, rend l'animation plus facile tout en enrichissant la démarche décisionnelle des participants.
- Le module **aperçu de la simulation** facilite l'analyse des résultats et la conduite de l'animation.

CréaSim® a été créé par Guy Audigier (diplômé de l'ESCP) et Alexandre Audigier (diplômé de l'INSA)

Editions ANTIKERA - 7 rue Garcia-Lorca 31520 RAMONVILLE - Tel : 05 61 73 57 50 - www.antikera.com

Contacts : guyaudigier@orange.fr Tel : 06 74 73 09 62 ou alexandre.audigier@gmail.com Tel : 06 21 20 54 52



Jeu d'entreprise **StratInov** V5.00

PRESENTATION	StratInov est un jeu d'entreprise axé sur le thème de la stratégie d'innovation .
DIFFICULTE	Elevée (Niveau BAC+3 et au-delà)
EFFECTIF	Entre 8 et 28 participants pour 4 équipes par jeu.
DUREE	2,5 jours
OBJECTIFS	<ul style="list-style-type: none"> Elaborer et mettre en œuvre des stratégies de développement. Appréhender l'importance de l'innovation comme vecteur de croissance. Approfondir les indicateurs financiers de performances de l'entreprise.
PUBLIC	<ul style="list-style-type: none"> Formation initiale (Ecoles de commerces, Licences professionnelles, Ecoles d'ingénieurs...) Formation continue (Cadres, technico-commerciaux, chefs d'entreprises...)
SCENARIO	Les entreprises en concurrence vendent un produit (P) de grande consommation (appareil téléphonique), à un réseau de revendeurs. Chaque entreprise conçoit et fabrique son produit. Elles peuvent décider ou non d'investir dans une ' licence de brevet ' afin de proposer un produit P+ , et également d'investir dans un programme de recherche et développement qui, s'il est fructueux, leur permettra de mettre un produit P++ sur le marché avec un avantage concurrentiel significatif.

THEMES ABORDES

- **Fonction marketing :**

Stratégies de développement et de retrait de marchés, stratégies de développement produit, problématique de type "start-up" sur un nouveau marché, notion de couple produit-marché (3 zones de vente), relations demande/prix et demande/publicité, gestion de la force de vente, création de valeur pour le client, retombées favorables d'une innovation technologique, cycle de vie d'un produit, etc.

- **Production et innovation :**

Choix stratégiques au niveau de l'offre technologique (statu quo, achat de licence d'exploitation de brevet, actions de recherche et développement), défense de l'existant, lien entre situation financière et possibilités d'investissement, importance de la qualité, de la satisfaction sociale, de la formation du personnel, évaluation du risque lié à une démarche d'innovation technologique, etc.

- **Finances et trésorerie :**

Notion de RCE (rendement des capitaux employés), création de valeur pour l'actionnaire, contrôle de gestion, financement, conditions d'octroi d'emprunts, analyse et prévision d'états financiers, évaluation fondée sur la notion de croissance rentable, calcul de la VAN (valeur actualisée nette) de l'entreprise...

SPECIFICITES

- La principale originalité de StratInov est qu'il a été conçu à la demande d'un **groupe industriel** pour la **formation de ses cadres**. C'est donc un simulateur qui vient du **monde de l'entreprise** contrairement à d'autres simulateurs issus du monde universitaire.
- Les thèmes pédagogiques abordés en font un **excellent instrument de synthèse et d'intégration des enseignements** de marketing, de contrôle de gestion, de finances-comptabilité, de stratégie, etc.
- L'option d'édition des résultats sous forme de **reportings** fait de StratInov un excellent outil de formation aux techniques de **contrôle de gestion et d'analyse de marges et de coûts**.
- Les **documents d'animation** fournis avec le produit (tableaux à remplir par les participants, états de synthèse, guide d'utilisation, etc.) qui **simplifient la préparation et la mise en œuvre de l'animation**.
- Le **module d'aide à la décision**, élément de différenciation par rapport aux produits concurrents, rend l'animation plus facile tout en enrichissant la démarche décisionnelle des participants.
- Le module **aperçu de la simulation** facilite l'analyse des résultats et la conduite de l'animation.

L'auteur de StratInov est Guy Audigier, Diplômé de l'ESCP, Agrégé de l'Université

Editions ANTIKERA - 7 rue Garcia-Lorca 31520 RAMONVILLE - Tel : 05 61 73 57 50 - www.antikera.com

Contacts : guyaudigier@orange.fr Tel : 06 74 73 09 62 ou alexandre.audigier@gmail.com Tel : 06 21 20 54 52



Jeu d'entreprise **SimuPag V2.00**

PRESENTATION	Simupag est un jeu de simulation de pilotage d'une agence bancaire .
DIFFICULTE	Elevée (Niveau BAC+3 et au-delà)
EFFECTIF	Entre 8 et 28 participants pour 4 équipes par jeu.
DUREE	4 jours
OBJECTIFS	<ul style="list-style-type: none"> Comprendre l'influence du pilotage commercial d'une agence bancaire sur sa rentabilité économique et apprendre à améliorer sa performance. Réaliser le diagnostic commercial et financier d'une agence bancaire. Définir des stratégies commerciales pour développer et fidéliser la clientèle.
PUBLIC	<ul style="list-style-type: none"> Formation initiale (Toute formation en lien avec le secteur bancaire...) Formation continue (commerciaux et futurs directeurs d'agence bancaire ...)
SCENARIO	Chaque équipe dirige une agence bancaire virtuelle qui se trouve confrontée sur le marché des particuliers à trois autres agences concurrentes situées dans la même zone de chalandise. 4 familles de produits sont commercialisées : DAV, Pack comptes et cartes – Collectes – Crédits consommation et habitat - Assurances

THEMES ABORDES

- **Fonction commerciale :**

Spécificités d'un segment de clientèle, définition d'objectifs chiffrés et des stratégies commerciales pour les atteindre, paramètres de ventes (durée moyenne, taux de réussite, taux de multivente, taux de casse), conquête de nouveaux clients et fidélisation, définition du temps commercial pour atteindre les objectifs fixés, analyses d'études (marché, concurrence, résultats internes), etc.

- **Formation :**

Définition des actions de formation du personnel en fonction des différents produits à vendre et des thèmes de compétences à acquérir.

- **Finances et performances :**

Diagnostic commercial et financier, notion de Produit Net Bancaire de l'agence (total, et ventilé par segment de clientèle et par produit), taux de pénétration, bilan d'activité (transformation du temps commercial en ventes nettes réalisées), parts de marché, compte de résultat, indicateurs de formation...

SPECIFICITES

- La principale originalité de SimuPag est qu'il a été conçu à la demande d'un **groupe bancaire** pour la **formation de ses directeurs d'agences bancaires**. C'est donc un simulateur qui vient du **monde de l'entreprise** contrairement à d'autres simulateurs issus du monde universitaire.
- C'est un outil de formation complet qui permet aux participants de s'appropriier l'ensemble des caractéristiques du **métier de directeur d'agence**.
- Les thèmes pédagogiques abordés en font un **excellent instrument de synthèse et d'intégration des enseignements** de marketing, stratégie, finance, etc.
- Les **documents d'animation** fournis avec le produit (tableaux à remplir par les participants, états de synthèse, guide d'utilisation, etc.) qui **simplifient la préparation et la mise en œuvre de l'animation**.
- Le **module d'aide à la décision**, élément de différenciation par rapport aux produits concurrents, rend l'animation plus facile tout en enrichissant la démarche décisionnelle des participants.
- Le module **aperçu de la simulation** facilite l'analyse des résultats et la conduite de l'animation.

L'auteur de SimuPag est Guy Audigier, Diplômé de l'ESCP, Agrégé de l'Université

Editions ANTIKERA - 7 rue Garcia-Lorca 31520 RAMONVILLE - Tel : 05 61 73 57 50 - www.antikera.com

Contacts : guyaudigier@orange.fr Tel : 06 74 73 09 62 ou alexandre.audigier@gmail.com Tel : 06 21 20 54 52



ANTIKERA^{EDITIONS}
La formation par la simulation

**POUR TOUTE INFORMATION COMPLEMENTAIRE
OU DEMANDE DE DEVIS**

VOS CONTACTS

Alexandre AUDIGIER

06 21 20 54 52

alexandre.audigier@gmail.com

Guy AUDIGIER

06 74 73 09 62

guyaudigier@orange.fr

Editions ANTIKERA

Siège social : 7 rue Garcia-Lorca 31520 RAMONVILLE

Tel : 05 61 73 57 50

N° SIREN : 387 982 424 N° SIRET : 387 982 424 00013

www.antikera.com