

La mini-entreprise



Résurgo
L'ÉCOLE

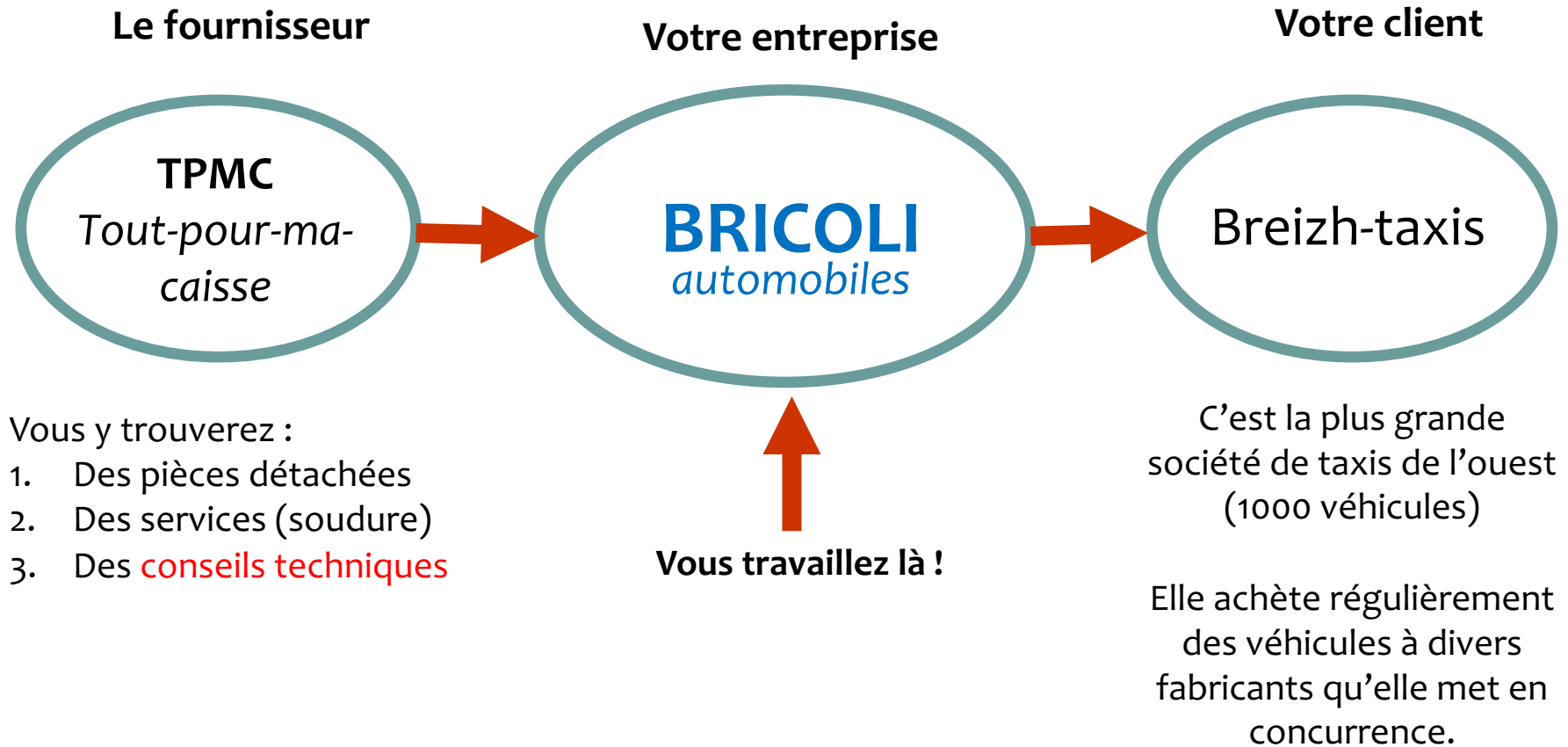


Pré-requis à la mini-entreprise

Lean
Makigami



Le contexte



Votre entreprise

Roberto Bricoli
(fin du 19eme)



Stefano BRICOLI est le descendant de Roberto.

BRICOLI
Fabrique d'automobiles

Votre gamme actuelle a **2 modèles** de véhicules

- La Simplette
- La Pimpante

Vous avez **3 sites** :

1. Le siège + un atelier
2. Un 2eme atelier
3. Un 3eme atelier

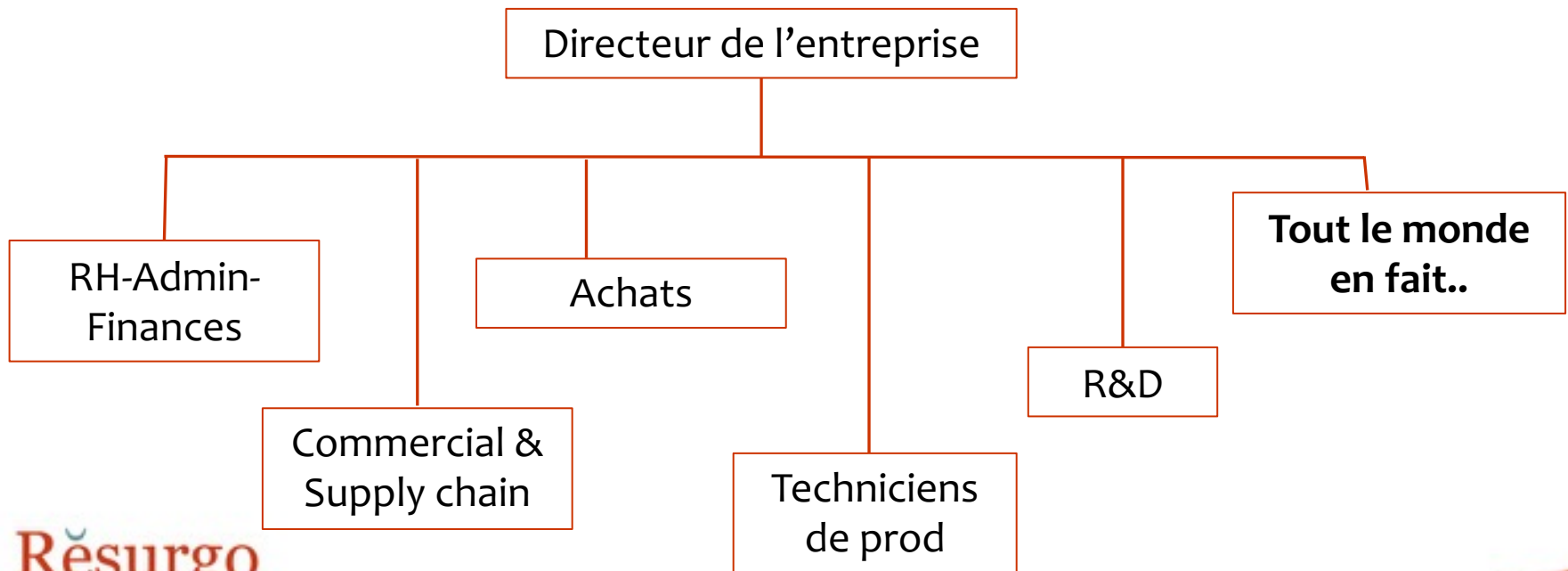
L'entreprise a **x employés**

- 1 manager transverse (au siège)
- y cadres
- z techniciens (sur les sites de production)

Organigramme de BRICOLI



Alain Melon
Part en retraite



Le contexte

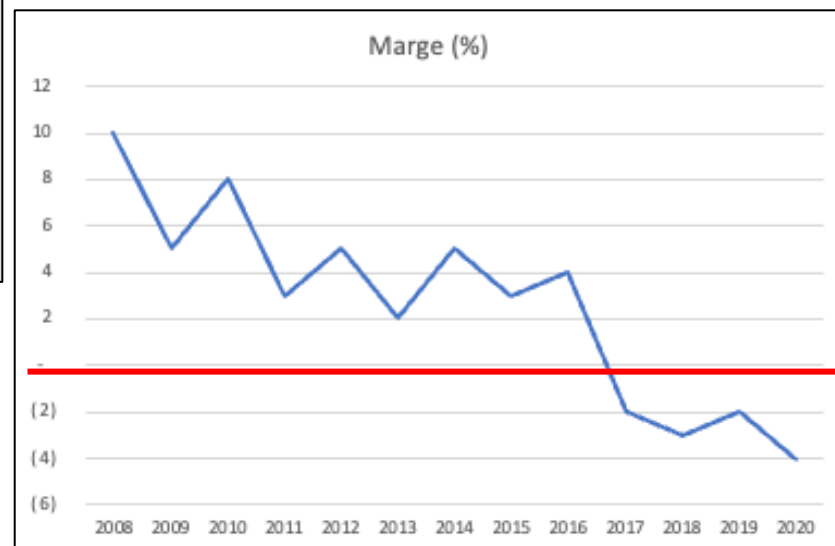
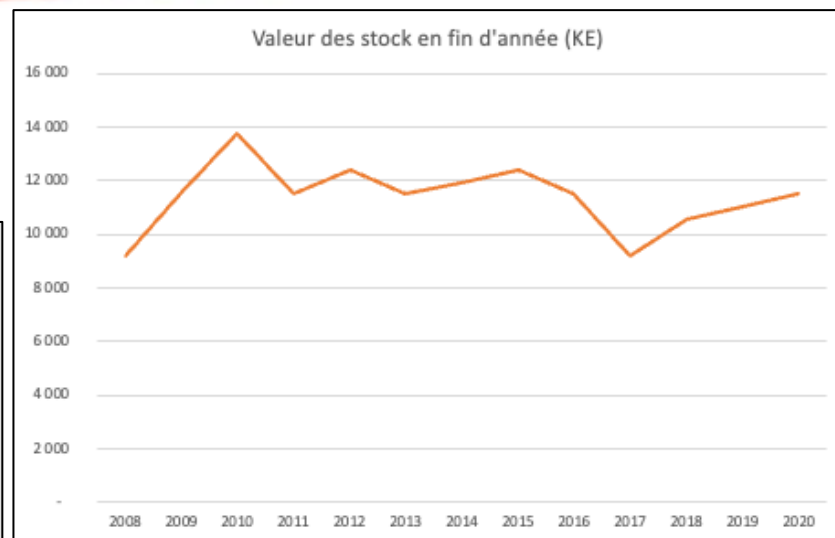
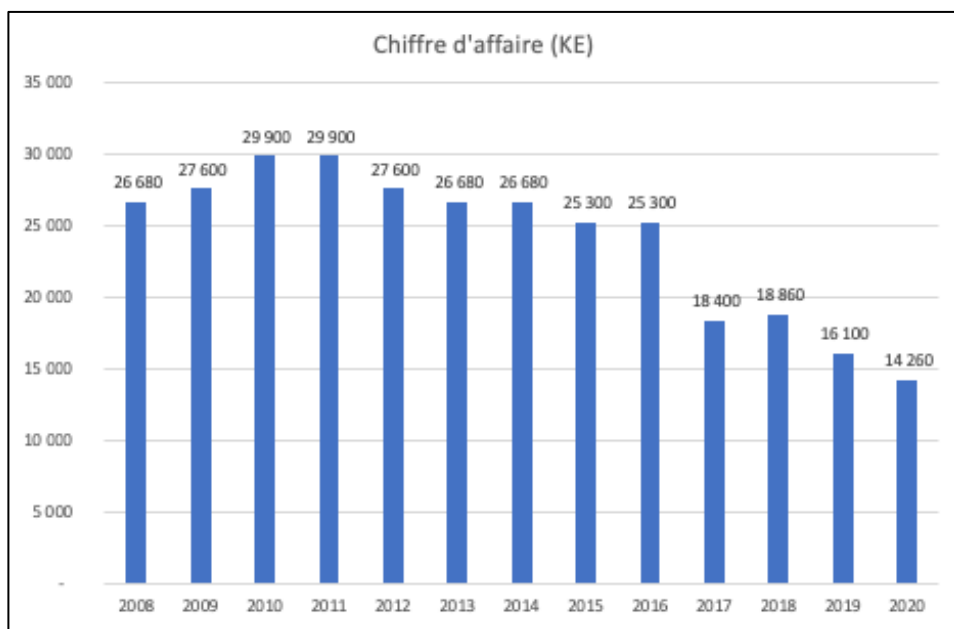
- L'entreprise va mal
- Alain Melon part (enfin) à la retraite...
- Il nous faut un manager transverse de transition
 - ✓ Pour une **meilleure organisation**
 - ✓ Pour une **meilleure ambiance** et collaboration
 - ✓ Pour redynamiser le **commercial** et la relation client
 - ✓ Et pour **revenir dans le vert** et pérenniser l'entreprise



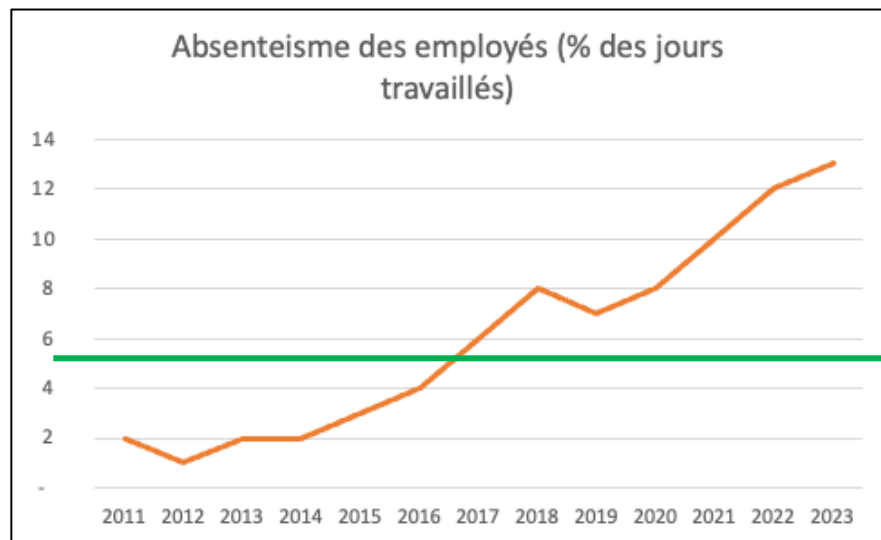
Le contexte (suite)

- La concurrence est âpre
- Le client Breizh est très gros (la majorité du CA)
- L'entreprise Bricoli a un seul fournisseur : *TPMC*
- La politique de stock : ne jamais manquer de rien sauf de ce qu'il nous faut..
 - On ne sait d'ailleurs pas très bien où est quoi
- Les salaires dans l'entreprise sont inférieurs de 10% au marché
- Alain Melon avait un style à lui...
 - Jamais d'entretiens annuels
 - Promotions à la tête du client
- Ateliers sales et mal rangés, potentiellement dangereux
- Processus peu clairs, quand ils existent
- Formation des nouveaux entrants improvisée

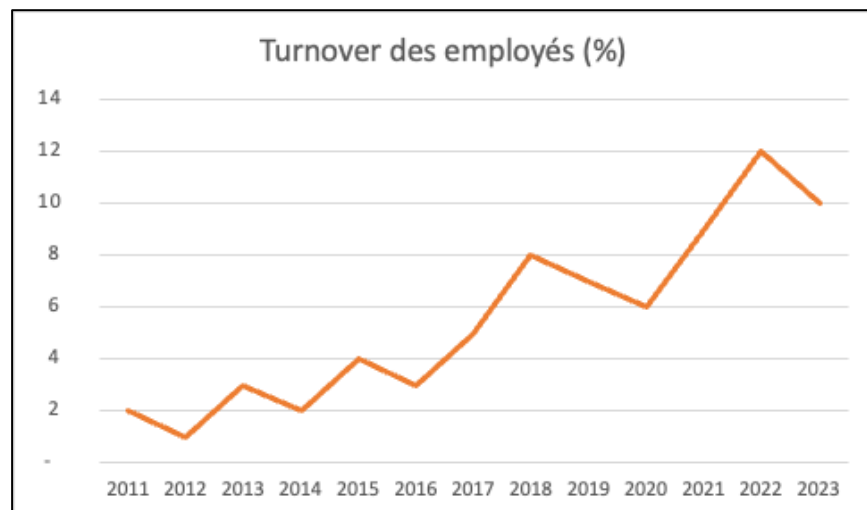
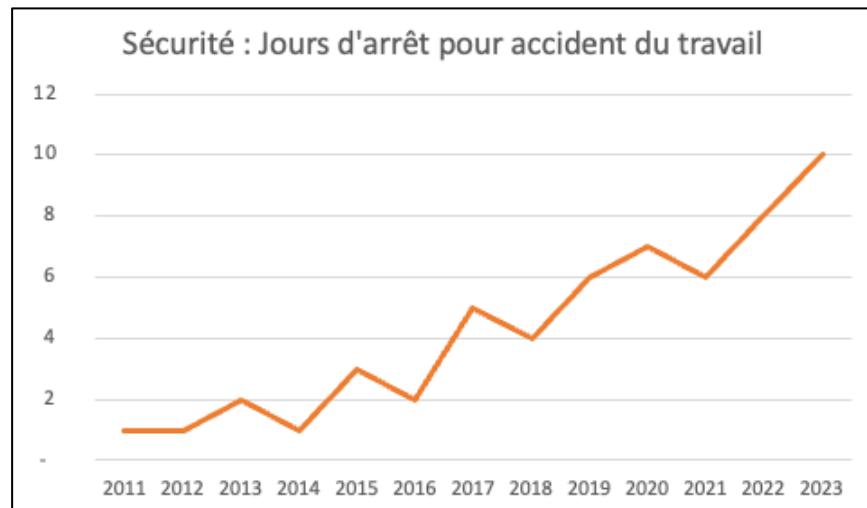
Quelques indicateurs économiques clés



Quelques indicateurs économiques clés



Moyenne nationale d'absentéisme : 5% en 2024



Les finances

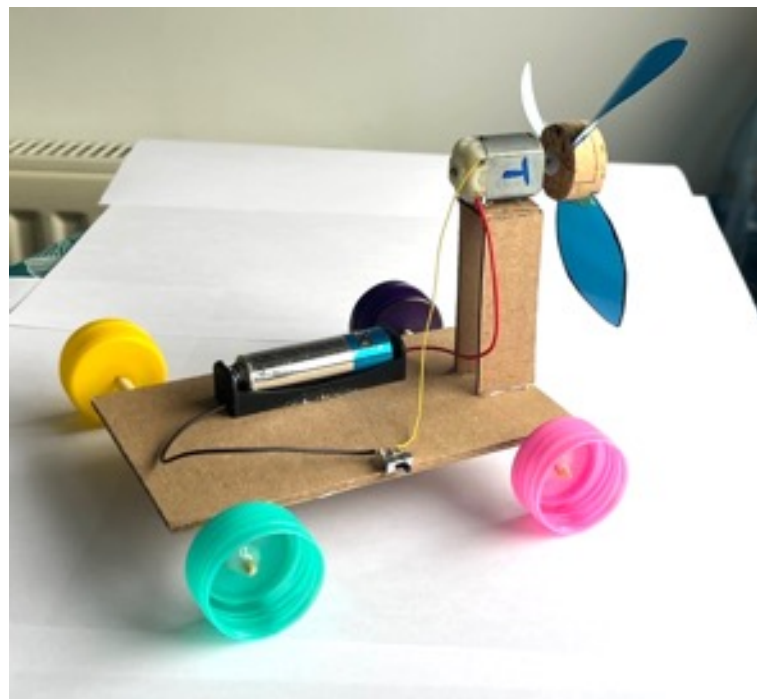


- Il n'y a plus rien en trésorerie
- Stefano Bricoli vous accorde un prêt « *de la dernière chance* » de 15 000€ à rembourser en intégralité à 16h
- Le client Breizh ne paye jamais rien d'avance (échaudé!)
- Le fournisseur TPMC exige le paiement au comptant (échaudé aussi!)
- Vous prenez en compte uniquement les coûts suivants :
 - Matière 1ère, pièces détachées, outils neufs
 - Conseils techniques
 - Voyages 
- Tous les autres coûts sont ignorés



Votre gamme : 2 produits

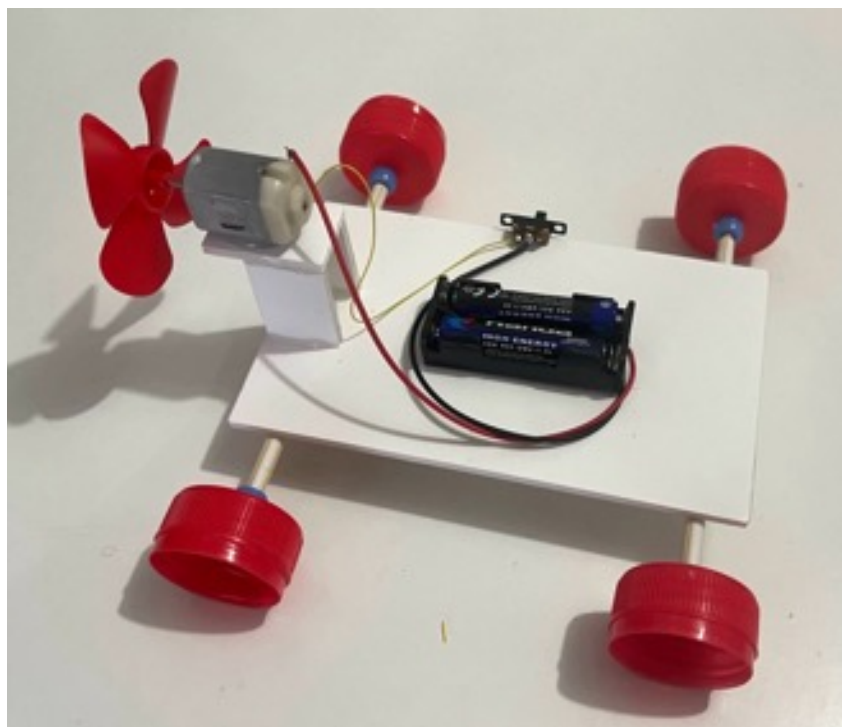
Simplette



Prix de revient actuel : 1990 euros
Vendue : 1500 euros

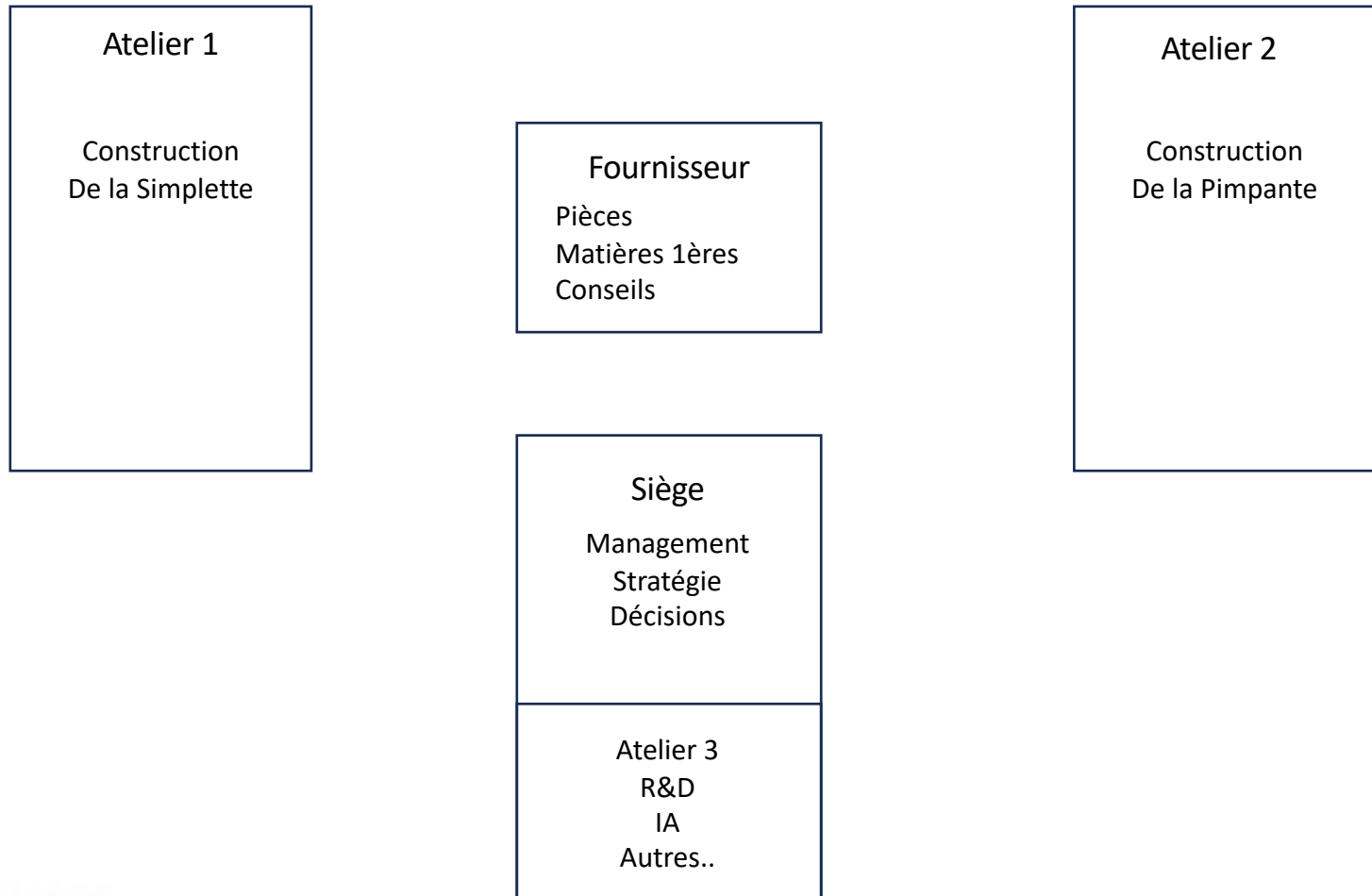
Votre gamme : 2 produits

Pimpante



Prix de revient actuel : 2785 euros
Vendue : 2500 euros

Bricoli Automobiles – Plan de l'entreprise



Votre défi

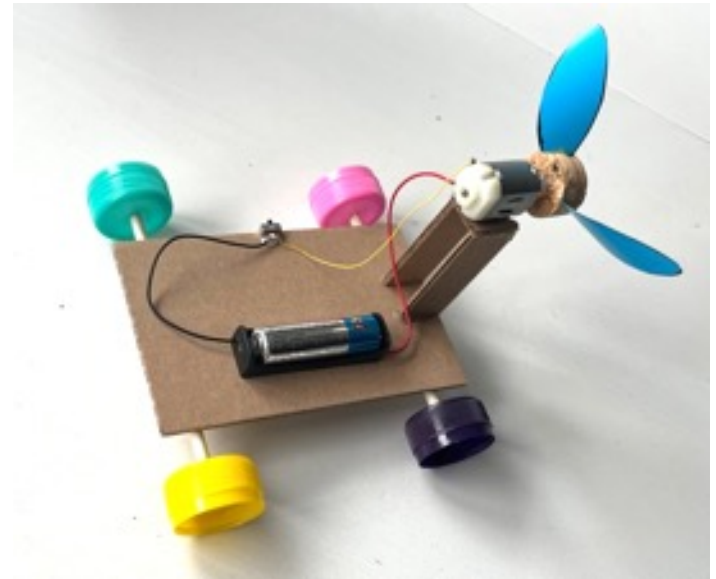
- Le carnet de commandes est vide..
- Vous avez une commande en cours à livrer, déjà payée !
- Après discussion définissez une stratégie
- Répartissez-vous les rôles
- Organisez le travail et les ateliers
- Mettez votre stratégie en œuvre
- Vous avez des talkie-walkies à disposition



Les compétences mises en œuvre

Ce jeu vous fera pratiquer (non exhaustif) :

- Le travail d'équipe
- La communication
- La stratégie et son exécution
- Le management
- Le Lean
- La négociation
- Le bricolage : la qualité, la R&D
- Le fun !





Accompagne les managers dans un monde en mouvement !

Contacts :

contact@resurgo-conseil.com

resurgo-conseil.com

Fixe : 02 40 35 82 79

Portable : 06 16 08 43 09