



## Livret du joueur Bilboket lampe

Vous habitez dans un village touristique, réputé pour le nombre de ses artisans qui en font l'attrait principal. Charpentiers, menuisiers et ébénistes sont les plus nombreux, ce village est un centre des arts du bois. Dans les boutiques et sur les places du village les marchés aux objets artisanaux attirent une clientèle de touristes et d'habitues venant des villes voisines.

Depuis un an, vous avez développé une activité commerciale sur les marchés. Vous avez acquis au mois de janvier l'année dernière un présentoir monté sur tréteaux et un abri type parasol qui vous permettent de présenter vos produits sur différents marchés. Ce stand vous a coûté 1 200,00 €, et il est vendu pour durer 60 mois.

Vous achetez chez un menuisier des boules de bois à 1,50 € pièce, des pieds de 25 cm de haut en bois tourné à 1,00 € pièce. Vous achetez, chez un quincaillier, de la cordelette à 0,10 € le mètre. Ces fournisseurs vous demandent de passer votre commande un mois avant la date de livraison.

Avec ces trois composants, vous fabriquez des bilboquets que vous vendez sur les marchés. Vous utilisez pour un bilboquet : une boule, un pied et 60 cm de cordelette.

D'autre part, vous achetez chez le menuisier des planches de bois biseautées à 1,20 € l'unité pouvant servir de socle, et chez le quincaillier des abat-jour avec fil et prise électrique à 5,00 € l'unité. Comme pour les autres composants les fournisseurs vous demandent de passer commande un mois à l'avance.

Avec les cinq composants vous pouvez monter des lampes qui constituent votre deuxième produit. (une boule, un pied, 60 cm de cordelette, un socle et un abat-jour).

Alors que le quincaillier vous demande de le payer comptant, le menuisier vous accorde un mois de crédit.

Pour vous faire connaître, vous avez pensé distribuer des feuilles avec votre nom, votre emplacement, et les produits que vous commercialisez, notamment en les posant sur les pare-brise des voitures. Sur les marchés, l'ambiance est conviviale, vous pouvez accorder des crédits à vos clients qui apprécient de partir avec un produit qu'ils ne paieront que plus tard.

Vous devez donc chaque mois prendre les décisions suivantes :

1. Passer les commandes auprès du menuisier et du quincaillier : nombre de boules, nombre de pieds, nombre de mètres de cordelette, nombre de socles et nombre d'abat-jour.
2. Décider le nombre de bilboquets et lampes fabriqués.
3. Déterminer le prix de vente d'un bilboquet et le prix d'une lampe.
4. Fixer le budget "publicité".
5. Fixer le crédit client exprimé en mois.

Il s'agit pour vous de maximiser votre bénéfice et de veiller à l'équilibre de votre trésorerie.

Très appliqué et prévoyant une progression de votre activité, vous tenez à jour des fiches de stock, un compte de résultat, un tableau de trésorerie, et même un bilan.

En annexe, ces documents sont donnés au 31 décembre de l'année 0.