



LES RÈGLES DU JEU



© 1999-2005 - EuroJeu.com
Toute reproduction, même partielle, est strictement interdite sans autorisation préalable.
Site enregistré à la CNIL sous le n°764791.

Table des matières

1.Introduction.....	4
Principes généraux.....	4
Comment s'inscrire ?.....	5
Mon premier compte-rendu.....	5
Votre premier bâtiment.....	5
Equiper son bâtiment.....	6
Le détail des marchandises en stock.....	7
La faillite.....	7
La liquidation.....	8
Le bureau du patron.....	8
Les imprimés.....	8
2.De la production à la vente.....	10
L'activité du bâtiment.....	10
Le stock.....	10
Les outils de production.....	11
Vos salariés.....	11
Mon premier contrat de vente.....	11
Chercher des fournisseurs.....	12
3.Vos comptes.....	13
La comptabilité d'Industry.....	13
Prenons un exemple concret.....	13
Le bilan.....	14
Le compte de résultat.....	15
Les chiffres clefs.....	15
Les mouvements de trésorerie.....	16
4.Le monde d'Industry.....	17
Première étude de marché.....	17
Le transport.....	18
Les limitations du transport.....	18
Un peu de réalisme !.....	18
5.Les objectifs.....	20
6.Les conseils.....	21
Comment bien commencer ?.....	21
Role-play.....	21
7.F.A.Q.....	22
Je n'arrive pas à valider mon inscription.....	22
Je n'arrive pas à m'identifier sur le site.....	22
Comment faire pour être identifié sur le site dès mon arrivé ?.....	22
When can I play to Industry in English ?.....	22
Quel est mon identifiant ?.....	22
Après un mauvais départ, dois-je me ré-inscrire ?.....	22
Quel est le but du jeu ? Qui est le gagnant ?.....	23
Est-ce que l'Arbitre peut me ré-envoyer mon compte-rendu par e-mail ?.....	23
Combien de temps dois-je consacrer à Industry ?.....	23
Le contenu des pages des règles changent !!!.....	23

Est-ce que mon frère peut jouer à Industry sur le même ordinateur que moi ?..... 24
Lorsque je changerai de niveau, garderai-je ma société et ce qu'elle possède ?..... 24
Est-ce que le jeu est gratuit ?..... 24
Je n'arrive pas à entrer au bar !..... 24
J'ai été désinscrit !!!..... 25
Pourquoi mon prix de revient augmente (ou baisse) sans cesse ?..... 25
Cuando podrá jugar al Industry en Español ?..... 26



1. Introduction

Vous rêvez de devenir P.D.G. et de gérer un grand groupe industriel ayant des usines aux 4 coins du monde et des centaines d'actionnaires ?

Alors Industry est fait pour vous !!!

En effet, "Industry" est un jeu de gestion d'entreprises qui simule de façon réaliste les interactions du monde économique.

Vous y découvrirez comment fonctionne une société, son bilan, sa comptabilité, sa production, la Bourse... Autant de termes barbares aujourd'hui, mais qui n'auront plus de secrets pour vous demain.

En vous inscrivant, vous devenez le gérant d'une petite P.M.E. familiale. Puis, en validant les différents objectifs, vous gravirez un à un les différents niveaux qui composent le jeu pour, peut-être un jour, diriger un grand groupe industriel et financier.

Ces règles ont pour but de vous expliquer tous les rouages de ce jeu tout en vous familiarisant avec les différentes notions utilisées dans le monde des sociétés et qui vont bientôt devenir votre quotidien.

Principes généraux

Commençons par quelques définitions afin de parler le même langage.

Un joueur ou P.D.G. : Un P.D.G. est un joueur, comme vous, qui s'est inscrit à Industry. Au début il ne va gérer qu'une société, mais ensuite, ce nombre pourra rapidement augmenter.

Attention, la multi-inscription est strictement interdite, cad qu'un joueur (réel) ne peut jouer le rôle que d'un seul P.D.G. dans le jeu.

Une société : De manière similaire à la réalité, une société est gérée par un P.D.G. Chaque société a une raison sociale bien spécifique lui permettant de faire certaines activités. Dans le cas général d'une société "de production et vente de produits finis", elle dispose d'un ou plusieurs bâtiments dans lesquels elle y installe une activité industrielle (une seule activité par bâtiment).

Un de ces bâtiments est le siège social de la société.

Un bâtiment : Matérialisation concrète de l'activité industrielle d'une société, ce sont les bâtiments qui accueillent les employés qui vont permettre la production à l'aide des outils de production et des matières premières.

Un produit ou une marchandise : Il y a une soixantaine de produits différents dans le jeu et chaque produit est issu de la production d'un bâtiment.

Un produit est défini par plusieurs propriétés : usure, qualité, limite de durée de transport, etc...

Les villes et les pays : Avec plus de 250 villes, le monde d'Industry est similaire à la réalité. Les villes d'Industry sont des grosses villes et capitales du monde réel.

Objectif : un nouveau terme qui signifie simplement que vous allez avoir des *missions* à remplir pour passer d'un niveau à un autre.

Le C.R. : Si vous surprenez une conversation d'Industry-nautes vous remarquerez sûrement qu'ils n'ont que ces 2 lettres à la bouche : "je n'ai pas reçu mon C.R.", "mon C.R. est très long !", "Vivement mon prochain C.R.", etc...

Un C.R. est le compte-rendu que l'Arbitre envoie par e-mail à chaque joueur. Celui-ci contient plusieurs types d'informations comme :

- les résultats des ordres que le joueur a passé,
- la comptabilité complète de ses sociétés,
- l'inventaire des stocks de ses bâtiments,
- etc...

L'Exercice comptable : Terme barbare... mais très simple ! L'exercice comptable (ou simplement : l'exercice), dans le monde d'Industry, est une période de 28 jours, soit 4 semaines qui commence un lundi. Un bilan de votre situation est fait à chaque fin d'exercice, et sert, la plupart du temps, à valider votre objectif.

EuroJeu ou EJ : Ah, Pardon ! Voici 2 lettres capitales dans le monde d'Industry : c'est la monnaie utilisée. Son cours est constant et unique quel que soit le continent.

Comment s'inscrire ?

La procédure d'inscription est très simple et s'effectue en 2 temps.

Tout d'abord, il suffit de remplir le [formulaire d'inscription](#). *Attention, pour lutter contre les multi-inscriptions, les adresses de type Hotmail, Yahoo, Caramail,... sont interdites.* A ce moment là, vous allez recevoir un e-mail contenant un lien pour poursuivre votre inscription.

Ensuite, après avoir répondu aux différentes questions de ce deuxième formulaire, il faudra attendre que l'Arbitre dépouille votre ordre d'inscription et vous envoie votre premier compte-rendu - *sauf problème technique très rare, cet envoi s'effectue le lendemain matin (heure de Bordeaux !!!).*

Mon premier compte-rendu

Une fois inscrit, vous recevrez par e-mail le compte-rendu (CR) de l'état de votre société. Il est normal que vous ne compreniez pas forcément du premier coup toutes les informations contenues dans ce CR, mais ce n'est pas très grave : nous verrons les détails en temps voulu.

La première chose que vous devez savoir, si vous débutez Industry, c'est que l'arbitre du jeu a sélectionné pour vous automatiquement une activité et s'est occupé de louer pour vous un bâtiment. Plus tard, quand vous vous agrandirez, ce sera à vous d'effectuer toutes ces opérations. Mais pas d'inquiétude, vous saurez faire lorsque l'occasion se présentera.



Les villes de départ dans Industry

Votre premier bâtiment

Voici l'exemple de la société Alphaland de notre ami Gérard Mansoif :

```
==== Création réussie ====  
Votre société "Alphaland" vient d'être créée avec succès.  
Sa raison sociale est : "Production et commerce de produits finis".  
  
==== Location immobilière ====  
Votre location immobilière vient d'être acceptée.  
Bâtiment : Menuiserie (ref. : 114) à Kobe - Japon  
Surface : 6 000 m2  
Loyer : 675 EuroJeu par semaine  
  
==== Votre activité industrielle ====  
Vous devez, dans un premier temps, équiper votre bâtiment :  
Bâtiment : Kobe (ref. : 114)  
Activité : Menuiserie
```

Pour démarrer cette activité, vous aurez besoin :

Pour 15 employés et pour 7 jours

Outil(s) :

- 4 lot(s) d'outillages industriels
- 1 machine(s) électrique(s)

Matière(s) première(s) :

- 5 kilowatt(s) d'électricité
- 60 planche(s)

Et vous produirez :

- 15 meuble(s)

Ensuite, vous embaucherez quelques employés.
Puis, il vous faudra vendre votre production.

Que signifient ces informations ?

D'abord, on vous informe que votre société a été créée correctement (c'est toujours ça...) et que sa raison sociale (c'est à dire sa mission) sera de fabriquer et de vendre des produits finis (meubles, automobiles, rondins, etc...) par opposition aux services. Ensuite, l'arbitre vous a loué d'office une menuiserie au Japon, à Kobe, dont la référence (c'est à dire en fait "l'identité" du bâtiment dans Industry) est 114. Cette menuiserie a une taille de 6 000 m² dédiée à la production, et vous coûte, chaque semaine, 675 EJ en loyer.

Que faire avec une menuiserie ?

Question essentielle ! A quoi va bien pouvoir vous servir une menuiserie ? Pour le savoir, il va falloir explorer le tableau des [règles de production](#). Allez sur la [page principale](#) du jeu, cliquez sur [Le Monde](#), puis sur [Les règles de production](#) situé dans la partie "Les Paramètres du Jeu".

Dans "Activité", sélectionnez "Menuiserie" et cliquez sur le bouton "Valider".

Vous voyez donc qu'une menuiserie produit des meubles.

Cette menuiserie, comme tous les bâtiments d'Industry, utilise des outils de production, des matières premières, et des salariés pour produire ses meubles. La différence entre les outils de production et les matières premières, c'est que les outils de production restent dans l'entreprise. Certes, nous verrons que ces outils s'usent et qu'il faut de temps en temps en changer, mais globalement, il n'est pas la peine d'en racheter chaque semaine. Par contre, les matières premières sont directement consommées pour produire les meubles. Dans l'exemple ci-dessus, la production de 15 meubles impose la consommation de 60 planches et 5 kilowatt d'électricité. Il est donc impératif de disposer en permanence d'une réserve de planches et d'électricité pour éviter la coûteuse rupture de stock !

Pour produire, il faut aussi des salariés. Sauf accident, démission ou licenciement, il n'est pas nécessaire de renouveler le cheptel de vos employés. Au contraire, ceux-ci emmagasinent de l'expérience avec le temps, et deviennent de plus en plus productifs !

Pour en finir avec l'exemple de la menuiserie, le tableau ci-dessus nous dit que pour produire 15 meubles par semaine, vous aurez besoin de 15 salariés, 4 lots d'outillages industriels et d'une machine thermique. Tout ceci consommera chaque semaine 60 planches et 5 kilowatt d'électricité. Evidemment, si vous voulez produire 30 meubles par semaine, il vous suffira d'avoir 30 salariés, 8 outils industriels, deux machines thermiques et tout ceci consommera 120 planches et 10 kilowatt d'électricité par semaine.

Equiper son bâtiment

Le bâtiment que vous avez reçu lors de votre inscription est vide. Il faut donc l'équiper en fonction de son activité.

Dans votre premier compte-rendu, l'Arbitre vous a indiqué les outils de production et les matières premières nécessaires à votre activité. Il vous faut donc chercher vos premiers fournisseurs.

Le plus simple est d'utiliser la page [Etude de marché](#) (accessible via la page [Le monde économique](#)). En indiquant votre activité et la ville où est situé votre bâtiment, vous trouverez immédiatement l'ensemble des fournisseurs, des clients et des éventuels concurrents situés autour de vous !

Ensuite, il vous faut contacter les sociétés proches de vous afin de leur acheter ce dont vous avez besoin pour commencer à produire.

Pour cela, vous pouvez utiliser la [messagerie interne](#) (accessible à partir de votre [bureau](#)), votre messagerie classique ou encore le téléphone...

A vous de négocier vos premiers contrats et de vous équiper au meilleur prix.

Remarques : Que faire s'il vous manque un fournisseur ?

La situation n'est pas désespérée !!! Il vous suffit d'importer la marchandise qui vous manque. S'il n'existe pas de fournisseur dans votre région, vous pourrez bénéficier d'un tarif préférentiel. Par contre, si vous choisissez cette solution alors qu'il existe un fournisseur dans les environs, vous paierez le prix fort qui risque d'être... douloureux !!!

***Exemple :** Notre ami Gérard Mansoif doit équiper sa menuiserie de Kobé.*

Dans un premier temps, pour ses outils de production, il cherche dans un rayon de 5 000 km autour de Kobé. Ainsi, il a pu relever 4 fournisseurs d'outillages industriels et 3 de machines électriques. Les devis reçus lui permettent rapidement de faire son choix. Attention, au prix indiqué sur le devis, il ne faut pas oublier d'ajouter le prix du transport.

Pour les matières premières, il souhaite privilégier la distance pour ne pas payer de frais de transport trop importants. Aussi, il limite son périmètre de recherche à 2 000 km autour de son bâtiment. S'il a facilement trouvé une scierie qui lui fournira les planches, pour l'électricité, il ne trouve pas de centrale électrique à Kobé (l'électricité doit être produite dans la ville où elle est consommée). Ce n'est pas bien grave, car compte tenu de cette situation où il n'y a pas de producteur d'électricité dans la ville de Kobé, il pourra en importer et ne pas la payer trop chère.

Mais avant d'importer son électricité, il réalise qu'il n'a pas d'imprimés ! En effet, comme il a lu les règles, il sait que certains ordres nécessitent des imprimés. Et l'ordre d'importation fait partie de ceux-là. Aussi, il décide d'acheter également des imprimés.

Le détail des marchandises en stock

Un des points les plus essentiels de votre compte rendu, c'est bien le détail des marchandises en stock. Voici l'exemple d'Alphaland après quelques jours de jeu, cad après qu'il ait acheté ses outils et matières premières. Nous avons le stock suivant pour la menuiserie de Kobe :

```
Menuiserie (ref. : 114) :  
- 5 Electricité (val. : 32,00 EJ/unité)  
  Qualité : Bonne - Etat : Neuf  
- 60 Planche (val. : 52,00 EJ/unité)  
  Qualité : Bonne - Etat : Neuf  
- 30 Imprimé (val. : 5,17 EJ/unité)  
  Qualité : Bonne - Etat : Neuf  
- 4 Outillage industriel (val. : 356,75 EJ/unité)  
  Qualité : Bonne - Etat : Neuf  
- 1 Machine électrique (val. : 683,00 EJ/unité)  
  Qualité : Bonne - Etat : Neuf
```

Les imprimés ont une fonction un peu spéciale que nous verrons plus tard. Aussi, ne vous en préoccupez pas pour le moment.

Si vous reprenez ce que nous avons dit précédemment sur la consommation hebdomadaire des menuiseries, vous constaterez que notre ami Gérard Mansoif ne dispose que d'une semaine d'autonomie en matières premières. Il va donc falloir vite trouver des fournisseurs d'électricité et de planches !

Accessoirement, vous observez que l'état de tous vos produits est "neuf". Faites attention, vos outils de production s'usent et doivent être remplacés régulièrement. Plus vos outils vieillissent et plus les risques qu'un accident se produise augmentent. Faites attention, certains accidents peuvent être mortels !

Vous pouvez également constater que vos marchandises sont de qualité "Bonne". Ce qui représente une qualité légèrement supérieure à la moyenne. Mais nous verrons ça plus en détail plus tard.

La faillite

La faillite de votre société est l'évènement qu'il faut éviter à tout prix. En effet, si elle est prononcée, votre société est

purement et simplement [liquidée](#) !

Mais comment faire pour ne pas en arriver là ?

La faillite, dans Industry - comme dans la réalité, survient lorsque les dettes à long terme de la société sont supérieures à ses capitaux propres (cf. le chapitre sur le [bilan comptable](#)), i.e. lorsqu'elle doit plus d'argent qu'elle n'en a !.

Cette situation peut arriver de diverses façons, mais les plus courantes sont :

- des pertes régulières épuisant petit à petit le capital de la société,
- des emprunts et des frais financiers disproportionnés qui deviennent une charge trop importante et qui ne couvrent pas les bénéfices générés par l'activité,
- les frais fixes (salaires, loyers, etc...) sont trop importants pour les bénéfices générés.

A vous donc de surveiller votre comptabilité pour éviter de vous trouver dans une telle situation.

Des avertissements ont été mis en place, donc, si vous voyez apparaître le message "Attention, risque de faillite...", il est urgent de faire quelque chose !!!

La liquidation

La liquidation d'une société consiste à vendre tout ce qu'elle possède, à payer toutes ses dettes et à partager ce qu'il reste entre les actionnaires. Une liquidation peut être volontaire en cas de cessation d'activité ou involontaire, en cas de faillite.

Une liquidation se déroule de la façon suivante : tous les salariés sont licenciés, le stock, les matières premières, les outils, les titres boursiers et les biens immobiliers que la société possède sont vendus.

Ensuite, les dettes sont remboursées : on commence par les salaires à payer aux salariés, les emprunts bancaires contractés et enfin les emprunts privés.

A ce stade, il y a 2 possibilités, soit toutes les dettes ont été remboursées, soit il reste un déficit à combler !

Dans le premier cas, l'excédent est partagé entre les actionnaires à hauteur de leur participation (nombre d'actions).

Dans le second cas, les actionnaires doivent payer ce qu'il manque à hauteur de leur participation (nombre d'actions).

Une fois que tout ceci est fait, la société n'existe plus.

Le bureau du patron

Comme son nom l'indique, c'est votre [bureau](#) ! Mais pour y entrer, il faut montrer patte blanche : il faut être inscrit et saisir son identifiant (vous le trouverez sur les comptes-rendus que l'Arbitre vous envoie) et votre mot de passe.

A partir de là, vous accédez aux détails des sociétés que vous dirigez, à vos données personnelles, à la page pour passer des ordres, au récapitulatif des ordres que vous avez passés, etc...

Le détail des sociétés vous donne également les mouvements de trésorerie, les éléments comptables mis à jour quotidiennement et toutes les informations relatives aux bâtiments : stock, loyer, propriétaire, etc...

Bref, vous l'avez compris, le [bureau du patron](#) est un point central de votre activité dans Industry.

Les imprimés

Les imprimés sont une marchandise un peu particulière dans Industry.

En effet, si sa production est parfaitement normale, sa consommation suit une loi un peu particulière ! En effet, une société consomme des imprimés pour certaines actions qu'elle entreprend. En fait, les imprimés correspondent aux formalités administratives qu'est obligée d'engager une société lors de certaines actions : embauche de salariés, licenciement, mutation, cession de gérance, etc...

Le stock de ces imprimés doit être situé au siège social de la société. Et pour chaque ordre, le nombre d'imprimés correspondants est consommé.

S'il n'y a plus d'imprimés ? Vos services administratifs vont importer automatiquement la quantité nécessaire pour que tous les ordres soient exécutés. Attention, cette importation est chère, ce qui induit une charge importante sur la comptabilité de votre société. Aussi, il est prudent de ne jamais se retrouver dans cette situation...

Le nombre d'imprimés nécessaires pour l'exécution d'un ordre varie de 0 à 36 imprimés et est indiqué sur chaque page d'ordre. (36 imprimés, c'est pour la fusion de 2 sociétés)

Exemple : Gérard Mansoif doit embaucher 30 personnes pour son usine de véhicules d'Amérique du Sud sur 3 semaines. Il sait que l'ordre d'embauche coûte 1 imprimé. Cela signifie que s'il passe 2 ordres d'embauche par semaine, il aura consommé 6 imprimés.

Souhaitant faire des économies, il va embaucher 30 personnes en 3 fois. Ainsi, il ne consommera que 3 imprimés.



2. De la production à la vente

La production est un élément important car elle représente 80% de l'activité économique d'Industry.

Un bâtiment se met à produire de manière automatique si 3 éléments sont réunis :

- une activité a été affectée au bâtiment (c.a.d. que l'activité du bâtiment n'est pas "entrepôt"),
- le bâtiment dispose d'un stock suffisant d'outils et de matières premières,
- au moins un salarié est employé dans le bâtiment.

Dès lors des matières premières sont consommées, les outils s'usent et des produits finis apparaissent dans le stock.

Abordons maintenant plus en détail les différents éléments qui concernent la production.

L'activité du bâtiment

L'activité d'un bâtiment détermine ce qui sera fabriqué dans le bâtiment.

Exemple : Gérard Mansoif souhaite produire rapidement des meubles dans son nouveau bâtiment péruvien. En consultant la page [Règles de production](#), il a pu constater que c'est l'activité "Menuiserie" qui permet de produire des meubles. Il passe alors immédiatement l'ordre : "Affecter une activité" pour commencer sa production au plus tôt. Il lui reste maintenant à trouver les outils et les matières premières.

D'un point de vue comptable, l'activité détermine quels sont les produits qui seront considérés comme des outils de production, des matières premières, des produits finis ou des produits autres. Le détail est indiqué dans la page [Règles de production](#).

Vous pouvez affecter ou changer l'activité d'un bâtiment à l'aide de l'ordre "Affecter une activité". Attention, le changement d'activité implique que les salariés perdent toute l'expérience qu'ils ont pu acquérir auparavant.

Un bâtiment sans activité est un entrepôt. Il ne peut servir qu'à stocker temporairement de la marchandise.

Le stock

Les marchandises (matières premières, produits finis, produits autres) situées dans votre bâtiment constituent votre stock.

Chaque produit en stock possède 3 propriétés essentielles : sa qualité, son usure et sa valeur unitaire. Ces informations sont indiquées dans le détail de votre bâtiment.

La qualité varie de "inférieure" à "supérieure". Un produit de qualité inférieure sera sûrement moins onéreux qu'un produit de qualité supérieure. Cependant, on peut s'attendre à ce que les produits finis fabriqués avec soient de piètre qualité.

La valeur unitaire (qui correspond à la valeur totale des produits divisée par leur nombre) est un facteur à surveiller. En effet, cette valeur constitue le prix de revient de votre produit. Si vous le vendez à un prix inférieur à ce prix de revient, vous faite une vente à perte. Et c'est interdit !!!

Il faut donc le vendre plus cher.

Exemple : Gérard Mansoif vient de recevoir une demande de devis pour des meubles qu'il produit dans sa nouvelle usine de Kuala Lumpur. En consultant le détail de son bâtiment sur le site, il peut voir que son prix de revient unitaire se situe à 122 Eurojeu. Un rapide coup d'oeil sur la page [Etude de marché](#) lui permet de constater qu'il est en position très favorable vis à vis de son client.

En effet, il n'a aucun concurrent dans les 4 000 km à la ronde et de ce fait, les coûts de transport

que devrait payer son client s'il s'adresse à eux serait très important.

Il profite donc de cette situation pour proposer sa marchandise avec un marge importante : 40% lui paraît être un bon chiffre, son prix unitaire sera de 171 EuroJeu.

Les outils de production

L'usure touche uniquement les outils de production. Fidèle à l'adage "les outils d'Industry ne s'usent que lorsque l'on s'en sert", vous comprendrez aisément ce que signifie ce paramètre. Bien évidemment, on peut s'attendre à ce que les outils de qualité supérieure s'usent plus lentement et provoquent moins d'accident que les outils de qualité douteuse...

Un outil qui s'use signifie comptablement qu'un amortissement va être constaté. Cet amortissement va entrer dans la détermination de votre prix de revient.

Vos salariés

Avoir un bâtiment avec des outils et des matières premières c'est bien, mais cela ne suffit pas à assurer la production !!! Il faut embaucher des employés.

Mais avant cela, il faut calculer le nombre de salariés qu'il vous faut.

Comme vous avez pu le voir dans la page des [Règles de production](#), le nombre de salariés dans le bâtiment conditionne la quantité de produits finis qui seront fabriqués, la quantité de matières premières qui seront consommées, et de fait, le montant des charges salariales qu'il faudra payer toutes les semaines.

Il est donc impératif de déterminer, dans un premier temps, la quantité de produits finis que vous êtes capable de vendre, la vitesse de production pour fabriquer cette quantité de produits finis, la consommation induite de matières premières, et enfin le nombre de salariés que vous souhaitez embaucher.

Exemple : Suite à son inscription au jeu Industry, notre ami Gérard Mansoif dispose d'une belle menuiserie à Athènes. Après avoir consulté la page des [Règles de production](#), il a calculé que 30 salariés lui permettraient de produire, en 3 jours, les 15 meubles qu'il a réussi à vendre à son nouveau client bulgare.

Cependant, après réflexion, il ne va embaucher que 4 personnes, car d'une part, ses matières premières se consommeront moins vite, ce qui lui laissera plus de temps pour trouver un fournisseur. Et d'autre part, cela lui laissera plus de temps pour trouver d'autres clients pour les meubles qu'il produira après son premier contrat.

Mon premier contrat de vente

Vous avez pris contact avec un client, vous avez la marchandise en stock, il faut maintenant passer aux choses sérieuses et passer le contrat !

Le contrat est l'élément qui lie un client à son fournisseur : le fournisseur s'engage à livrer la marchandise commandée et le client s'engage à la transporter et à payer la somme convenue lors de la création du contrat.

Avant de procéder à la création du contrat proprement dit, il vous faut fixer le prix de vente de votre marchandise. Ce prix de vente est très important car il influe directement sur la marge du contrat et, au final, sur les bénéfices que vous allez réaliser. Il s'établit à partir du prix de revient de la marchandise que vous allez vendre.

Le prix de revient est indiqué dans le détail du stock de votre bâtiment (dans votre compte-rendu ou sur le site web).

Cette valeur indique ce que vous coûte réellement la fabrication de votre produit fini. C'est donc cette valeur qui fixe le seuil de la vente à perte.

Pour calculer votre prix de vente, il vous suffit de multiplier ce prix de revient par la marge que vous souhaitez faire.

Exemple : Après quelques jours de production, notre ami Gérard Mansoif dispose d'un stock suffisant de meubles pour établir le contrat avec son client bulgare. Il a pu constater que le prix de revient indiqué dans son compte-rendu s'est fixé autour de 120 EJ/unité. Vu qu'il souhaite faire une marge de 35%, il a calculé que son prix de vente serait de $120 \text{ EJ} / (1 - 0,35) = 185 \text{ EJ}$ par meuble.
Le contrat porte sur une livraison périodique de 4 meubles tous les 12 jours, le montant total du contrat sera donc de 740 EJ.

Pour établir le contrat, il suffit de passer l'ordre dans la page des ordres de votre société. Le processus se déroule en 2 étapes simples.

Lorsque l'ordre est passé par le fournisseur, deux exemplaires du contrat sont envoyés : le premier au client pour qu'il le valide (ou l'annule) et l'autre au fournisseur pour contrôle (et éventuellement annulation).

Lors de la validation, le client devra choisir le moyen de transport de la marchandise. En effet, comme le client paie le transport, il peut choisir de recevoir sa marchandise plus ou moins rapidement.

Un contrat commercial peut être périodique. Cela signifie qu'une fois qu'il a été validé, la livraison de la marchandise et le paiement se reproduiront tous les "n" jours où "n" est la périodicité du contrat. Ce type de contrat est très intéressant lorsque l'on souhaite s'approvisionner régulièrement en matières premières auprès du même fournisseur.

Bien entendu, un contrat peut être annulé n'importe quand par n'importe quelle partie. - *En cas d'annulation d'un contrat, il est d'usage d'avertir l'autre partie des raisons qui vous poussent à prendre cette décision.*

Pour tous les types de contrats (périodiques ou uniques), en cas de rupture de stock ou de non paiement par le client, l'exécution du contrat est reportée de 3 jours. Passé ce délai, si le problème se reproduit, le contrat est annulé définitivement.

Chercher des fournisseurs

Vous venez de passer votre premier contrat, vos produits finis viennent de partir, vous avez déjà des pistes pour un futur client, mais pourrez-vous fabriquer les produits que vous souhaitez lui vendre ?

En effet, vous avez pu constater que vos matières premières sont déjà consommées. Il faut donc vous assurer de leur renouvellement et ainsi vous ne tomberez pas en rupture de stock. En effet, en cas de rupture de stock, votre production s'arrêterait et vos salariés seraient payés à ne rien faire avec une conséquence immédiate sur votre prix de revient qui pourrait exploser rendant impossible la vente de vos produits : Et bien entendu vos bénéfices vont fondre comme neige au soleil, voire pire : se transformer en pertes !!!

En avant donc pour trouver un fournisseur de matières premières.

Pour cela, il faut vous adresser aux sociétés qui sont susceptible de fabriquer les produits qui vous intéressent. Pour cela, rien de mieux que la page [Etude de marchés](#). Cette page permet de trouver toutes les sociétés qui fabriquent ou consomment les produits associés à une activité dans une zone géographique donnée. En saisissant votre activité et votre localisation, vous trouverez tous vos clients et fournisseurs potentiels, ainsi que vos concurrents !!!

Une fois la liste des sociétés déterminée, il vous faut les contacter pour qu'elles vous envoient des devis et propositions commerciales. A vous de négocier vos contrats du mieux possible...

Lorsque votre fournisseur vous a établi votre premier contrat en tant que client, il faut le valider.

Cette validation implique de choisir le mode de transport qui sera utilisé. 3 modes différents sont disponibles : Economique, Normal et Express. Cela correspond à un transport par camions et bateaux, par trains et bateaux ou par avions.

Evidemment, ces modes de transports impliquent des coûts différents. A vous de choisir celui qui vous convient en fonction de vos impératifs économiques. - *Vous pouvez connaître à l'avance le prix du transport d'un produit en utilisant la page [Distances](#).*



3. Vos comptes

Très vite vous allez comprendre, à la lumière des objectifs qui vous sont assignés, qu'il est nécessaire de regarder de près votre comptabilité.

Cela vous paraît complexe et difficile ? Les chapitres qui suivent vont tout vous expliquer...

La comptabilité d'Industry

Tous les lundis, vous recevrez dans votre compte-rendu les éléments comptables relatifs à votre société, ainsi que les mouvements de trésorerie et l'inventaire de votre stock.

Voyons à quoi cela ressemble...

Prenons un exemple concret

```
===== Détail de la société : Alphaland =====
Date de création : jeudi 15 avril 2004

Bilan comptable de l'exercice courant :
-----
Actif :
Valeurs immobilières :                0 EuroJeu
Outils de production :                2 110 EuroJeu
Immobilisations financières :        0 EuroJeu
Amortissement :                      0 EuroJeu
Immobilisations nettes :             2 110 EuroJeu
Stock de produits finis :             0 EuroJeu
Stock de matières premières :        3 435 EuroJeu
Autre stocks :                       0 EuroJeu
Dépréciations de stock :             0 EuroJeu
Stock en transit                      0 EuroJeu
Stock net :                           3 435 EuroJeu
Prêts accordés :                     0 EuroJeu
Valeurs mobilières :                 0 EuroJeu
Epargne :                             0 EuroJeu
Actif financier :                    0 EuroJeu
Avance de trésorerie                 0 EuroJeu
Trésorerie :                         83 780 EuroJeu
Total Actif :                        90 000 EuroJeu

Passif :
Capital initial :                    90 000 EuroJeu
Emission de titres :                 0 EuroJeu
Report à nouveau :                   0 EuroJeu
Capitaux propres :                   90 000 EuroJeu
Emprunts privés :                   0 EuroJeu
Emprunts bancaires :                 0 EuroJeu
Dettes long terme :                  0 EuroJeu
Salaires à payer :                   0 EuroJeu
Résultat de l'exercice :              -675 EuroJeu
Total Passif :                       90 000 EuroJeu

Compte de résultats :
Produits :
Vente de produits finis :             0 EuroJeu
Vente de marchandises :              0 EuroJeu
Vente de services :                  0 EuroJeu
Vente de valeurs mobilières :        0 EuroJeu
Vente immobilière :                  0 EuroJeu
Total produit d'exploitation :       0 EuroJeu
Autres ventes :                      0 EuroJeu
Produit de services :                0 EuroJeu
Produit financier :                   0 EuroJeu
```

Primes reçues :	0 EuroJeu
Produit exceptionnel :	0 EuroJeu
Total des produits :	0 EuroJeu
Charges :	
Achat de marchandises :	0 EuroJeu
Achat d'outils :	0 EuroJeu
Achat de matières premières :	3 435 EuroJeu
Autres charges d'exploitation :	675 EuroJeu
dont frais de transport :	0 EuroJeu
dont frais de restauration :	0 EuroJeu
dont frais administratifs :	675 EuroJeu
dont rebut :	0 EuroJeu
Variation du stock :	-3 435 EuroJeu
Amortissements :	0 EuroJeu
Dépréciation du stock :	0 EuroJeu
Charges salariales :	0 EuroJeu
Charge achat de val. mobilières :	0 EuroJeu
Total des charges d'exploitation :	675 EuroJeu
Charges de services :	0 EuroJeu
Autre achats :	0 EuroJeu
Charges financières :	0 EuroJeu
Taxes :	0 EuroJeu
Charges exceptionnelles :	0 EuroJeu
Total des charges :	675 EuroJeu
Chiffres clefs :	
Chiffre d'affaires :	0 EuroJeu
Marge brute :	0%
Résultat opérationnel :	-675 EuroJeu
Capitaux propres :	0 EuroJeu
Fonds propres nets :	89 325 EuroJeu
Taux d'endettement :	0%
Liquidités nettes :	83 780 EuroJeu
Résultat financier :	0 EuroJeu
Résultat exceptionnel :	0 EuroJeu
Résultat net :	-675 EuroJeu
soit	0%

Le bilan comptable public de l'exercice précédent n'est pas disponible.

C'est vrai que c'est peu agréable à lire, même pour un professionnel de la comptabilité.

Voici quelques bases pour vous aider à vous y retrouver. Vous pouvez néanmoins sauter - pour l'instant - l'explication sur le bilan et le compte de résultat qui n'est pas essentielle pour comprendre Industry. Allez directement aux "Chiffres clefs".

Le bilan

Le bilan est une photographie à un instant donné de votre société. Il est composé de l'actif et du passif. On a toujours **ACTIF = PASSIF**, dans tous les cas de figure.

Le passif vous montre quelles sont les ressources de votre entreprise. C'est dans le bilan que vous verrez d'où provient l'argent que vous utilisez : il provient généralement des capitaux propres (c'est l'argent qu'on vous accorde au début), des augmentations de capital (si vous en faites) et des emprunts (généralement à la banque).

L'actif vous montre comment vous utilisez vos ressources financières. L'argent que vous avez servira à acheter des outils de production, des matières premières, des bâtiments... Il pourra être placé en bourse ou être épargné. Ces "emplois" sont précisés dans l'actifs via certaines lignes de l'actif comme "Valeurs immobilières", "Outils de production", "Stock de matières premières", "Epargne" ou "Actif financier".

Comme Actif = Passif, toute augmentation du passif aura des conséquences sur l'actif. Par exemple, si vous empruntez 10 000 EJ à la banque, vous augmenterez le passif de 10 000 EJ par l'intermédiaire de la ligne "Emprunts bancaires". Cet argent sera "utilisé" en étant automatiquement placé sur votre compte en banque, c'est à dire dans la ligne "Trésorerie" de l'actif. L'actif aura alors augmenté de 10 000 EJ.

Le compte de résultat

Le compte de résultat est le document comptable qui vous permet de savoir si vous faites des bénéfices ou des pertes durant l'exercice. Vous avez d'abord les recettes (produits), puis les charges. Produits - Charges = Bénéfices de l'exercice (ou pertes, éventuellement). Si vous devez payer un loyer de 675 EJ par semaine, alors vous aurez une charge de 675 EJ dans la rubrique "Frais administratifs". Si vous vendez pour 1 500 EJ de meubles, alors vous aurez un produit de 1 500 EJ dans la rubrique "Vente de produits finis". A priori, ce n'est pas bien compliqué.

Et bien : ce n'est pas compliqué !!!

Par exemple, quand vous achetez des outils de production, il est évident que ceux-ci vont vivre plusieurs exercices. C'est pour ça que le coût d'un outil de production est amorti sur plusieurs exercices. Prenons par exemple nos meubles. Vous verrez que leur durée de vie est de 80 jours. Un meuble s'amortit donc en 80 jours. Concrètement, si vous achetez un meuble 800 EJ et qu'il a une durée de vie de 80 jours, alors on considère qu'il vous coûte 10 EJ par jour. Si vous avez 5 meubles, l'amortissement journalier de vos meubles est donc de 50 EJ. Si l'exercice est commencé depuis 3 jours, le montant de l'amortissement est donc de 50 EJ x 3 jours = 150 EJ. C'est la somme que vous verrez apparaître dans les charges sur la ligne "Amortissements".

De plus, la comptabilité française offre une petite originalité par rapport à la comptabilité anglo-saxonne. Sans rentrer dans les détails, nous avons une ligne qui s'intitule "Variation de stock". En fait, quand vous achetez 1 000 EJ de planches pour faire vos meubles, vous allez augmenter vos charges de 1 000 EJ dans la rubrique "Achat de matières premières". Néanmoins, il n'y a aucune raison que ces achats correspondent exactement à vos besoins en planches au cours de l'exercice. En général, vous achetez des matières premières pour plusieurs exercices. Pour compenser cet excès de charges, on impute une charge "négative" nommée "variation de stock" qui sera exactement égale à vos achats le premier jour. Puis au fur et à mesure que vous produisez des meubles, votre stock de matières premières (les planches) va diminuer. La variation de stock va donc tendre vers 0. A partir de ce moment, vos charges ne sont plus égales à 0 et commencent à augmenter.

Heureusement pour vous, cet effet est compensé par la fabrication de produits finis. Pour faire simple, la valeur de votre stock de planches diminue mais celle de votre stock de meuble augmente. Il y a donc une nouvelle variation de stock (de produits finis) qui vient compenser celle des matières premières. Jusque là, théoriquement, tant que vous n'avez pas vendu le moindre produit, vos pertes sont égales au loyer que vous payez, car toutes les autres variations dans les comptes se compensent entre elles. La preuve : regardez le compte de résultat de notre ami Gérard Mansoif et de sa société d'Alphaland. Les produits sont égaux à 0 et le total des charges est de -675 EJ. Le résultat net est donc de -675 EJ, information que l'on retrouve dans le bilan, au passif : "Résultat net : -675 EuroJeu".

Maintenant, si Alphaland vend des meubles pour 2 000 EJ, vous observerez deux phénomènes :

- La variation de stock augmentera et aura donc tendance à remonter vers 0. L'augmentation sera égale au coût de production des meubles vendus,
- La ligne "Vente de produits finis" augmentera de 2 000 EJ.

La différence entre les deux sera normalement positive et devrait faire augmenter le résultat net.

Les chiffres clefs

Les "chiffres clefs" sont des indicateurs de gestion assez utiles pour savoir où vous en êtes. Examinons ces indicateurs :

- Chiffre d'affaires : C'est le montant de vos ventes au cours de l'exercice.
- Marge brute : C'est le pourcentage qui se calcule ainsi (Total des ventes de Produits Finis - Achat de Matières Premières) / Total des ventes de Produits Finis. Plus ce pourcentage est haut et mieux vous vous portez, en général... Certains choisiront néanmoins de vendre beaucoup de produits en faisant une faible marge tandis que d'autres préféreront vendre peu mais avec une forte marge. A vous de définir au mieux votre stratégie de marge en fonction de votre marché. Seul le résultat final et la croissance de votre entreprise comptent !
- Résultat opérationnel : C'est le résultat lié à la raison sociale de la société. Ici, c'est la vente de vos produits finis uniquement.
- Capitaux propres : C'est l'argent apporté par vos actionnaires. Ce chiffre est égal à : capital initial + émission de titres + somme des résultats passés.
- Fonds propres nets : C'est le montant des fonds propres de votre société. Il se calcule de plusieurs façons : soit "Capitaux propres + Résultat net de l'exercice" ou encore "Actif - Dettes".
- Taux d'endettement : C'est le poids de vos dettes dans votre passif. Il est égal à dette / passif.
- Liquidités nettes : C'est le montant de votre trésorerie utilisable immédiatement. Ce chiffre est égal à trésorerie

- + épargne.
- Résultat financier : C'est le résultat de vos démarches financières, à savoir les placements, les emprunts, les résultats boursiers, etc... Par exemple, si vous empruntez de l'argent à la banque, vous subirez une charge financière liée aux intérêts que vous aurez à payer à la banque.
- Résultat exceptionnel : C'est le résultat lié à des actions qui n'ont rien à voir avec l'exploitation courante de votre société. Le cas le plus courant étant la vente de bâtiment. Si vous vendez un bâtiment avec une plus-value de 1 000 EJ, vous aurez un résultat exceptionnel de 1 000 EJ.
- Résultat net : C'est le résultat final de l'exercice. Il est égal à Résultat opérationnel + Résultat financier + Résultat exceptionnel. Il est aussi égal à Total des produits - Total des charges.

Votre compte rendu vous donne les résultats de l'exercice en cours ainsi que celui de l'exercice précédent. Naturellement, votre premier compte-rendu ne peut pas contenir le résultat de l'exercice précédent, qui n'a jamais eu lieu...

Les mouvements de trésorerie

C'est un relevé bancaire assez classique qui vous présente simplement l'état de votre trésorerie.

Mouvement de trésorerie :		

12/03/04	90 000	- Situation du compte au jeudi 15 avril 2004
12/03/04	-3 435	- Achat d'un lot de matières premières
12/03/04	-2 110	- Achat d'un lot d'outils
12/03/04	-675	- Paiement du loyer du bâtiment Menuiserie (ref. : 114) à Kobé

12/03/04	83 780	- Situation actuelle

Veillez à ce que la "situation actuelle" soit toujours positive, sinon vous aurez à payer des agios à la banque ! Pour éviter d'avoir un trou dans la trésorerie, il faut vendre vos produits ! Si vous avez des difficultés, vous pouvez emprunter de l'argent en banque, voire faire une augmentation de capital pour faire rentrer de nouveaux actionnaires. Nous verrons ça plus tard...



4. Le monde d'Industry

Le monde d'Industry est à l'image du monde réel. Cela signifie que l'on retrouve les mêmes continents et les mêmes pays.

Pour les villes, c'est un peu différent puisque vous ne pourrez vous installer que parmi les 275 villes qui ont été reportées dans le monde d'Industry - il s'agit des capitales et des grosses agglomérations.



Toutes les villes d'Industry

Comme dans le monde réel, le climat est un élément important pour certaines productions (agriculture par exemple) ainsi que les richesses souterraines (pour les exploitations minières).

Vous trouverez toutes ces informations classées par continent sur la page [Géographie](#).

Première étude de marché

Vous connaissez votre activité et vos besoins pour fabriquer mais maintenant il va falloir gérer et surtout vendre ! L'étude de marché est une des étapes les plus importantes avant de se précipiter dans la fabrication ! Elle va vous permettre de connaître vos futurs clients, fournisseurs et concurrents.

Comme vous vous en doutez, vous n'êtes pas tout seul dans votre activité, il va donc falloir vous démarquer par rapport à vos concurrents, afin de convaincre vos futurs clients de commander chez vous et pas chez votre voisin.

Pour vous situer dans le monde économique d'Industry, vous avez un outil précieux à votre disposition : la page [Etude de marché](#) (accessible via la page [Le monde économique](#)). N'hésitez pas à l'utiliser. Cette page est essentielle pour bien préparer votre étude.

En effet, elle va vous permettre de connaître vos futurs clients, fournisseurs et concurrents. Il suffit pour cela de sélectionner votre activité, la ville et la distance (échelle de 800 km à 10 000 km). Vous voyez apparaître une carte du monde et différents points autour de la ville sélectionnée. Ces points représentent les villes situées dans le périmètre de l'étude. Le reste de la page est constitué par une liste de clients et fournisseurs potentiels, puis des concurrents. Revenez régulièrement sur cette page afin de la consulter et de l'analyser, Industry est un monde qui bouge !

A partir de là vous connaissez les clients potentiels que vous devrez contacter.

Il vous faudra donc préparer votre prose mais n'oubliez pas de calculer votre prix de vente (voir [Mon premier contrat de vente](#) pour calculer son prix de vente).

La page [Etude de prix](#) (accessible également via la page [Le monde économique](#)) vous donne également une source d'informations précieuses, telle que le prix moyen pratiqué par produit (attention c'est un prix purement indicatif), le nombre de produits transportés, les coûts de transports engagés, le chiffre d'affaires sur les 28 derniers jours et l'évolution du stock mondial. Cette dernière information peut vous guider dans vos choix stratégiques de production. Pour compléter votre étude de marché, vous pouvez jeter un coup d'oeil à la page [Activités Industrielles](#). Cette page vous permet de voir toutes les sociétés et leurs activités classées par continent, c.a.d. avec une vision plus géographique

qu'économique.

Enfin, consulter le forum Pub (accessible via la page [Forum](#)). Il vous permettra de prendre la température et accessoirement de montrer que vous êtes présent sur votre marché.

Profitez-en ensuite pour contacter vos fournisseurs éventuels, la distance étant un handicap si vos fournisseurs sont trop éloignés.

Rien ne vous empêche, en votre qualité de bon gestionnaire, de prendre également contact avec vos concurrents, ils peuvent vous être utiles, si vous souhaitez tenter une entente sur les prix de ventes.

Le transport

Le transport est un élément important dans le monde d'Industry car toutes les sociétés ne sont pas installées dans la même rue !

Hélas, celui-ci n'est pas gratuit. Vous pourrez trouver le calcul exact du coût du transport sur la page des [Distances](#) (via la page [Monde](#)).

Il y a 3 types de transport : Economique, Normal et Express qui peuvent s'apparenter à un transport par camions/bateaux (500 km/jour), par trains/bateaux (800 km/jour) ou par avions (5 000 km/jour). De fait, les durées et le coût du transport sont différents suivant le type de transport choisi. Les vitesses indiquées incluent le temps de chargement/déchargement)

Exemple : Notre ami Gérard Mansoif vient de prendre contact avec un fournisseur de planches à New York. Il attend une commande pour son usine de Mexico mais hésite sur le type de transport à choisir. En consultant la page du calcul des [Distances](#), il s'aperçoit que le transport économique durera 7 jours alors que la durée pour un transport normal sera de 4 jours (il exclut le transport Express car il est trop onéreux et il n'a pas besoin de la marchandise immédiatement).

Soucieux de ne pas tomber en rupture de stock, il opte pour un transport en mode normal.

Les limitations du transport

Certaines marchandises ne peuvent être transportées durant une durée trop longue. Ceci est valable pour les produits alimentaires du fait de leur périssabilité, mais également pour d'autres produits pour des raisons techniques.

Vous trouverez toutes ces informations pour chaque produit à partir de la page [Production](#).

L'électricité est un produit un peu à part car elle ne peut être consommée que dans la même ville où elle a été produite (ou importée). Elle ne peut pas être transportée.

Exemple : Gérard Mansoif projette d'installer une nouvelle menuiserie sur le continent européen. Il a déjà repéré un producteur de planches du côté de Rome.

D'autre part en feuilletant les annonces de location immobilière, il a trouvé un grand bâtiment dans les faubourgs de Rome qui lui conviendrait parfaitement.

Mais tous ces plans vont tomber à l'eau ! En effet, le premier producteur d'électricité se trouve à Budapest. Ceci implique qu'il va devoir s'installer dans la même ville...

A moins qu'il change ses projets et qu'au lieu de louer un grand bâtiment à Rome, il loue 2 petits : l'un étant affecté à la menuiserie, l'autre à une centrale électrique. Cette idée lui paraît intéressante car sa centrale électrique pourrait attirer d'autres industries sur Rome et ainsi lui apporter une diversification de ses revenus...

Un peu de réalisme !

Dans le but d'ajouter un peu de réalisme, quelques paramètres réels viennent modifier le monde virtuel d'Industry.

Le climat : 5 types de climat sont présents dans Industry :

- Tempéré : Climat caractérisé par des étés chauds et humides, et des hivers doux,
- Tropical : Ce climat est présent autour de l'équateur. Il est chaud et humide avec une saison sèche et une saison des pluies.
- Equatorial : Climat caractérisé par de fortes précipitations et de fortes chaleurs. La végétation y est très dense.
- Boréal : Climat sec et froid avec une très courte période d'été. La température ne dépasse pas les 10°.
- Polaire : Climat froid toute l'année. La température moyenne ne dépasse jamais les 10°.

Les ressources du sous-sol : 2 types de ressources peuvent modifier la nature du sous-sol d'une ville :

- Ressource minière : On trouve dans le sous-sol des veines de charbon qui peuvent être exploitées industriellement,
- Ressource pétrolifère : Comme son nom l'indique, des poches de pétrole sont présentes dans le sous-sol, rendant possible l'implantation de puits de pétrole.

L'indice technique : Cet indicateur (compris entre 0 et 10) indique le niveau d'industrialisation du pays, le nombre de brevets déposés et l'accès à l'enseignement scientifique supérieur. Source : *Rapport mondial sur le Développement Humain* du programme des Nations Unies pour le Développement.

L'indice de développement humain : Cet indicateur (variant également de 0 à 10) synthétise le niveau de vie, le niveau d'éducation et le développement professionnel des habitants du pays. Source : *Rapport mondial sur le Développement Humain* du programme des Nations Unies pour le Développement.



5. Les objectifs

Lors de votre inscription dans le monde d'Industry, vous commencez au niveau 1. Ensuite, au fur et à mesure de l'évolution de votre société dans le jeu, vous passerez au niveau 2, puis 3, jusqu'au niveau 10.

Le passage au niveau supérieur est conditionné par un certain nombre d'objectifs qu'il faut atteindre au cours de l'exercice comptable.

Le passage au niveau supérieur vous donne accès à d'autres possibilités, d'autres produits et vous ouvre d'autres perspectives.

Vous ne voyez pas les objectifs ci-dessous ? C'est normal, il faut être inscrit et identifié pour pouvoir les découvrir...



6. Les conseils

Vous trouverez ici une série de conseils qui vous permettront d'éviter les erreurs de novices et de démarrer plus efficacement.

Comment bien commencer ?

La base de départ pour bien commencer est la suivante :

- Lire les règles en entier (notamment celles dédiées aux débutants) et ne pas hésiter à retourner les regarder de temps en temps !
- En aucun cas il ne faut se précipiter, ce n'est pas une course contre la montre, chacun peut aller à son rythme ! Ce n'est pas parce que d'autres joueurs sont déjà à un niveau supérieur au vôtre qu'ils ne vont redescendre aussi sec. Le tout est d'essayer d'atteindre le niveau supérieur en remplissant vos objectifs.
- Faire un tour sur les forums pendant 2 ou 3 jours, ceci pour se forger une opinion sur le jeu, pour comprendre le fonctionnement général. Il ne faut pas hésiter à poser des questions, à participer...
- Faire une étude de marché produit sur les marchandises que vous fabriquez en vous aidant de la page [Activités Industrielles](#) et des [règles de production](#), ainsi que de la page [Etude de marchés...](#)
- Faire une étude de marché secteur pour définir dans quelle ville s'installer, utiliser la page [Géographie](#), la page [Etude de marchés](#) et la page [Immobilier](#).
- Se forger une bonne réputation (!!!) en participant aux forums, en étant poli, aimable et honnête...

Role-play

Il est plus agréable de se prendre complètement au jeu et d'incarner un *vrai* P.D.G.. Cette notion, c'est le role-play

Cela vous paraît flou ? Vous allez vite comprendre avec un exemple. Imaginez que vous recevez 2 e-mails de 2 joueurs d'Industry :

- Le premier :
"G du fuel t'en ve combien ?"
- et le second :
*"Cher voisin,
Dans le cadre du développement économique de notre usine de Bali, nous entreprenons une démarche commerciale auprès des entreprises de la région. Celle-ci a pour but de vous faire profiter de nos nouveaux produits très attractifs.

En effet, nous pouvons vous proposer aujourd'hui un stock de barils de fuel qui vous apportera sûrement entière satisfaction.
Aussi, n'hésitez pas à nous contacter, je serai très heureux de pouvoir vous compter parmi nos clients.

Cordialement

Gérard Mansoif
Directeur commercial
Fuel Bali & co"*

Le deuxième e-mail vous paraît plus attrayant, plus agréable à lire ? Et bien, vous avez compris ce qu'est le rôle-play. En fait, il s'agit, dans les relations avec les autres joueurs, d'avoir une attitude qui correspond à celle d'un vrai P.D.G !

Alors, chaque joueur le fera avec sa touche personnelle, avec ses moyens et ses connaissances - il ne faut pas oublier que certains joueurs sont jeunes et/ou étrangers.

Et l'objectif final est d'être réaliste et surtout de s'amuser.



7. F.A.Q.

Vous trouverez ici les questions les plus fréquemment posées et leurs réponses...

Je n'arrive pas à valider mon inscription...

Après avoir saisi votre adresse e-mail dans le formulaire d'inscription, vous allez recevoir un mail pour confirmer cette inscription. Dans celui-ci, vous allez trouver un lien qu'il faudra suivre pour finir votre inscription.

(Attention, assurez-vous que votre navigateur dispose du lien complet. En effet, celui-ci peut apparaître sur 2 lignes, ce qui provoquera une erreur lors de l'affichage de la page. La solution consiste alors à recopier l'intégralité du lien dans votre navigateur).

Ensuite, répondez aux dernières questions pour finaliser votre inscription. Il ne vous reste alors plus qu'à attendre votre premier compte-rendu.

Je n'arrive pas à m'identifier sur le site.

Pour vous connecter au site en étant identifié, il vous faut votre identifiant et votre mot de passe.

Si vous ne connaissez pas votre identifiant, cherchez votre nom dans l'[annuaire d'Industry](#)

Ensuite, il vous faut votre mot de passe, si vous ne le connaissez pas, utilisez ce [formulaire](#) pour que l'arbitre vous le renvoie.

Enfin, le formulaire [suivant](#), vous permet de vous identifier avec ces 2 renseignements. Vous pouvez alors constater que votre nom est inscrit en haut à gauche de chaque page du site.

Comment faire pour être identifié sur le site dès mon arrivé ?

Il suffit d'enregistrer son identifiant sur l'ordinateur en cliquant sur le lien adéquat à partir du bureau. (Techniquement, cette action écrit un cookie d'une durée de vie de 10 jours sur le disque de l'ordinateur.)

When can I play to Industry in English ?

You can do it !!!

But I need help to translate the last rules pages of the game. Now, 96% the game is available in french and in english :-)

Quel est mon identifiant ?

L'identifiant est un numéro attribué à chaque joueur par l'Arbitre. Il permet à chaque joueur de s'identifier sur le site et ainsi accéder aux pages privées de son compte.

L'identifiant est envoyé par mail à chaque joueur dès que l'inscription est validée.

Si vous avez perdu ce mail, vous pouvez le retrouver en cherchant votre nom dans [l'annuaire](#).

Après un mauvais départ, dois-je me ré-inscrire ?

Non, il y a mieux à faire. Il suffit de recommencer en ré-initialisant son compte. Pour cela, il suffit de passer l'ordre adéquat que vous trouverez dans la page des ordres personnels.

Attention, cet ordre ré-initialisera totalement votre compte, c.a.d. que vous allez recommencer le jeu comme si vous veniez de vous inscrire. Vous perdez toutes les sociétés que vous gériez et vous redémarrez au niveau 1.

Quel est le but du jeu ? Qui est le gagnant ?

Le but du jeu est simple : se divertir, faire vivre vos sociétés et les faire prospérer dans le monde virtuel d'Industry. Si ce but peut paraître simpliste, il existe un autre objectif plus concret : gravir tous les niveaux du jeu et accéder au niveau ultime : le niveau 10. Pour cela vous aurez besoin de patience et de développer vos talents de stratège et d'analyse.

Il n'y a pas vraiment de gagnant.

On pourrait considérer que le joueur qui arrive à remplir ses objectifs de niveau 10 est le gagnant. Mais ce serait trop limitatif. En effet, tous les autres joueurs passent des moments formidables sur Industry et ils méritent également le titre de "gagnants".

Bref, vous l'aurez compris, l'important est de passer de bons moments, et de se divertir à la tête d'un énorme empire virtuel, industriel et financier !!!

J'aime à me rappeler la devise d'Industry : "La différence entre 1 EuroJeu et 1 Euro, c'est jeu."

Est-ce que l'Arbitre peut me ré-envoyer mon compte-rendu par e-mail ?

Non :-)

Il peut y avoir plusieurs raisons pour lesquelles vous n'avez pas reçu votre compte-rendu par mail :

- Dans un premier temps, assurez vous que l'adresse e-mail dont dispose l'Arbitre est valide. Pour cela, consultez l'[annuaire des P.D.G.](#), - 70% des problèmes viennent de là, suite à un changement d'adresse e-mail.
- Vérifiez que votre boîte aux lettres n'est pas pleine. Pour cela, contacter votre administrateur ou votre F.A.I. - 30% des problèmes viennent de là.
- Vérifier que votre compte est bien configuré pour que l'Arbitre vous envoie votre compte-rendu par e-mail.
- Il peut arriver qu'un serveur de messagerie soit défaillant et auquel cas, l'acheminement d'un e-mail peut prendre plus de temps qu'à l'accoutumé - c'est assez rare.

Dans tous les cas, il n'est pas possible pour l'Arbitre de ré-envoyer un compte-rendu...

Combien de temps dois-je consacrer à Industry ?

Ah ! Grande question...

"Industry" est un jeu par correspondance. Cela signifie que le jeu ne se déroule pas comme une partie de cartes où les participants se réunissent autour d'une table pendant 3 heures. Non, Le principe du jeu par correspondance, c'est que l'on reçoit par mail un compte-rendu. On passe les quelques minutes nécessaires à son analyse. Ensuite, peut-être plus tard, on va passer 2-3 ordres à l'Arbitre, envoyer quelques mails de prospection et répondre à quelques sollicitations commerciales.

Quant au temps nécessaire pour faire tout cela, c'est très variable. le gérant d'une petite P.M.E. spécialisée dans une activité industrielle donnée n'accordera qu'une quinzaine de minutes par semaine à la gestion de son entreprise. Par contre, le P.D.G. à la tête d'un empire immobilier, industriel et financier, et qui a des activités sur tous les continents, devra très certainement consacrer un peu plus de temps :-).

Bref, vous l'aurez compris, Industry est un jeu à la carte où tout le monde peut y trouver son compte : autant ceux qui cherchent un moment de détente quotidien, que ceux qui souhaitent s'investir corps et âme dans leurs sociétés.

Le contenu des pages des règles changent !!!

Attention, les pages de règles affichées sont différentes suivant les niveaux du joueur. De ce fait, si vous n'êtes pas identifiés sur le site, vous n'aurez accès qu'aux règles nécessaires pour débiter le jeu. En étant identifié, les règles seront complètes et correspondront parfaitement à votre niveau et aux possibilités associées.

Est-ce que mon frère peut jouer à Industry sur le même ordinateur que moi ?

Bien sûr !!!

Mais attention, il y a des limitations. En effet, vu que la multi-inscription est rigoureusement interdite, les interactions entre les sociétés que vous serez amenés à gérer doivent être parfaitement légales. C'est à dire qu'une société ne doit en aucun cas être dilapidée au profit d'une autre.

En cas de problème, la sanction sera immédiate et sans appel : les joueurs incriminés seront exclus du jeu.

Lorsque je changerai de niveau, garderai-je ma société et ce qu'elle possède ?

Oui.

Les changements de niveau ne modifient pas vos sociétés ni ce qu'elles possèdent. Par contre, certains objectifs vous imposeront, peut-être, de faire certains choix stratégiques pour votre société et son avenir.

Est-ce que le jeu est gratuit ?

Oui et non...

Pour les joueurs de niveau 1 à 3, Industry est entièrement **gratuit**. Cela signifie que vous pouvez jouer sans limite jusqu'au niveau 3.

A partir du niveau 4, le jeu est payant : le joueur achète des jetons et ces jetons sont consommés à raison d'un jeton par jour. Si l'Arbitre ne tourne pas, aucun jeton n'est consommé.

Si vous n'avez plus de jeton, les ordres que vous avez passés sont détruits sans être exécutés.

Il est possible d'acheter des jetons par chèque français, par carte de paiement (Visa, MasterCard, Carte Bleue, etc...) ou par téléphone via un numéro surtaxé (pour la France, la Belgique, le Luxembourg et la Suisse).

Il y a plusieurs formules possibles : de 1,24 Euros pour 14 jours (via un appel téléphonique surtaxé), jusqu'à 15 Euros pour 1 an de jeu (!!!). *Je ne vais pas vous faire un cours d'économie, les durées les plus longues sont plus intéressantes financièrement !*.

Pour cela, rendez-vous sur l'ordre "Acheter des jetons" ([Le bureau](#) / [Passer un ordre personnel](#) / [Acheter des jetons](#)).

Cette rémunération va servir à rembourser tous les investissements que j'ai dû faire pour qu'Industry existe : achat de matériels, paiement de l'hébergement, réservation du nom de domaine, etc...

Je n'arrive pas à entrer au bar !

Pour accéder au bar, vous devez d'abord être identifié. Sinon, vous ne verrez pas le lien sur la page "Forum".

Ensuite, coté technique, votre navigateur doit pouvoir exécuter des applets Java (cad des applications écrites en Java et disponible sur des sites web).

Si ce n'est pas le cas, téléchargez la machine virtuelle sur le site de Sun : <http://java.com/fr> (Cliquez sur le bouton à droite "Télécharger-le" et suivez les indications).

Après cela, votre navigateur acceptera d'exécuter l'applet Java pour accéder au bar.

En cliquant sur le lien "Bar d'Industry", une fenêtre grise doit s'ouvrir : l'applet Java est en train d'être téléchargée. Après quelques secondes, l'applet s'exécute et l'affichage change. Quelques paramètres sont vérifiés puis vous entrez effectivement au bar.

Vous verrez alors, la liste des participants complètement à droite, votre interface de saisie en bas, et l'ensemble de la discussion au milieu de la page.

Il est possible d'avoir une conversation privée en double-cliquant sur le nom d'un des participants.

Pour ceux qui maîtrisent le sujet, vous pouvez également accéder au bar avec un logiciel de type client Irc.

Il en existe plusieurs, voici la liste des principaux (source <http://www.irc.jeux.fr>) :

- Windows
 - mIRC (<http://www.mirc.co.uk>)
 - pirc (<http://www.pirchat.com>)

- Linux
 - BitchX (<http://www.bitchx.org>)
 - X-Chat (<http://www.xchat.org>)
 - IRSSI (<http://www.irssi.org>)
 - KvirC (<http://www.kvirC.net>)
- Mac
 - IRCle (<http://www.ircle.com>)
 - MacIRC (<http://www.macirc.com>)

Vous pouvez alors accéder au bar via le serveur irc.jeux.fr (numéro de port : 6667). Le salon s'appelle #industry.

J'ai été désinscrit !!!

Dans le but d'avoir uniquement des joueurs actifs, l'Arbitre désinscrit, de manière automatique, les joueurs qui ne jouent pas.

Pour les joueurs de niveau 1, le délai est d'une semaine d'inactivité et la désinscription se fait sans rappel.

Pour les joueurs de niveau 2 et au-delà, le délai d'inactivité avant désinscription est de 3 semaines. Passé ce délai, le joueur reçoit un rappel par e-mail. Sur non-réaction (i.e. si le joueur ne passe toujours aucun ordre), le joueur est désinscrit.

Vous trouvez ça sévère ?

C'est pour le bien de tous :

- Pour les joueurs qui jouent : ils savent que les P.D.G. référencés sont des joueurs actifs.
- Pour les joueurs désinscrits : leurs boîtes aux lettres ne sont pas polluées par une quantité astronomique de C.R. devenus inutiles.

Pourquoi mon prix de revient augmente (ou baisse) sans cesse ?

Dans Industry, le stock d'un produit donné est valorisé dans son ensemble. Ainsi, en cas d'ajout de nouveaux produits dans ce stock, l'Arbitre fait une moyenne pondérée entre la valorisation du stock courant et la valeur des nouveaux produits.

Ainsi, on comprend aisément que si le stock de votre société est valorisé à 10 EJ/unité, et qu'à ce stock vous ajoutez régulièrement de nouveaux produits valorisés à 15 EJ/unité. Alors la valorisation unitaire de l'ensemble va augmenter régulièrement pour se stabiliser à 15 EJ/unité.

Pour la production, c'est la même chose.

Le stock de produits finis de la veille est valorisé, on y ajoute la nouvelle production valorisée au coût de cette production, et donc la valeur unitaire du nouveau stock augmente ou baisse régulièrement pour atteindre une valeur stable.

Si vous modifiez un paramètre de la production (changement de cadence, arrivée de nouvelles matières premières, etc...) alors le coût de la production va changer et de fait la valeur de stabilisation va également être modifiée.

Exemple : Gérard Mansoif fabrique de l'acier à Paris.

Son stock d'acier est valorisé à 135 EJ/tonne et il dispose actuellement d'un stock de 20 tonnes d'acier.

Sa production quotidienne s'élève à 5 tonnes d'acier. Compte tenu des paramètres de production qu'il a choisis (production très rapide + 20% d'heures supplémentaires), et à la vue de sa consommation, il a estimé que le coût quotidien de sa production s'élève à 100 EJ.

De fait, il s'attend à ce que la valorisation de sa production baisse régulièrement. Effectivement, le lendemain, son stock d'acier s'élève à 25 tonnes d'acier valorisées à 128 EJ/tonne. Et le surlendemain, il dispose de 30 tonnes d'acier à 123.33 EJ/tonne.

Cette baisse va s'effectuer jusqu'à atteindre 100 EJ/tonne. Mais d'ici là, notre patron aura très

largement modifié les paramètres de sa production...

Cuando podré jugar al Industry en Español ?

Cuando alguien traduzca las 5 000 frases del juego y las 150 páginas de la página web... Lo siento :-)



© 1999-2005 - EuroJeu.com

Toute reproduction, même partielle, est strictement interdite sans autorisation préalable.
Site enregistré à la CNIL sous le n°764791.