DES TITRES LÉGENDAIRES À UN PRIX MAGIQUE !

SierraOriginals



STRATÉGIE

IMPORTANT

Ce manuel contient votre Bon de Garantie !

Dès aujourd'hui, il est indispensable que vous nous retourniez votre bon de garantie complété pour accéder plus facilement à notre Service Consommateur (complétez et découpez le bon de garantie situé en dernière page de ce manuel).

Service consommateur SIERRA

- Accès gratuit à notre support technique :
Pour mieux vous servir, nous vous offrons un accès gratuit à notre service d'assistance téléphonique. Notre équipe de conseillers techniques est à votre écoute pour répondre à vos questions et vous aider dans la " prise en main " de votre logiciel SIERRA.

- Abonnement gratuit au magazine du groupe COKTEL-SIERRA.
Pour mieux informer ses utilisateurs, SIERRA met à leur disposition des informations en avant-première sur toutes ses nouveautés, des conseils pratiques, des astuces...

- Mise à disposition gratuite du catalogue SierraOriginals.
Vous venez d'acquérir un titre de la Collection SierraOriginals et nous vous en remercions. Nous sommes certains que ce titre vous procurera une entière satisfaction, c'est pourquoi nous vous proposons de recevoir notre catalogue sur simple demande.

ATTENTION : LE SERVICE CONSOMMATEUR SIERRA EST RESERVE EN PRIORITE AUX UTILISATEURS AYANT RETOURNES LEUR BON DE GARANTIE.

Le vieux Manuel

Cher client,

La stratégie de Qualité et d'innovation que nous menons depuis plus de 15 ans est maintenant concentrée dans la Collection SierraOriginals. Vous avez en mains un des fleurons de l'histoire des jeux informatiques. Tous les titres SierraOriginals reflètent le fil conducteur et les innovations techniques qui ont contribué à définir et à élaborer l'univers des jeux destinés aux ordinateurs individuels tels qu'ils sont conçus aujourd'hui. Véritable mémoire, vous pouvez avoir sur eux le regard que l'on porte sur des albums de familles, car ils forment une fresque allégorique évoquant l'évolution du secteur des jeux informatiques. Tous les titres SierraOriginals sont présentés sous leur forme initiale. Nous n'avons d'aucune façon cédé à la tentation de les moderniser ou de les mettre au goût technologique du jour car nous voulions en préserver l'authenticité et vous permettre de les exploiter sur les configurations les plus standards du marché.

Certains des titres SierraOriginals sont assortis d'un répertoire **PATCH.** Si vous voulez vérifier sa présence sur le jeu que vous démarrez, revenez à l'invite du **DOS** conforme à la lettre attribuée à votre lecteur CD ROM (par exemple, D:\> si la lettre D désigne ce lecteur) et entrez la commande ci-dessous :

DIR que vous validerez en appuyant sur la touche **ENTREE.**

Si la liste qui s'affiche comprend la mention **PATCH,** il vous faudra adjoindre les fichiers contenus dans ce répertoire après l'installation du jeu correspondant sur votre disque dur. Par exemple, si vous procédez à l'installation du jeu King's Quest VI, qui inclut des fichiers contenus dans le répertoire PATCH, vous procéderez à la copie de ces fichiers dans le répertoire KQ6 de la façon suivante :

COPY D:\PATCH*.* C:\SIERRA\KQ6, commande que vous validerez ensuite en appuyant sur la touche **ENTREE.**

Le vieux Manuel

NB : L'exemple ci-dessus est basé sur le cas suivant : la lettre correspondante à votre lecteur de CD ROM est D: et vous avez installé les jeux dans un répertoire SIERRA et le jeu King's Quest VI dans le sous-répertoire KQ6. Procédez au remplacement qui s'impose si vous avez déterminé d'autres options lors de l'installation.

Les utilisateurs de Windows 95 devront sans doute lancer une session DOS pour jouer, puisque nombreux sont les titres ayant été conçus bien avant la diffusion de WINDOWS 95. Sous WINDOWS 95, vous pouvez lancer une session DOS ou redémarrer votre ordinateur en mode DOS. Activez le bouton START pour démarrer puis SHUT DOWN pour éteindre votre ordinateur et sélectionnez enfin l'option de redémarrage de votre ordinateur en mode MS-DOS.

Songez que nombre de ces jeux ont fait leur apparition avant que ne soient diffusées les cartes son à hautes performances telles que les cartes AWE 32, Gravis Ultrasound et Ensonic SoundScape. Au moment d'opter pour une configuration audio/musique pour démarrer le jeu, il est préférable de sélectionner l'option AD-LIB. Au nom de toute l'équipe de Sierra On-Line, je vous remercie d'avoir acquis SierraOriginals. Nous sommes heureux de saisir cette occasion pour partager avec vous et votre famille l'histoire de nos productions.

Sincèrement.
Le service Qualité SierraOriginals

WINDOWS est une marque déposée de Microsoft Corporation.

Le vieux Manuel

MISE EN ROUTE

INSTALLATION D'UN CD ROM SOUS WINDOWS

1. Placez le CD de SierraOriginals dans votre lecteur de CD-ROM.
2. Lancez Windows.
3. Cliquez sur le menu [Fichier].
4. Choisissez l'option [Exécuter] ou [Run].
5. Entrez la lettre correspondant à votre lecteur de CD, suivie de «:\Setup.exe». Cliquez ensuite sur OK ou appuyez sur la touche [Entrée]. Par exemple, si votre lecteur de CD est «D», entrez «D:\Setup.exe» et cliquez sur OK ou appuyez sur la touche [Entrée].
6. Suivez les instructions affichées sur l'écran.
7. Pour lancer votre logiciel SierraOriginals : double cliquez sur l'icône du jeu.
8. Lisez le fichier «Readme» pour les dernières informations sur le programme.

Windows est une marque déposée de Microsoft Corporation.

INSTALLATION D'UN CD ROM SOUS DOS

1. Placez le CD de SierraOriginals dans votre lecteur de CD-ROM.
2. Entrez la lettre de votre lecteur de CD suivie de deux points. Par exemple, si votre lecteur de CD est «D», entrez «D:» et appuyez sur la touche [Entrée].
3. Entrez «Install» et appuyez sur la touche [Entrée].
4. Suivez les instructions affichées sur l'écran. Pressez **"B"** afin de charger la version Française de Detroit.
5. Pour lancer votre logiciel SierraOriginals : il suffit de se placer dans le répertoire du disque dur où il a été installé, **(CD DETROIT)** et de taper **(C:\DETROIT>DETROIT)** et **[ENTRÉE].**
6. Lisez bien le fichier «Readme» pour les dernières informations sur ce programme.

ATTENTION : La procédure INSTALL de DETROIT se fait sous DOS.

Le Vieux Manuel

DETROIT

LES PRINCIPES DE BASE

Commencer

Chaque fois que vous lancerez **DETROIT**, vous aurez la possibilité de commencer une nouvelle partie, charger une partie sauvegardée au préalable pour la continuer, ou retourner au DOS.
Si vous avez déjà joué et sauvegardé une partie, vous pouvez sélectionner, à ce moment-là, le bouton **Charger.** Vous obtiendrez une liste comportant jusqu'à vingt jeux sauvegardés, parmi lesquels choisir, chacun précédé d'une lettre. Mettez le jeu que vous voulez charger en surbrillance, puis cliquez sur **Utiliser**; votre jeu se chargera et vous pourrez commencer à jouer.
Si vous commencez une nouvelle partie, cliquez sur **Début**. L'ordinateur vous présentera un certain nombre de panneaux, qui apparaîtront uniquement lorsque vous commencerez une partie pour la première fois.

Régler le Nombre de Joueurs

Il peut y avoir jusqu'à quatre joueurs par partie. S'il y a moins de quatre joueurs, les emplacements restants seront utilisés par l'ordinateur. Le premier emplacement est automatiquement réglé sur joueur humain et ne peut être modifié. (Nous avons supposé que le premier joueur serait humain, si nous nous sommes trompés, nous sommes désolés). Vous pouvez régler chacun des trois autres emplacements sur humain ou ordinateur, en cliquant avec la souris.

Choisir le Territoire de Départ

DETROIT divise le monde en seize territoires: Europe du nord, Europe du sud, Europe orientale, nord-est des Etats-Unis, sud-ouest des Etats-Unis, sud-est des Etats-Unis, nord-ouest des Etats-Unis, Canada, Amérique du sud, Asie du sud-est, Australie, Afrique, Chine, Japon, Inde et le Moyen-Orient. Choisissez le territoire que vous voulez pour zone de départ, en cliquant dessus. Etant donné que **DETROIT** tient à respecter l'histoire, tous les territoires ne sont pas équivalents au départ. Pour votre première partie, nous vous conseillons de commencer en Amérique du nord ou en Europe du nord. Plus tard, pour augmenter le défi, vous pourrez choisir d'autres territoires comme patrie de départ. Généralement, lorsque des listes de territoires seront affichées, votre région de départ sera accompagnée d'une coche.

Donner un Nom à Votre Entreprise et à Votre Voiture

Une fois que vous aurez sélectionné votre territoire de départ, une case d'entrée clavier apparaîtra. Tapez-y le nom de votre entreprise ("Voitures Mégabriques", par exemple) et appuyez sur **Enter**. Le nom de votre entreprise peut comporter jusqu'à quinze caractères, qui peuvent être des lettres, des nombres ou des espaces. Ensuite, faites la même chose pour donner un nom à votre prototype de voiture. Une fois que vous aurez baptisé votre entreprise et votre voiture, on vous présentera l'écran **Usine Principale** et vous pourrez commencer à jouer.

Pour Quitter DETROIT

Pendant le jeu, vous pouvez quitter **DETROIT** en appuyant sur **Alt-X** et en confirmant que vous voulez retourner au DOS. Néanmoins, votre partie actuelle ne sera pas sauvegardée automatiquement. Si vous souhaitez la garder, utilisez l'icône disquette ou le classeur de fichiers dans **l'Administration**, pour la sauvegarder avant de quitter.

Le Vieux Manuel

L'Ecran Usine Principale

Cet écran vous montre une photo du siège central de votre entreprise. Au bas de l'écran, il y a une barre en bois contenant un certain nombre de renseignements, appelée, tout simplement, la **Barre Info**.

La Barre Info

A l'extrémité gauche de la Barre Info, il y a une case carrée. Lorsque vous commencerez une partie, cette case indiquera "Jan 1908". Au fur et à mesure que le temps passera, cette case sera mise à jour et vous donnera le mois et l'année actuels de votre partie.
A l'extrémité droite de la Barre Info, il y a une autre case carrée. Lorsque vous êtes sur l'écran usine principale, cette case présente une grille, de type calendrier, appelée icône **Fin de Mois**. Vous cliquez sur cette case pour mettre fin à votre tour. Lorsque vous êtes sur la plupart des autres écrans, cette case affiche la silhouette d'une usine. Vous cliquez sur cette icône pour retourner à l'Ecran Usine Principale. Lorsque vous affichez un rapport ou un graphique, afin de voir la progression de votre entreprise, cette case contient une icône représentant un tas de papiers sous une flèche rouge. Cliquez sur cette icône pour fermer le rapport.
La partie centrale de la Barre Info vous indique trois choses. Au centre, en haut, les fonds actuels de votre entreprise sont affichés, suivis du nom de votre entreprise. Au centre, en bas, il y a la case message. Lorsque votre pointeur est sur un bouton de commande, visible ou caché, un message apparaît dans cette case vous indiquant la fonction de ce bouton. Parfois, cette case sera votre seule source de renseignements, alors surveillez-la. Par ailleurs, si vous essayez de faire quelque chose que le jeu n'autorise pas, la case message dira "Message Présent", afin de vous prévenir que, sur une autre partie de l'écran, un panneau est apparu, vous expliquant ce que vous avez fait et qui pose un problème.



Disquette: Sauvegarder le jeu



Journal: vous emmène à l'écran Bureau du Marketing



Carte du Monde: vous emmène à l'écran Ventes/Usines



Automobile: vous emmène aux écrans de conception



Outils: vous emmène à l'écran Recherches



Graphique: vous emmène à l'écran Bureau de l'Administration

ECRAN USINE PRINCIPALE



Les Outils du Jeu

Entre la case message et l'icône Fin de Tour/Retour à l'Usine, il y a six icônes plus petites. La première icône, la disquette, vous permet de sauvegarder votre partie rapidement et facilement à n'importe quel moment. Les cinq autres icônes "portes" vous emmèneront immédiatement, lorsque vous cliquerez dessus, à l'une des cinq zones de jeu principales, comme décrit ci-dessous.

Sauvegarder Votre Partie

Il existe deux façons de sauvegarder votre partie pour la continuer plus tard. Le moyen le plus simple est de cliquer une fois sur l'icône disquette, apparaissant sur la barre info. On vous présentera une liste de lettres correspondant aux emplacements disponibles pour des parties. Cliquez sur l'emplacement que vous voulez utiliser et entrez le nom de la partie sauvegardée, dans la case d'entrée clavier qui apparaît. Si vous cliquez sur un emplacement déjà pris (ayant un autre nom que le mot "Vide"), vous effacerez le jeu plus ancien gardé en mémoire à cet endroit; assurez-vous que c'est ce que vous voulez faire avant de vous lancer !

Le Lux Manuel

Vous pouvez sauvegarder jusqu'à vingt parties à la fois. Votre fichier de jeu sera sauvegardé dans le répertoire **DETROIT** à partir duquel vous jouez. La partie de l'emplacement A sera sauvegardée sous le nom DETROITA.SAV, celle de l'emplacement B, DETROITB.SAV, et ainsi de suite.

L'Usine

Il y a six boutons cachés dans l'image de l'usine, chacun correspondant à l'un des bâtiments de la photo. Cliquez sur le bouton pour entrer dans le bâtiment et commencer à vous occuper de votre entreprise.

Concepts Essentiels

Temps: Commencer et Terminer un Tour

DETROIT est un jeu fondé entièrement sur le principe du tour et n'ayant pas de composante en temps réel. Le temps de jeu s'écoule en mois et années. La plupart des coûts d'exploitation sont chiffrés par mois, même si quelques aspects du jeu le sont par an, comme le taux d'inflation. C'est vous qui déterminez lorsque le mois est terminé, en cliquant sur l'icône **Fin de Mois** de la Barre Info. Le nombre d'actions de jeu que vous pouvez effectuer pendant ce mois n'est limité que par votre stratégie et votre patience. Après avoir sélectionné le bouton Fin de Mois, on vous présentera un Ecran Résumé de Fin de Mois, indiquant toutes les actions de jeu possibles et une coche sera ajoutée à côté de celles que vous avez choisies. Une case de confirmation est également affichée. Si vous découvrez que vous voulez encore effectuer quelques actions avant de mettre fin au mois, cliquez sur "Non" et vous retournerez à l'Ecran Usine Principale. Si vous êtes sûr d'avoir fait tout ce que vous vouliez, cliquez sur "Oui". Si vous jouez en mode un joueur, le rapport de Pertes et Profits de votre entreprise (que l'on expliquera plus tard) apparaîtra. Lorsque vous aurez terminé de le lire, cliquez sur l'icône Fermer Rapport pour commencer votre tour suivant. Si plusieurs joueurs humains participent au jeu, un drapeau d'avertissement apparaîtra, afin de donner la possibilité aux joueurs de changer de place pour que la personne suivante puisse jouer son tour.

Argent

Il ne fait pas de doute que l'argent est très important dans **DETROIT**. Chaque joueur commence avec 60 000$ de capitaux de départ. La vitesse avec laquelle ce montant augmente (ou diminue) est la seule preuve des performances de votre entreprise. La plupart des coûts d'exploitation sont déduits tous les mois, alors que certaines dépenses sont soustraites immédiatement des capitaux de votre entreprise, comme le coût de l'ouverture de nouveaux bureaux de vente et celui de la modernisation des usines. Le revenu provenant de la vente de voitures est calculé mensuellement. Il existe des coûts évidents et faciles à contrôler, comme les salaires des employés, mais il existe également des dépenses difficiles à surveiller, comme les factures de transport. Vous devriez toujours disposer de plus de fonds que ce dont vous pensez avoir besoin.
Si vos capitaux atteignent zéro, vous pouvez faire jusqu'à trois emprunts, afin de sauver votre entreprise; mais après le troisième avertissement, votre entreprise fera faillite et ce sera la fin du jeu.
Au fur et à mesure du temps, l'inflation fera augmenter vos coûts d'exploitation, et vos salaires devront s'accroître également, si vous avez l'intention de garder et d'augmenter votre personnel. Cela impliquera d'augmenter le prix de vos voitures. N'oubliez pas que si vous le faites trop vite, vous pourriez vous retrouver avec des entrepôts remplis de voitures invendues et une entreprise en faillite ! Si vous êtes dans une situation financière déplorable, à cause d'une mauvaise gestion, vous pouvez demander à la banque de vous faire un prêt ; la banque peut être avare de ses fonds et vous imposer un taux d'intérêt élevé, sur l'argent qu'elle vous prête.

DETROIT et la Réalité

DETROIT est, avant toute chose, un jeu stratégique de divertissement. Pour avoir les conditions de jeu les plus faciles au départ, nous vous conseillons de créer votre entreprise en Amérique du nord ou en Europe du nord. Si vous voulez augmenter la difficulté du jeu, vous pouvez choisir la Chine ou l'Afrique comme territoire de départ.

Gestion de Fichier

Vous pouvez sauvegarder votre partie actuelle de **DETROIT**, quand vous le souhaitez, en cliquant sur l'icône disquette. Vous

Le vieux Manuel

pouvez également accéder à la commande de sauvegarde de fichier, ainsi qu'à d'autres commandes de gestion de fichier et commandes d'options de jeu, à partir du classeur de fichiers du bureau de l'Administration. Sur l'Ecran Usine Principale, cliquez sur Administration, puis cliquez sur l'image du classeur, à l'extrémité droite de l'écran.

Sauveg: vous permet de sauvegarder votre partie actuelle. Tout comme la sauvegarde à partir de l'icône disquette, cliquez sur l'emplacement où vous voulez sauvegarder votre partie et entrez le nom dans la case d'entrée clavier.

Charger: vous permet de charger une partie sauvegardée au préalable et de la continuer. Cette option est également disponible au début du jeu. Votre partie actuelle ne sera pas sauvegardée automatiquement. Lorsque vous restaurez une partie sauvegardée, vous gardez votre fichier de sauvegarde d'origine. Si vous voulez, vous pouvez donner un autre nom à cette partie la prochaine fois que vous la sauvegardez, de sorte que vous puissiez rejouer la partie à partir de l'endroit où vous l'aviez sauvegardée au départ.

Recom: après confirmation, cette option mettra fin à la partie actuelle (sans la sauvegarder) et vous ramènera au début du jeu.

Quitter: après confirmation, cette option vous permet de retourner au DOS. Votre partie actuelle ne sera pas sauvegardée automatiquement avant de sortir. Vous pouvez aussi retourner au DOS, à tout moment, en appuyant sur **Alt-X**.

Régler les Options de Jeu

Sélectionnez l'option **Configurer** sur le menu de gestion de fichier, afin de régler les options de jeu de **DETROIT**.

Son: active et désactive les effets sonores du jeu.

Musique: active et désactive la musique du jeu.

Fondu: cette option permet de changer l'animation lorsque vous quittez un écran, d'un fondu enchaîné progressif (lorsqu'elle est activée) à un fondu lent (lorsqu'elle est désactivée); ce qui peut accélérer la transition sur certains ordinateurs.

Délai: vous utilisez cette option pour établir la durée d'affichage des panneaux de message. Maintenez le bouton gauche de la souris enfoncé pour faire défiler rapidement les différents réglages.

PRENDRE UN BON DEPART

Résumé du Jeu

Au début du jeu, vous avez un modèle d'automobile, de l'argent et des installations minimum (un bureau de ventes et une usine dans le territoire de départ de votre choix). Votre première tâche d'entrepreneur consiste à faire construire votre prototype et à le commercialiser, afin que votre entreprise dispose d'un revenu qu'elle pourra utiliser pour s'étendre. Ensuite, vous devrez investir dans la recherche, car, sans celle-ci, vous ne découvrirez jamais de nouvelles pièces pour vos voitures, qui deviendront rapidement obsolètes. Lorsque vos techniciens auront fait quelques progrès, vous devrez concevoir de nouvelles voitures, en commencer la production dans vos usines et en lancer la commercialisation dans vos bureaux de ventes. Lorsque vous aurez consolidé les fondements de votre entreprise, il vous faudra penser à vous étendre sur de nouveaux territoires: d'abord en ouvrant des bureaux de ventes, approvisionnés par des usines existant déjà, et ensuite, en construisant de nouvelles usines qui approvisionneront les bureaux de ventes se trouvant dans les zones éloignées du monde. Vous ne devez pas non plus oublier de décider des endroits où vous voulez vendre, des types de voitures, du moment propice à la modernisation de vos usines ou à l'interruption de la production de modèles de voitures qui ne se vendent plus. Si vous prenez de sages décisions, votre entreprise grandira et prospérera; mais si vous faites l'idiot, la faillite vous guettera !

Sur la Route : Fabriquer Votre Première Voiture

Au début du jeu, vous disposez de l'actif suivant: une usine et un bureau de ventes dans votre territoire de départ; le dessin de votre première voiture; 60 000$ sur votre compte courant. Par contre, ce que vous *n'avez pas* ce sont des voitures à vendre. Votre première tâche sera donc d'en construire.

LeVieuxManuel

Embaucher, Licencier et Payer Vos Employés

Cliquez sur le bâtiment de l'Administration, sur l'écran usine principale, pour faire apparaître le **Bureau de l'Administration** et ses quatre boutons cachés.



Cliquez sur la porte du Personnel pour faire apparaître le **Menu Personnel**. Il y a quatre boutons en haut de l'écran (**Social, Chaîne, Tech** et **Fin**), une colonne indiquant le total des salaires mensuels que vous payez à tous vos employés et deux petits panneaux isolés, où vous embauchez et établissez les salaires.
Vous pouvez embaucher deux types d'employés: ouvriers à la Chaîne (indiqués sous "Ouvriers Chaîne") qui assembleront vos voitures, et les Techniciens, qui travailleront dans votre service de Recherches. (Vous n'avez pas besoin d'embaucher de personnel pour vos bureaux de ventes; le personnel leur est automatiquement fourni). Sur chaque panneau, une colonne de renseignements apparaît. **Dispo** vous indique le nombre d'ouvriers dont vous disposez pour l'embauche. Ce chiffre changera d'un mois à l'autre, en fonction des salaires que vous établirez. **Oisif** vous indique le nombre d'ouvriers que vous avez embauchés, mais que vous n'avez affectés à aucun poste de travail. **Empl** vous indique le nombre d'ouvriers ayant une tâche spécifique, et **Sal** est le taux de paie mensuel que vous avez établi pour ceux-ci. Le sous-total vous indiquera ce que vous dépensez pour vos employés ce mois-là.
Pour donner du travail à plus de gens, cliquez sur **Emb** pour le type d'ouvriers que vous cherchez. Une case d'entrée clavier apparaîtra. Entrez le nombre d'employés que vous voulez embaucher, soit avec les boutons de la souris, soit avec le clavier, puis, cliquez sur **Sal** pour établir leur taux de paie mensuel. Si vous voulez licencier des employés, cliquez sur **Lice** et suivez la même procédure.
Une fois que vous avez embauché des ouvriers, cliquez sur **Social** pour mettre de côté un certain pourcentage du total des salaires que vous payez; ce qui correspond à des prestations sociales pour vos ouvriers. Vous *n'êtes pas* obligé de déduire des prestations sociales pour vos ouvriers, mais ce pourrait être une bonne idée !

Mettre Vos Employés au Travail

Les ouvriers à la Chaîne doivent être affectés aux Usines et les Techniciens doivent être affectés à la Recherche.
Il existe deux méthodes pour affecter vos ouvriers à une tâche. Vous donnez du travail aux ouvriers à la Chaîne par l'intermédiaire du **sous-panneau des Usines**, dans la section Ventes/Usines, et les Techniciens, grâce au panneau **Menu de Recherches**, sur l'écran Recherches. De plus, vous pouvez accéder directement à ces deux panneaux par l'intermédiaire du **panneau personnel**.
Si vous accédez à l'écran Ventes/Usines à partir de l'Usine Principale, on vous montrera la **Carte de Territoire.** Cliquez sur le territoire où vous voulez affecter vos ouvriers d'usine. Il y aura un panneau Ventes/Usines différent pour chacun des seize territoires de **DETROIT**. Si vous accédez à l'écran Ventes/Usines à partir de l'écran Personnel, le panneau correspondant à votre territoire de départ apparaîtra automatiquement.
Pour affecter des ouvriers à votre usine, commencez par vous assurer que vous êtes sur l'écran du territoire voulu.
Au début, le panneau de votre territoire de départ devrait présenter un bureau de ventes dans la case Ventes et une usine de niveau un dans la case Usine. **DETROIT** ne vous autorise à avoir qu'une seule usine par territoire; le chiffre indique le taux de modernisation de votre usine, pas le nombre que vous possédez dans cette zone.
Cliquez sur **Détail** dans la case Usines. Ce panneau vous permet d'activer, d'éteindre et de modifier vos chaînes de montage.

Le Vieux Manuel

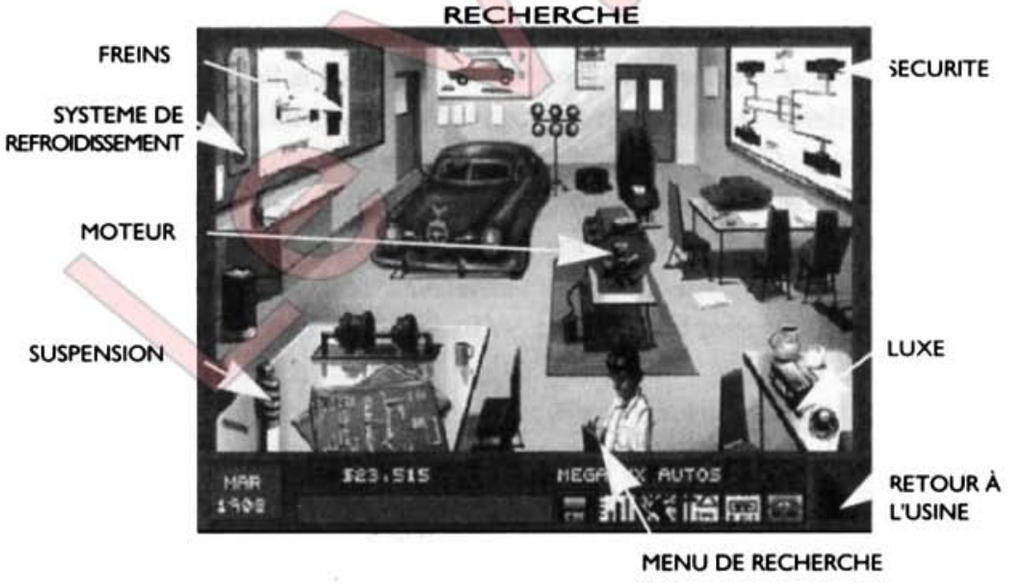
Cliquez sur l'une des chaînes de montage pour la mettre en surbrillance, puis cliquez sur **Modèle**. Un panneau apparaîtra vous présentant la liste de vos modèles automobiles actuels. Mettez en surbrillance le modèle que vous voulez sur la chaîne (au départ, votre prototype est votre seule option), puis cliquez sur **Utiliser**. Ce modèle apparaîtra sur la chaîne de montage sélectionnée. Ensuite, cliquez sur **Affecter** et une case d'entrée clavier fera son apparition. Entrez le nombre d'ouvriers que vous voulez mettre au travail sur cette chaîne. (Le nombre maximum que vous pouvez affecter à une seule chaîne est deux cent cinquante-cinq). Répétez ce procédé pour chaque chaîne de montage que vous voulez faire fonctionner. Si vous voulez changer la position de vos ouvriers, mettez une chaîne de montage en surbrillance et cliquez sur **Libérer**. Entrez le nombre d'ouvriers que vous voulez libérer en les enlevant de cette chaîne. Une fois que les ouvriers ont été libérés, vous pouvez les affecter à nouveau à une autre chaîne, à l'aide du bouton Affecter. Si vous voulez arrêter complètement l'une de vos chaînes de montage, cliquez sur **Stop**. L'utilisation des autres boutons du panneau Usine sera expliquée plus tard.

Lorsque vous avez ouvert des bureaux de ventes ou établi des usines dans plus d'un territoire, vous pouvez utiliser les boutons **Préc** et **Suiv,** du panneau Ventes/Usine, pour passer en revue les soixante territoires, jusqu'à ce que vous trouviez celui où vous voulez faire des changements. Cliquez sur **Liste** pour connaître le nombre de bureaux de ventes dont vous disposez dans chaque territoire et le niveau de vos usines, s'il y en a.

Une fois que vous aurez embauché des ouvriers pour votre usine, vous devrez faire la même chose pour votre service de Recherches, en affectant les tout nouveaux Techniciens à différents projets. Si vous vous trouvez déjà sur le Menu Personnel, cliquez sur **Tech** pour afficher le Menu Recherches. Si vous êtes sur l'écran Usine Principale, cliquez sur le bâtiment de Recherches pour afficher l'écran Recherches, puis, cliquez sur l'image du technicien de laboratoire pour accéder au Menu Recherches. Il y a un total de sept boutons cachés sur l'écran Recherches.

Lorsque vous accédez au **Menu Recherches**, soit par le Personnel, soit par la Recherche, un panneau apparaîtra, présentant la liste des sept systèmes et pièces correspondant à l'une de vos voitures: moteurs, freins, suspension, systèmes de refroidissement, carrosserie, dispositifs de sécurité et options de luxe. Vous pouvez affecter des Techniciens à la recherche sur l'un de ces éléments, ou tous.

Mettez en surbrillance la pièce sur laquelle vous voulez faire des recherches, puis cliquez sur **Affecter**. Réglez le nombre de Techniciens pour chacun des services de recherches, à l'aide de la case d'entrée clavier, de la même façon que vous avez affecté les Ouvriers à la Chaîne à vos usines. (Le nombre maximum que vous pouvez affecter à un projet est deux cent cinquante-cinq). Lorsque vous cliquez sur Fin pour chaque pièce, une coche apparaîtra automatiquement dans la case près de cette pièce, sur le panneau principal de Recherches. Si, plus tard, vous décidez d'interrompre la recherche sur cette pièce, vous pouvez le faire manuellement en cliquant sur la case pour effacer la coche. Même s'il y a des Techniciens affectés à cette pièce, la recherche ne s'effectuera pas, à moins que la coche ne soit présente dans la case. Si vous voulez changer la position de vos Techniciens, mettez en surbrillance l'une des pièces et cliquez sur **Libérer**, pour libérer des ouvriers en les retirant de ce projet. Vous pouvez ensuite les affecter à un service différent à l'aide du bouton Affecter.



La Bonne Affaire: Créer la Demande et y Répondre

Vendre Vos Voitures

A partir de l'écran **Usine Principale**, cliquez sur le **bâtiment Marketing**. L'écran Bureau de Marketing

Le Jeu Manuel

apparaîtra, avec la Barre Info en bas. Vous pouvez choisir l'un des différents moyens publicitaires pour vos voitures, mais ils ne sont pas tous disponibles au début. Pour faire de la publicité à la Radio ou à la Télévision, vous devrez attendre qu'elles aient été inventées.

Six boutons sont cachés sur l'écran Publicité. Cinq d'entre eux sont vos options de marketing et le sixième fait apparaître une Liste de Marketing résumée. La Liste Marketing vous donnera un résumé des dépenses publicitaires que vous avez prévues pour chaque territoire. Cliquez sur **Préc** et **Suiv** pour passer les territoires en revue. Vous devez prendre des décisions de marketing spécifiques à chaque territoire où vous avez l'intention de vendre des voitures.



Cliquez sur Affichage ou Sports pour faire apparaître une case d'entrée clavier comportant des boutons Plus et Moins. Un coût minimum est associé à chaque possibilité et le prix augmentera progressivement en fonction du taux d'inflation. Cliquez sur le bouton plus pour faire apparaître le montant minimum dans la fenêtre. Si vous ne voulez pas dépenser autant, cliquez sur le bouton moins pour remettre cette somme à zéro, ou cliquez avec le bouton droit pour quitter le panneau, et réfléchir à un moyen plus économique de faire connaître vos produits.

Les Magazines, la Radio et la Télévision sont légèrement différents. Si vous cliquez sur ces options, vous obtiendrez la liste des différents marchés spécialisés, sur lesquels vous pouvez faire connaître vos voitures. Avec les Magazines, par exemple, vous pouvez choisir de cibler les publications sportives, les magazines féminins, ou n'importe quelle autre brochure. Avec la Radio et la Télévision, vous pouvez décider du type d'émissions au cours desquelles vous voulez présenter votre publicité. Mettez en surbrillance la publication ou l'émission de votre choix et cliquez dessus. Vous obtiendrez une case d'entrée clavier, comme celle des trois autres options, que vous utilisez de la même façon. Néanmoins, vous ne pouvez pas cibler des marchés spécifiques avec des modèles particuliers; il est impossible de faire seulement la publicité de vos voitures de sport dans les magazines sportifs, ou de vos voitures familiales pendant les comédies à la télévision.

Les dépenses publicitaires, comme la plupart des coûts, sont déduites de vos capitaux à la fin de chaque mois.

Livrer les Voitures Aux Acheteurs

A partir de l'Ecran Usine Principale, cliquez sur le bâtiment Ventes/Usines. La Carte de Territoire apparaîtra, avec des icônes indiquant où vous avez ouvert des bureaux de ventes ou des usines. Les bureaux de ventes sont représentés par une icône bâtiment, bleu clair, accompagnée d'un chiffre indiquant le nombre de bureaux ouverts. Les usines sont représentées par une icône bâtiment, noire, et le chiffre indique le niveau de l'usine. Au début, vous verrez une icône de chaque type dans votre territoire de départ.

Cliquez sur le territoire où vous voulez apporter des changements à vos bureaux de ventes ou à votre usine. Les panneaux Bureaux de Ventes et Usines apparaîtront.. Les boutons **Suiv** et **Préc** de ce panneau vous permettent de passer les territoires en revue.

Sur le panneau Bureau, cliquez sur **Détail**. Un écran s'affichera vous donnant une liste de modèles et de prix, ainsi qu'un certain nombre de boutons de commande. Votre prototype apparaîtra dans le premier emplacement, en surbrillance. Vous devez effectuer deux actions afin de livrer vos voitures à vos concessionnaires: vous devez d'abord établir des canaux de distribution depuis vos usines, pour que vos voitures soient expédiées, puis, vous devez établir leur prix. Ces deux activités sont effectuées sur le panneau Détail du Bureau.

La seule usine d'un territoire peut approvisionner les bureaux de ventes d'un certain nombre d'autres territoires, si elle fabrique

Le Vieux Manoir

TERRITORY SCREEN



A	EUROPE DU N.	G	USA N.O.	M	CHINE
B	EUROPE DU S.	H	CANADA	N	JAPON
C	EUROPE ORIENTALE	I	AMERIQUE DU S.	O	INDE
D	USA N.E.	J	INDONESIE	P	MOYEN ORIENT
E	USA S.O.	K	AUSTRALIE		
F	USA S.E.	L	AFRIQUE		

BUREAUX DE VENTES

USINES

suffisamment de voitures. Lorsque vous commencerez le jeu, vous n'aurez qu'une usine et un bureau de ventes, tous les deux dans le même territoire. Cliquez sur **Canal Distrib**. Vous remarquerez que vous pouvez avoir jusqu'à trois canaux de distribution dans chaque territoire et que votre territoire de départ se trouve dans le premier emplacement de la liste. Cela indique que vous disposez déjà d'un canal de distribution, fonctionnant automatiquement entre votre usine, dans votre territoire de départ, et votre bureau de ventes là-bas. Chaque fois que vous aurez une usine et un bureau de ventes dans le même territoire, l'usine deviendra automatiquement le premier fournisseur de ce bureau.

Il est essentiel au succès de votre entreprise que vous établissiez un bon prix pour vos automobiles. **DETROIT** vous donne donc un certain nombre d'options pour l'établissement du prix de vos voitures. Vos stratégies de prix doivent être établies séparément pour chaque territoire. Vérifiez que vous êtes sur le panneau approprié avant de commencer, puis, cliquez sur **Détail** de Bureau. Mettez en surbrillance l'un de vos modèles de production actuels, sur la liste des lettres, puis cliquez sur **Prix**. Une case d'entrée clavier apparaîtra, accompagnée d'un certain nombre de boutons de commande. Ce panneau apparaît automatiquement en mode d'établissement de prix **Simple**; ce qui vous permet d'établir le prix d'un seul modèle de voiture, pour une seule zone. Les trois autres modes (**Modèle, Territoire** et **Global**) ne seront utiles que lorsque vous aurez plusieurs modèles de voitures en vente dans plusieurs territoires, ils seront donc expliqués dans la section sur l'expansion de votre entreprise. Utilisez soit les touches de commande de la souris, plus et moins, soit directement les touches du clavier, pour déterminer le prix en dollars du modèle sélectionné. Cliquez sur **Fin** ou appuyez sur Enter lorsque vous avez terminé. Sur la liste des modèles de production affichée, le prix apparaîtra près du nom du modèle et la case se transformera en coche. Tant que la coche apparaît, ce modèle sera vendu à ce prix-là dans cette zone. Si vous décidez de ne pas vendre ce modèle chez ce concessionnaire, cliquez sur la coche pour la transformer à nouveau en case, et la voiture ne sera plus mise en vente dans ce territoire.

PASSER A LA VITESSE SUPERIEURE : CONCEVOIR DE NOUVELLES VOITURES

Découvrir une Nouvelle Technologie

Si vous avez investi dans la Recherche, vos Techniciens découvriront, tôt ou tard, de nouveaux éléments de technologie automobile. Lorsque cela se produit, un panneau apparaît, au début du mois, vous informant que des innovations ont été apportées. Pour connaître ce que votre personnel a trouvé, vous pouvez aller à Recherches et afficher les panneaux Détails de Systèmes. Pour voir à quoi ressemble la nouvelle pièce, et pour l'installer sur une nouvelle voiture, vous devez consulter votre service de Conception.

Concevoir une Nouvelle Voiture

A partir de l'Ecran Usine Principale, cliquez sur le bâtiment Conception. La première page de la feuille d'opérations de la conception comportera les plans de votre prototype. Chaque projet contient deux pages, la première concernant la carrosserie et l'apparence de l'automobile, et la seconde concernant les éléments qui lui permettront de fonctionner.

Pour passer de la première à la seconde page, cliquez sur **Pièce**. Pour retourner à la première page, depuis la seconde, cliquez sur **Carro**. Pour commencer un projet tout nouveau, allez à la première page et cliquez sur **Nouv**.

Le Vieux Manuel

La première page du projet vous présente un résumé des éléments de la conception de chaque automobile et contient des boutons de commande vous permettant de feuilleter vos projets actuels, ou de charger un vieux projet des Archives (l'utilisation des Archives sera expliquée plus loin). Vous pouvez avoir jusqu'à seize projets en même temps. Une image de la voiture sur laquelle vous travaillez actuellement apparaît à droite de l'écran. Dans le coin supérieur droit de cet affichage isolé, vous verrez soit le mot "Nouv", indiquant que ce projet est en développement, soit un nombre, tel que "1/16", indiquant lequel des seize projets vous regardez en ce moment.

Une grande partie du véritable travail de conception est fait sur la seconde page de la feuille d'opérations. La seule exception à cette règle concerne la carrosserie de la voiture, que vous créez sur la première page. Tous les autres éléments, moteur, freins, suspension, système de refroidissement et options de luxe et de sécurité, sont ajoutés sur la seconde page.

Sur le côté droit de la première page, vous avez les boutons qui vous permettent de concevoir la carrosserie de votre nouvelle voiture. D'abord, vous devez décider du type de voiture à construire; une voiture de sport ? Une camionnette ? Une petite berline? Cliquez sur le bouton **Type** pour parcourir vos options. On vous présentera les plans de base de la carrosserie de chaque véhicule. Après avoir sélectionné votre type de départ, vous pouvez alors modifier l'une ou les trois sections de la carrosserie (avant, milieu et arrière), jusqu'à ce que la voiture corresponde exactement à ce que vous voulez. Mettez en surbrillance la partie de la voiture que vous voulez concevoir, puis cliquez sur les touches plus et moins pour passer vos options en revue. Mélangez-les et associez-les, jusqu'à ce que vous obteniez la combinaison que vous souhaitez.

Utilisez le bouton **Couleur** pour sélectionner la couleur de votre nouveau modèle.

Lorsque vous êtes satisfait de la carrosserie de votre automobile, cliquez sur **Pièce** pour commencer à en concevoir le reste. La seconde page de l'écran projet contient quatre cases, pour le Moteur, les Freins, la Suspension et le Système de Refroidissement. Cliquez sur les touches plus et moins, dans chaque case, pour passer en revue les options disponibles pour chaque pièce. Si vous voulez plus de renseignements sur un élément particulier, cliquez sur **Détail** pour afficher un écran contenant les caractéristiques de sa conception.

Pour ajouter des options de luxe ou de sécurité à la nouvelle voiture, cliquez sur le bouton **Luxe** ou **Sécurité**.

Une liste apparaîtra, indiquant lesquelles de ces options ont été installées sur le prototype. Si vous venez de commencer, ces listes seront vides. Le petit panneau isolé, en bas, vous permet de parcourir les options disponibles, à l'aide des touches plus et moins. Cliquez sur **Détail** pour obtenir des renseignements supplémentaires sur l'option. Pour ajouter une caractéristique à la voiture, mettez en surbrillance l'un des emplacements à lettre et cliquez sur **Utiliser**. L'option apparaissant dans la fenêtre isolée sera ajoutée à votre prototype. De la même façon, si vous mettez une option de la liste en surbrillance, et cliquez sur **Retirer**, cette option disparaîtra de votre voiture. Vous pouvez ajouter jusqu'à dix options de luxe et cinq de sécurité à une voiture. Pour retourner à la première page du projet, cliquez sur **Carro**.

Au départ, vos options de conception seront très limitées; jusqu'à ce que vos Techniciens vous fournissent de nouveaux éléments, vous donnant ainsi un plus grand choix.

Une fois que vous aurez plus d'un projet en cours, vous pourrez cliquer sur **Préc** et **Suiv**, sur la première page de la feuille d'opérations, afin de passer en revue vos projets actuels. Lorsque vous aurez rempli les seize emplacements disponibles avec vos prototypes de voitures, vous devrez faire de la place pour d'autres projets, soit en sauvegardant certains de vos projets actuels dans vos Archives, soit en vous débarrassant de certains projets. Pour Archiver l'un de vos projets, cliquez sur **Mettre**, et le projet actuel sera directement sauvegardé dans les Archives. Si vous n'êtes pas satisfait d'un projet et que vous voulez vous en débarrasser complètement, cliquez sur **Eff**, et le prototype actuel de voiture sera définitivement effacé de vos fichiers, après confirmation.

Vous pouvez apporter des modifications à un modèle existant déjà. Si c'est un prototype actuel, vous pouvez simplement faire les changements que vous voulez, puis sauvegarder le nouveau modèle sous un autre nom. Si le vieux prototype a été sauvegardé dans les Archives, cliquez sur **Prendre**. La première page du fichier d'Archives apparaîtra. Cliquez sur le modèle que vous voulez, puis, cliquez sur **Utiliser**, et le modèle sera remis sur la liste actuelle, à condition qu'il y ait de la place. (Cliquez sur **Préc/Suiv** sur le panneau d'Archives pour feuilleter le reste du fichier d'Archives, si le projet que vous voulez n'est pas sur la première page).

Pour voir à quoi ressemble un prototype de voiture, examinez les caractéristiques de conception correspondant à votre

Le Vieux Manuel

modèle. C'est une voiture très simple, du type "berline familiale". Cliquez sur **Pièce** et vous verrez que la voiture est simplement composée d'un moteur, quatre cylindres alignés, et d'un frein à main. Elle n'a ni suspension, ni système de refroidissement, et aucune option de luxe ou de sécurité. Vous avez de quoi faire des améliorations.

Tester Votre Nouveau Prototype

Lorsque la voiture que vous avez conçue vous satisfait, retournez à la première page de la feuille d'opérations du projet, et cliquez sur **Faire**. Une case d'entrée clavier apparaîtra, afin que vous puissiez donner un nom à votre nouveau modèle, et vous demandera de confirmer votre décision de fabriquer votre prototype.

Les cinq catégories de tests disponibles sont Accélération, Freinage, Maniabilité, Volume et Economie de Carburant.

Pour commander un test, cliquez sur son nom. Le coût du test sera ajouté à l'imprimé informatique, situé dans le quart inférieur droit de l'écran. Chaque test a un coût différent. Pour sélectionner tous les tests en même temps, cliquez sur **Tous Tests**.

Lorsque vous avez sélectionné les tests que vous voulez, cliquez sur le bouton **Test**. Le coût des matériaux et des tests sera déduit de vos capitaux et l'écran de visualisation vous montrera la voiture pendant qu'elle est mise à l'épreuve.

Si vous ne souhaitez pas assister aux tests, cliquez avec le bouton gauche sur l'écran de visualisation, au début de chaque test, et les résultats seront affichés instantanément.

Les résultats des tests sont à lire de la façon suivante:

Accélération: vous indique, en secondes, le temps qu'il faut à la voiture pour aller de zéro à soixante miles à l'heure (quatre-vingt-dix km/h).

Freinage: vous indique, en pieds (33 cm environ), la distance qu'il faut à la voiture pour passer de soixante-dix miles à l'heure (cent-dix km/h) à un arrêt complet.

Maniabilité: vous indique le nombre de forces G que peut supporter la voiture avant de quitter la route.

Volume: "Sièges" vous indique le nombre de personnes que la voiture peut transporter et "Charge" est la contenance du véhicule en pieds cubes.

Economie de Carburant: indique la consommation d'essence, en miles par gallon en ville et sur l'autoroute.

L'évaluation **Générale** de la voiture est un pourcentage indiquant l'importance du succès de la voiture par rapport à la vente de ce type de véhicules.

Utilisation des Archives

Vous pouvez produire jusqu'à seize modèles de voiture en même temps. Si vous dépassez ce chiffre, mais que vous voulez garder vos anciens modèles, vous devrez les classer dans les Archives.

Pour accéder aux Archives, allez à l'Ecran Usine Principale et cliquez sur le bâtiment Archives, dans la partie supérieure gauche de l'écran. Le panneau des Archives apparaîtra. Cliquez sur **Mettre** et vous obtiendrez la liste de vos seize modèles actuels. Pour en mettre un dans les Archives, mettez-le en surbrillance, puis cliquez sur **Utiliser**, et le modèle sera retiré de la liste actuelle et archivé.

Vous pouvez également ressortir un vieux modèle des Archives si vous en avez besoin. A partir du panneau d'archives principal, cliquez sur **Prendre**. La liste des vingt premiers modèles archivés apparaîtra. Vous pouvez archiver jusqu'à cent modèles. Pour voir le reste de la liste des archives, cliquez sur **Préc** et **Suiv** pour feuilleter les pages des archives, jusqu'à ce que vous trouviez le modèle que vous voulez. Lorsque vous avez découvert le modèle que vous voulez charger, mettez-le en surbrillance, puis cliquez sur **Utiliser**. La liste actuelle des modèles apparaîtra. Mettez en surbrillance un emplacement vide et cliquez sur **Utiliser** dans cette fenêtre. Le modèle des archives sélectionné sera mis sur la liste actuelle.

Si vous mettez en surbrillance un emplacement occupé de la liste actuelle, et que vous cliquez sur **Utiliser**, le modèle actuel sélectionné et le modèle des archives sélectionné seront inversés.

Si vous utilisez tous les emplacements des archives, ou si vous voulez garder des listes d'archives courtes et faciles à utiliser, cliquez sur **Effacer**, sur le panneau principal d'archives. La liste des modèles archivés apparaîtra. Mettez en surbrillance le

Le Vieux Manuel

modèle dont vous voulez vous débarrasser et cliquez sur **Utiliser**. Le jeu vous demandera de confirmer votre instruction; si vous êtes sûr que vous n'aurez plus jamais besoin de ce modèle, cliquez sur **Oui**. Une fois qu'un modèle est effacé des archives, il disparaît définitivement; alors assurez-vous que vous n'en aurez plus besoin avant de confirmer.

La Croissance de Votre Propre Industrie: Expansion et Innovation

Implantation Dans de Nouveaux Territoires

Plus vos bureaux de ventes sont loin de l'usine, plus les frais supplémentaires, tels que le coût du transport, seront élevés, pour la livraison de vos automobiles à vos concessionnaires.

Pour ouvrir un nouveau bureau de ventes, allez à l'Ecran Usine Principale et cliquez sur le bâtiment Ventes/Usines. La Carte de Territoire apparaîtra. Cliquez sur le Territoire où vous voulez vous implanter. Les panneaux Ventes et Usine de ce territoire apparaîtront. Dans la section Bureaux de Ventes, cliquez sur **Ouvrir**. Le coût de l'ouverture du nouveau bureau sera *immédiatement* soustrait des capitaux de votre entreprise. Si vous voulez fermer un bureau de ventes, cliquez sur **Fermer**. La fermeture d'un bureau de ventes n'est pas gratuite; cela coûte la moitié du prix de l'établissement original du bureau, et comme pour l'option **Ouvrir**, la somme est déduite immédiatement. Ainsi, le jeu vous demandera de confirmer toute ouverture ou fermeture de bureau. Etant donné que la déduction du coût des capitaux de votre entreprise est immédiate et qu'elle ne peut être annulée, réfléchissez bien à vos décisions d'ouvrir ou de fermer des bureaux. Vous pouvez ouvrir jusqu'à dix bureaux de ventes sur un seul territoire. De nouvelles icônes apparaîtront sur la carte de territoire chaque fois que vous établirez un bureau de ventes ou une usine dans un nouveau territoire.

L'ouverture d'une nouvelle usine est très semblable à celle d'un nouveau bureau de ventes. Cliquez sur **Hausser** pour établir une usine de Niveau Un dans ce territoire. Cliquez à nouveau sur Hausser pour améliorer le niveau de votre usine, d'un point. Une usine de niveau plus élevé est plus efficace, mais le coût de l'expansion devient progressivement plus grand, au fur et à mesure de l'augmentation du niveau de l'usine. Cliquez sur **Baisser** pour diminuer le niveau de votre usine, au tiers du coût de l'expansion. Comme pour les bureaux de ventes, le coût d'une amélioration ou détérioration du niveau de vos usines est immédiatement déduit des capitaux de votre entreprise.

Tarification et Distribution à Grande Echelle

Une fois que vous avez plus d'un modèle de voiture à vendre, plus d'une usine fabriquant vos automobiles, et plus d'un territoire de commercialisation, la tarification et la distribution deviennent plus compliquées.

Pour établir de nouveaux canaux de distribution avec un territoire, ou changer les canaux existants, allez à l'Ecran Usine Principale et cliquez sur le bâtiment Ventes/Usines. La Carte de Territoire apparaîtra. Cliquez sur le territoire où vous voulez modifier vos canaux de distribution ou prix. Le panneau Bureaux de Ventes/Usine apparaîtra. Chaque territoire possède son propre panneau; vérifiez que vous êtes sur le territoire voulu avant de commencer à faire des changements. Si vous ne vous trouvez par sur le territoire souhaité, cliquez sur **Préc** et **Suiv** pour passer les territoires en revue, jusqu'à ce que vous le trouviez. Cliquez sur **Liste,** à partir de n'importe quel panneau de territoire, pour obtenir un résumé du nombre de bureaux de ventes et du niveau de l'usine, s'il y en a une, dans chaque territoire.

Dans la partie Bureau de Ventes du panneau, cliquez sur **Détail**, puis, sur **Canal Distrib** pour obtenir la liste des canaux de distribution, comportant trois emplacements, pour ce bureau. S'il n'y a pas d'usine dans votre nouvelle zone de vente, vous devez organiser la livraison des voitures à partir d'un autre endroit. Cliquez sur l'un des trois canaux pour le mettre en surbrillance, puis, cliquez sur les boutons plus et moins pour parcourir les territoires disponibles, jusqu'à ce que vous trouviez celui que vous voulez. Bien sûr, vous devez établir une usine sur un territoire avant de pouvoir l'utiliser comme canal de distribution. Pour interrompre la livraison de voitures, passez les territoires en revue jusqu'à ce que vous trouviez l'option **"Aucun"**. Vous pouvez annuler le canal de distribution automatique du territoire depuis une usine de la même zone, si vous le souhaitez.

LeVieuxManuel

Lorsque vous avez établi vos canaux de distribution, cliquez sur **Prix**. Vous devrez établir le prix de départ pour chaque modèle de voitures que vous voulez commercialiser à partir de ce bureau, en utilisant le mode **Simple**, comme décrit plus haut. Les trois autres boutons servent à faire des changements plus importants dans le prix de vos automobiles.
Cliquez sur **Modèle** pour augmenter ou réduire le coût d'un modèle de voiture particulier, dans *tous* les territoires.
Quel que soit le panneau de territoire que vous utilisez actuellement, le changement sera mis en application partout où ce modèle est vendu. Utilisez les touches plus et moins, ou la case d'entrée clavier, pour modifier le prix de ce modèle, d'un certain *pourcentage du coût actuel*, et non pas d'une somme en dollars. Pour réduire le prix, cliquez sur la touche moins jusqu'à ce que vous obteniez des nombres négatifs.
Cliquez sur **Territoire** pour changer le prix de chaque modèle de voiture vendu dans le territoire actuel. Ici aussi, le changement correspond à un pourcentage des prix actuels, et non d'une somme en dollars. De la même façon, vous cliquez sur **Global** pour modifier les prix de tous les modèles dans tous les territoires.

Utiliser la Banque

Pour aller à la banque, entrez sur l'Ecran Usine Principale et cliquez sur Administration. Lorsque le Bureau de l'Administration apparaît, cliquez sur le téléphone. Le panneau de la banque s'affichera.
La partie supérieure du panneau vous indique vos capitaux actuels (sous Courant), vos capitaux épargnés, et le taux d'intérêt annuel que rapportent vos économies. (Votre compte courant ne rapporte pas d'intérêts). Pour transférer de l'argent du compte courant à l'épargne, diquez sur **Courant**. Une case d'entrée clavier apparaîtra pour que vous puissiez taper la somme d'argent que vous voulez transférer.
De la même façon, pour faire passer de l'argent de votre épargne au compte courant, diquez sur **Epargne** et tapez le montant.
La partie inférieure du panneau indique vos emprunts actuels et le taux d'intérêt annuel que vous impose la banque pour l'utilisation de ses fonds. Pour faire un emprunt, cliquez sur **Emprunt** et tapez la somme dans la case d'entrée clavier. Si la banque accepte de vous prêter de l'argent, la somme voulue est ajoutée à votre compte courant. Si elle vous refuse l'emprunt, la case disparaît quand vous appuyez sur Enter et vous devez essayer à nouveau. Cliquez sur **Terme** pour établir la durée de l'emprunt. Cela déterminera l'importance de vos remboursements mensuels.
Le remboursement minimum de votre emprunt sera déduit automatiquement de votre compte courant à la fin de chaque mois. Si vous voulez payer plus que le minimum pendant un mois spécifique, cliquez sur **Payer** et entrez le montant. Il sera déduit de votre compte courant et le montant restant à rembourser sera réduit.

GRÂCE AUX RAPPORTS : SURVEILLER VOTRE PROGRESSION

Les rapports vous donnent une idée du succès de votre entreprise à court terme. Chaque rapport vous présente les chiffres du mois précédent et seulement ces chiffres-là. Pour obtenir des rapports, accédez à l'écran Bureau d'Administration et cliquez sur la pile de papiers, au centre de votre bureau. (Si vous le faites au cours du premier mois, vous verrez que vous ne disposez d'aucun rapport, puisque vous n'avez pas encore commencé à produire). Un menu contenant les rapports et graphiques disponibles apparaîtra; les rapports dans les deux premières colonnes et les graphiques dans la troisième.
Cliquez sur l'un des boutons de rapport pour l'afficher. Tous les rapports sont gratuits, à l'exception du rapport de *Demande*, que vous devez commander à une agence de recherche spécialisée et payer immédiatement. Cliquez sur la pile de papiers, sous la flèche rouge se trouvant à l'extrémité droite de la barre info, pour fermer un rapport ou graphique particulier.
La plupart des rapports et graphiques comportent des mots "activables" sur lesquels vous cliquez pour obtenir plus de renseignements, ou pour changer la façon dont ceux-ci vous sont présentés. Le texte apparaissant en rouge correspond toujours à un mot activable et vous pouvez cliquer dessus pour changer l'affichage. Lorsque vous avez terminé de lire les rapports, cliquez sur **Fin** pour retourner au Bureau de l'Administration.

Pertes/Profits

Le Rapport Pertes/Profits est l'indicateur le plus évident du succès de votre entreprise. Non seulement vous pouvez consulter ces chiffres par l'intermédiaire du menu Rapport, mais ils vous sont automatiquement présentés au début de chaque nouveau mois. La première colonne vous donne le détail des dépenses de votre entreprise, alors que la seconde présente votre revenu

Le Vieux Manuel

par territoire. Cliquez sur **Revenu** pour passer de la lecture des profits pour un modèle, à ceux d'un territoire.

• Territoire

Ce rapport vous donne des indications détaillées sur votre succès dans chaque territoire où vous êtes implanté. Cliquez sur le nom du territoire pour passer vos territoires en revue (seules les zones où vous avez des bureaux de ventes et usines apparaîtront). Cet écran comporte cinq colonnes de renseignements, que vous pouvez modifier, à leur tour, pour obtenir des détails différents. Pour modifier les renseignements de la colonne, cliquez sur son titre.

Renseignements

Première colonne: nom du modèle/type de modèle.

Deuxième colonne: le nombre de chaînes de montage produisant chaque voiture/le prix de la voiture dans ce territoire.

Troisième colonne: le nombre de voitures produites dans ce territoire au cours du mois précédent/le coût de la main d'œuvre pour la fabrication de chaque voiture.

Quatrième colonne: le nombre de voitures vendues dans ce territoire au cours du mois précédent/le coût des matériaux pour la fabrication de chaque voiture.

Cinquième colonne: le nombre de voitures stockées dans ce territoire/le bénéfice effectué sur chaque voiture au prix actuel.

• Modèle

Ce rapport vous donne les résultats de chacun de vos modèles dans chaque territoire. Cliquez sur le nom du modèle pour passer en revue vos modèles actuels. Cette feuille comporte quatre colonnes de renseignements, que vous pouvez changer, à leur tour, pour obtenir d'autres renseignements. Pour changer les détails d'une colonne, cliquez sur son titre.
(La colonne appelée "Territoire" ne peut pas être changée).

Renseignements

Deuxième colonne: le nombre de chaînes de montage produisant chaque voiture/le prix de la voiture dans ce territoire.

Troisième colonne: le nombre de voitures produites dans ce territoire au cours du mois précédent/le coût de la main d'œuvre pour la fabrication de chaque voiture.

Quatrième colonne: le nombre de voitures vendues dans ce territoire au cours du mois précédent/le coût des matériaux pour la fabrication de chaque voiture.

Cinquième colonne: le nombre de voitures stockées dans ce territoire/les bénéfices effectués sur chaque voiture au prix actuel.

• Comparer

Grâce à ce rapport, vous pouvez connaître les dépenses, le revenu, et la marge de profits ou de pertes, réalisés par chacun de vos trois concurrents. (Vous ne disposez que d'un lot de renseignements sur cet écran).

• Marché T

Ce rapport vous indique votre budget marketing prévu pour chaque territoire. Cliquez sur le nom du territoire pour passer vos territoires en revue. Cliquez sur le mot "Territoire" pour passer de l'affichage des sommes pour chaque territoire, aux montants totaux pour tous les territoires.

• Marché M

Ce rapport est très semblable à celui du *Marché T*, sauf que votre budget marketing est réparti par type de média.
Cliquez sur le type de média pour passer en revue les média disponibles. Cliquez sur le mot "Média" pour passer de l'affichage des sommes pour chaque type de média, aux montants totaux pour tous les média.

• Demande

Ce rapport est le seul rapport pour lequel vous devez payer. Pour obtenir un rapport de demande, sélectionnez un modèle de voiture sur lequel vous voulez un rapport, en cliquant dessus, puis cliquez sur **Utiliser**. Vous ne pouvez obtenir de rapport de demande que sur un modèle par mois. Sélectionnez les territoires sur lesquels vous voulez un rapport, en cliquant dessus. Vous pouvez sélectionner autant de territoires que vous le souhaitez, au prix de 100$ par territoire.
Cliquez sur **Utiliser** pour commander le rapport. Le jeu vous demandera de confirmer votre instruction. Lorsque c'est fait, le coût sera immédiatement déduit des capitaux de votre entreprise et le rapport de demande apparaîtra à l'écran. Il vous

Le Vieux Manuel

indiquera le nombre de voitures que vous avez vendues sur ce territoire au cours du mois précédent. La demande dans un territoire particulier peut changer d'un mois à l'autre, en fonction des activités de votre concurrent, de votre campagne publicitaire, ou d'autres facteurs. Une fois qu'il est commandé, le rapport de demande ne peut plus être changé avant le mois suivant; vous ne pouvez modifier le type de modèle, ou ajouter quelque chose à la liste des territoires ou l'en soustraire.
Plus tard, lorsque vous commanderez d'autres rapports de demande, on vous donnera d'abord l'option de commander un **Nouv(eau)** rapport ou de voir le dernier rapport de demande que vous avez commandé (diquez sur **Vieux**). Seul le dernier rapport est disponible.

• Distribution

Ce rapport vous présente les canaux de distribution pour chacun de vos bureaux de ventes. Cliquez sur le nom du territoire pour passer les territoires en revue. Cliquez sur n'importe quel titre de colonne pour changer l'affichage et obtenir les coûts de transport correspondant au maintien de chaque canal de distribution.

L'Analyse: Découvrir les Tendances Grâce aux Graphiques Temporels

Les graphiques vous permettent d'évaluer la progression de votre entreprise sur une période assez longue. Cliquez sur l'un des boutons de la troisième colonne du menu Rapports/Graphiques pour afficher un graphique. Cliquez sur l'icône pile de papiers, à droite de la barre info, pour retourner au menu Rapports/Graphiques, et cliquez sur **Fin** pour retourner au Bureau de l'Administration.

• Profit

L'axe vertical du graphique vous indique vos profits pour chaque mois, comparés à ceux de vos concurrents. Cliquez sur l'indicateur d'échelle de l'axe vertical pour modifier l'échelle (il y a une gamme de réglages allant de dizaines de dollars à des centaines de millions de dollars). Néanmoins, seules les échelles correspondant aux niveaux de profits représentés seront disponibles; donc, si le profit le plus élevé réalisé par une entreprise, au cours d'un mois, est 2 000$, vous ne pourrez pas régler l'échelle au-dessus de milliers de dollars.
L'axe horizontal affiche les profits pour sept mois consécutifs. Vous disposez des résultats annuels à chaque fois. Pour accéder à des mois qui ne sont pas actuellement visibles à l'écran, cliquez sur le premier ou le dernier mois affiché.

• Production

L'axe vertical de ce graphique vous indique le nombre de voitures que vous, et vos concurrents, avez construites au cours de chaque mois. Vous pouvez changer l'échelle de l'axe vertical sur une gamme de réglages entre dizaines et centaines de millions de voitures produites par mois. Néanmoins, seules les échelles correspondant aux niveaux de production représentés seront disponibles; donc, si aucune entreprise n'a produit plus de soixante voitures au cours du mois affiché, l'échelle ne pourra être réglée à plus d'une dizaine de voitures. Comme pour les profits, l'axe horizontal affiche la production au cours de sept mois consécutifs, et vous pouvez voir les résultats annuels, en cliquant sur le premier ou le dernier mois affiché, pour faire défiler le graphique.

• Ventes

L'axe vertical de ce graphique vous indique votre revenu pour chaque vente de voitures pendant chaque mois, comparé à celui de vos concurrents. Les nombres indiqués correspondent au revenu total provenant de tous les modèles de voitures produites. Vous pouvez changer l'échelle de l'axe vertical sur une gamme allant de dizaines à des centaines de millions de dollars de ventes par mois. Seules les échelles correspondant aux niveaux de ventes affichés seront disponibles.
Comme pour les profits, l'axe horizontal affiche les résultats des ventes au cours de sept mois consécutifs. Vous pouvez consulter les résultats annuels en cliquant sur le premier ou le dernier mois affiché, afin de faire défiler le graphique.

• Niveau de sous-Systèmes

Ce graphique vous indique le niveau de progression atteint par les sous-systèmes de vos automobiles, en fonction de celui de vos concurrents. L'axe vertical vous donne le pourcentage *du niveau possible dans le jeu* que vous avez atteint pour chacun des sept systèmes. Le jeu limite la vitesse à laquelle vous pouvez acquérir une technologie nouvelle par la recherche; vous ne devrez donc pas vous attendre à atteindre rapidement 100%, même si vous investissez au maximum dans votre service de recherches.
L'axe horizontal présente chacun des sept systèmes, abrégés de la façon suivante: MOT= Moteurs, FRE= Freins, SUS= Suspension, REF= Refroidissement, CAR= Carrosseries, SEC= Sécurité et LUX= Luxe.

Le Vieux Manuel

AVERTISSEMENT SUR L'EPILEPSIE

A lire avant toute utilisation d'un jeu vidéo

Certaines personnes sont susceptibles de faire des crises d'épilepsie ou d'avoir des pertes de conscience à la vue de certains types de lumière clignotantes ou d'éléments fréquents dans notre environnement quotidien. Ces personnes s'exposent à des crises lorsqu'elles regardent certaines images télévisées ou lorsqu'elles jouent à certains jeux vidéo. Ces phénomènes peuvent apparaître alors même que le sujet n'a pas d'antécédent médical ou n'a jamais été confronté à une crise d'épilepsie.

Si vous-même ou un membre de votre famille avez déjà présenté des symptômes liés à l'épilepsie (crise ou perte de conscience) en présence de stimulations lumineuses, veuillez consulter votre médecin avant toute utilisation.

Nous conseillons aux parents d'être attentifs à leurs enfants lorsqu'ils jouent avec des jeux vidéo. Si vous-même ou votre enfant présentez un des symptômes suivants : vertige, trouble de la vision, contraction des yeux ou des muscles, perte de conscience, trouble de l'orientation, mouvement involontaire ou convulsion, veuillez immédiatement cesser de jouer et consulter un médecin.

Précautions à prendre dans tous les cas pour l'utilisation d'un jeu vidéo

- Ne vous tenez pas trop près de l'écran. Jouez à bonne distance de l'écran de télévision et aussi loin que le permet le cordon de raccordement.
- Utilisez de préférence les jeux vidéo sur un écran de petite taille.
- Evitez de jouer si vous êtes fatigué ou si vous manquez de sommeil.
- Assurez-vous que vous jouez dans une pièce bien éclairée.
- En cours d'utilisation, faites des pauses de dix à quinze minutes toutes les heures.

(Arrêté paru au J.O. publié par le Ministère public. essentiellement destiné aux jeux vidéo)

Le vieux Manuel

SERVICE CONSOMMATEUR

REPONSES A TOUTES VOS QUESTIONS
7 JOURS / 7 - 24H/ 24

INDICES/ASTUCES
Serveur vocal interactif
(16-1) 36 68 46 50*
24h sur 24

CONSEILS TECHNIQUES
Service consommateur
Tél. : (16-1) 46 01 46 50
Fax : (16-1) 46 31 71 72
7 jours sur 7 de 9h à 21h

*2,23F la minute; tarif en vigueur au 21 sept 1995.
(France métropolitaine seulement)

Pour toutes informations complémentaires, n'hésitez pas à écrire à :

SIERRA / COKTEL VISION
S.A.V
Immeuble le Galilée
Parc Tertiaire de Meudon, 5 rue Jeanne Braconnier,
92366 Meudon La Forêt Cedex

Le vieux Manuel

SIERRA PRIME LA FIDELITE !

Vous venez d'acquérir un titre de la Collection SierraOriginals et, pour vous remercier de votre confiance, Sierra vous offre la possibilité de collecter vos preuves d'achat qui se transformeront en "Points Cadeaux" !

CARTE DE FIDELITE SierraOriginals

Du 15 Février 1996 au 15 Avril 1996 : 3 logiciels achetés =
le tapis de souris SIERRA offert + 1 abonnement d'un an gratuit à Multimédia News !

Oui, pour l'achat d'une des nouveautés SierraOriginals
(Detroit, The even more Incredible Machine ou Gabriel Knight 1)
+ 2 autres jeux SierraOriginals de votre choix recevez vos cadeaux gratuits !

❒ **OUI**, je désire recevoir le tapis de souris SIERRA gratuit.
❒ **OUI**, je désire m'abonner gratuitement pendant un an au magazine d'infos SIERRA.

Recevez gratuitement, le tout nouveau Multimédia News, un magazine pour tout connaître des logiciels de jeux et Ludo-Educatifs du groupe Coktel-Sierra.

☛ Découpez et collez les codes barres des 3 logiciels déjà achetés :

Code barre Jeu N°1 (nouveauté SIERRA)	Code barre Jeu N°2	Code barre Jeu N°3

Offre valable pour les cartes réceptionnées avant le 15 Avril 1996. Offre valable dans la limite des stocks disponibles.

Le Vieux Manuel

Comment recevoir vos cadeaux SIERRA gratuits ?

1) Veuillez compléter la carte suivante en lettres majuscules SVP :
Nom :..... Prénom :.....
Date de naissance :..... Age :.....
Adresse :.....
Ville : ..... Code Postal :..... Pays : .....

Quels types de jeux achetez-vous le plus souvent ?
(1 = le plus souvent acheté, puis 2,3,...6 = le moins souvent acheté) :
❑ Aventure ❑ Stratégie ❑ Arcade/Action ❑ Simulation ❑ Sport ❑ Ludo-Educatif

Par an, combien de titres SierraOriginals envisagez-vous d'acheter ?
❑ 1 par an ❑ 2 à 3 par an ❑ 4 à 6 par an ❑ 7 à 12 par an
Si acheté en magasin, nom du magasin : .....
Date d'envoi de la carte complétée :.....

2) Découpez et collez les codes barres des 3 logiciels déjà achetés.

3) Retournez votre carte complétée avant le 15 Avril 1996 à l'adresse suivante :
SIERRA Service Consommateur
Parc tertiaire de Meudon- Bât Le Galilée-
5 rue Jeanne Braconnier
92366 MEUDON LA FORET CEDEX.

Le Vieux Manuel

BON DE GARANTIE SIERRAORIGINALS À NOUS RETOURNER *(Remplir en majuscules)*

3 bonnes raisons de nous retourner dès aujourd'hui ce coupon-réponse :

- La garantie contre défauts éventuels : durant 90 jours tout disque défectueux vous sera échangé.
- Un technicien est à votre disposition 7jours/7 au **(16) 1 46 01 46 50** pour répondre de 9h à 21h prioritairement à toutes vos questions sur l'utilisation de votre jeu et vous donner des conseils techniques.
- Une information régulière sur nos nouveautés, nos promotions nos concours, etc.

NOM _____ **N° DE CLIENT*** _____

PRÉNOM _____ **DATE DE NAISSANCE** _____

ADRESSE _____

VILLE _____ **CODE POSTAL** _____

PAYS _____ **TÉL** _____

AGE DE VOS ENFANTS _____ _____ _____ _____

ORDINATEUR PC

386 ❑ PENTIUM ❑ 486 ❑

SYSTEME D'EXPLOITATION

MS/DOS ❑ WINDOWS ❑
WINDOWS 95 ❑

PÉRIPHÉRIQUES

IMPRIMANTE ❑ MODEM ❑
CARTE SON ❑

TITRE DU LOGICIEL ACHETÉ : _____

DATE D'ACHAT : _____

- Nom du magasin : _____ Ville du magasin : _____

TYPE DE JEUX LE PLUS SOUVENT ACHETÉ :

Aventure ❑ Stratégie ❑ Arcade/Action ❑ Simulation ❑ Sport ❑ Ludo-Educatif ❑

- Fréquence d'achat SierraOriginals :

Plus d'1 CD par mois ❑ 1 CD par mois ❑ Moins d'1 CD par mois ❑

- Comment avez vous connu le produit ?

Presse ❑ Catalogue Sierra ❑ Amis ❑ Magazins ❑ Autre ❑

- Quels magazines lisez-vous régulièrement ? (par ordre de préférences)

MAGAZINES MICRO

1 _____ 2 _____
3 _____ 4 _____

AUTRES MAGAZINES

1 _____ 2 _____
3 _____ 4 _____

*Si vous avez déjà un numéro de client veuillez l'inscrire

"Conformément à la loi Informatique et Libertés du 6 janvier 1978, vous disposez d'un droit d'accès et de rectification aux informations vous concernant. Seule notre société est destinataire des informations que vous lui communiquez".

Le Vieux Manuel

Comment nous faire parvenir votre Bon de Garantie ?

1. Complétez le bon de garantie (en dernière page de ce manuel).

2. Découpez-le suivant les pointillés.

3. Retournez votre bon de garantie sous enveloppe affranchie adressée à :

Coktel Sierra
Service Consommateur
Parc Tertiaire de Meudon
Bât le Galilée
5 rue Jeanne Braconnier
92366 Meudon La Forêt Cedex.
Tél : 46.01.46.50.
Fax : 46.31.71.72

Le Vieux Manuel

SierraOriginals

Sierra, leader incontesté des logiciels interactifs de loisirs, est fier de vous présenter SierraOriginals. Une collection "de poche" pour découvrir des jeux prestigieux à un prix magique. Alors projetez vous dans la légende, relevez tous les défis sans vous soucier du prix.

S518012CZ06ZZ

© 1993 Impressions Software Inc. ® et ™ sont des marques déposées ou sont sous licence de Sierra On-Line Inc, Bellevue, WA 98007. Tous droits réservés
Windows est une marque déposée de Microsoft Corporation