

Interview de Caroline Mondon, Présidente de CPIM de France Fapics Fapics mise sur le Serious Game « The Fresh Connection »

Cathy Polge : Vous voulez développer l'association CPIM de France Fapics et ses activités pour contribuer à réindustrialiser la France, où en êtes-vous ?



Caroline Mondon : Fapics a passé la barre historique des 650 adhérents cette année. Et pour diversifier ses activités, elle a acheté les droits exclusifs pour la France du jeu « The

Fresh Connection », un Serious Game qui s'est déjà joué dans 500 entreprises de 20 pays, soit 5.000 joueurs depuis trois ans. On peut y jouer de deux manières : dans des entreprises au cours de séminaires afin d'illustrer les enjeux de la Supply Chain ou lors de compétitions nationales et internationales. Nous lançons notre première compétition nationale début 2012.

C.P. : En quoi consiste ce jeu ?

C.M. : Il s'agit de simuler les décisions d'un comité de direction composé de quatre Vice Présidents qui doivent sauver leur société en grave difficultés financières grâce à des décisions cohérentes tout au long de leur Supply Chain, depuis les clients et leurs modes de distribution jusqu'aux fournisseurs, leurs localisations et leurs modes d'approvisionnement.

C.P. : Comment se déroule-t-il ?

C.M. : Lorsqu'il est joué dans une entreprise, le jeu se joue en plusieurs manches (cinq en général) d'une à plusieurs heures pendant lesquelles les joueurs se concertent et expérimentent les bonnes pratiques recommandées par l'Apics. A l'issue de chaque round, chaque rôle (Sales, Purchasing, Operations et Supply Chain) saisit ses décisions à l'écran et le compte de résultat est immédiatement consultable sur Internet, ainsi que les indicateurs de performance propres à chaque fonction.

C.P. : Faut-il avoir suivi une formation Apics pour participer ?

C.M. : Non, toute personne intéressée par le Supply Chain Management, débutante ou confirmée, peut apprendre grâce à cette simulation, en toute cohérence avec le corpus de connaissance de l'Apics. Le jeu comporte cinq niveaux de complexité en termes de problématiques Supply Chain. Par exemple, en fonction du niveau de difficulté, le Sales Vice President peut modifier son portefeuille de produits et influencer ses prévisions de vente en favorisant les promotions. De même, l'Operations VP peut décider de sous-traiter la mise en bouteille partiellement ou de faire des formations SMED [ndlr : Single Minute Exchange of Die] pour réduire la taille des lots. Le Pur-

chasing VP peut aussi décider de faire du VMI (Vendor Managed Inventory) ou du Dual Sourcing... Quoi qu'il en soit, le VP Supply Chain devra savoir ajuster ses stocks de sécurité en toutes circonstances pour assurer le taux de service négocié...

C.P. : Quelles sont les conditions pour constituer une équipe pour la compétition ?

C.M. : Quatre personnes de la même entreprise ou association ou d'entreprises différentes pourront se réunir physiquement ou par conférence téléphonique afin de préparer les décisions avant la fin de chaque manche qui durera deux semaines. Les joueurs recevront par mail les informations sur le contexte de l'entreprise, de son marché et de ses fournisseurs et les décisions d'une équipe influenceront les marchés, et donc les challenges des concurrents. Les joueurs devront se concerter, comme pour un processus de préparation à une réunion Sales & Operations Planning (S&OP). Dans ce jeu, comme dans la vraie vie,



les équipes qui communiquent bien entre fonctions et alignent la stratégie et la tactique avec les décisions opérationnelles auront un avantage certain. Le tarif de participation pour quatre personnes est de 900 € (ce qui équivaut à quatre jours de formation conventionnée). Un tarif très préférentiel a été élaboré pour les membres de Fapics (nous consulter à delegue-general@fapics.org pour en savoir plus).

C.P. : Comment va se dérouler la compétition nationale en 2012 ?

C.M. : Elle va démarrer le 5 mars et ses six manches se dérouleront jusqu'au 25 mai 2012. D'ores et déjà, les inscriptions sont ouvertes sur notre site. Tous les 15 jours une manche sera clôturée et lors de la finale, trois manches seront jouées en une journée, à l'occasion du congrès annuel de l'association, en juin à Paris. La compétition se déroulera simultanément dans les autres pays. L'équipe gagnante sera invitée par Fapics à porter les couleurs de la France à la finale internationale qui se tiendra le 14 septembre 2012 à Barcelone.

C.P. : Y-a-t-il déjà eu d'autres compétitions qui ont été organisées ? Et si oui, qui y a participé ?

C.M. : En septembre 2011, la finale internationale a accueilli neuf pays qui se sont affrontés en Italie mais la France n'était pas présente. Les entreprises des vainqueurs nationaux étaient très variées en termes de secteur et de typologie. Ainsi, des sociétés comme Bavaria Hollande (Brasserie), Mars Royaume Uni (Agroalimentaire), Philip Morris Australie (Tabac), Volvo Parts Logistics Belgique (Automobile)... ont pris part à la compétition, de même que l'Université Syddansk du Danemark ou encore le Cabinet de Conseil Sud-Africain Volition Consulting Services. En 2012, nous espérons bien que la France va gagner pour montrer le dynamisme dont elle fait preuve pour promouvoir les métiers de la Supply Chain dans un contexte de concurrence internationale et contribuer ainsi à réindustrialiser notre pays !

C.P. : Qu'en retirent les équipes qui participent ?

C.M. : L'estime de toute la communauté française des Supply Chain Managers ! C'est une belle aventure, qui se déroule dans une ambiance joyeuse et instructive. D'après ce que j'ai pu observer lors de la finale en Italie, il m'est apparu évident que les joueurs avaient acquis par cette expérience l'impulsion qui les mènerait à des responsabilités de Direction Supply Chain ou même de Direction Générale plus rapidement. Ce jeu rend entrepreneur parce qu'il oblige à comprendre les objectifs et les interactions entre toutes les fonctions d'un comité de direction. Le challenge de la compétition, qui est de redresser une entreprise, permet d'expérimenter la logique des arbitrages nécessaires auxquelles est soumise une Direction Générale qui veut déployer sa stratégie avec un processus S&OP réaliste et systématique. En fait, c'est comme une formation en simulateur de vol pour un pilote d'avion : on vit l'expérience des théories que l'on a apprises dans un contexte sans danger.

C.P. : Y-a-t-il moyen de voir une démonstration de ce jeu ?

C.M. : En France, trois cabinets de conseil sont actuellement nos partenaires pour déployer ce jeu et nous aident à organiser des démonstrations. Il s'agit d'Axoma Consultants, de Bill Belt Excellence et de PMGI. Nous aurons par ailleurs un stand aux Rois de la Supply Chain 2012 le 17 janvier prochain sur lequel nous organiserons des démonstrations. N'hésitez pas à venir nous voir et à nous poser des questions !

PROPOS RECUEILLIS PAR
CATHY POLGE