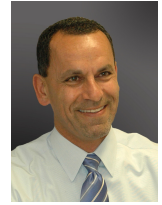




Abe Eshkenazi, CEO APICS



"Operations and SCM professionals depend on innovative tools like The Fresh Connection game to ensure their success in the global marketplace"



Le jeu qui convainc les managers de la supply chain et leurs patrons à travers le monde

The FRESH CONNECTION arrive en France

Depuis son lancement aux Pays-Bas, le « serious game » The Fresh Connection n'en finit pas de faire des émules. En trois ans, plus de 2000 professionnels de 20 pays et 200 entreprises y ont déjà joué. Pour leur plus grand bénéfice et celui de leurs équipes. Premier jeu en ligne de la Supply Chain, il est non seulement le plus complet, mais aussi le plus réaliste. Et conforme aux standards de l'Apics. C'est donc naturellement que CPIM de France-Fapics, l'affiliée française de l'association internationale, a décidé de lancer le jeu en exclusivité en France, en partenariat avec des cabinets de conseil spécialisés et adeptes des bonnes pratiques de l'APICS. «

The Fresh Connection », c'est une entreprise de fabrication de jus de fruits frais qui vient de remercier son équipe de management. Elle est au bord de la faillite, et a recruté quatre dirigeant-es, chargé-es de la remettre sur pied. Ces 4 fonctions (achat, commerciale, supply chain et opérations, comme dans un processus S&OP) sont occupées par les 4 joueurs qui effectuent des choix stratégiques déclinés en décisions tactiques. Les yeux rivés sur le tableau de bord des indicateurs qui les concernent, et sur le compte de résultat de l'entreprise, ils tentent d'obtenir le meilleur retour sur investissement possible. Au fil des tours, les joueurs réalisent que sans travail d'équipe gagner est impossible. L'autre atout majeur de The Fresh Connection, c'est qu'il est possible d'organiser des compétitions, soit avec des équipes internes, soit avec les équipes d'autres entreprises. La motivation de gagner favorise l'émulation et une bonne compréhension des enjeux de la Supply Chain. Les clés du succès : savoir respecter ses promesses, et savoir choisir une stratégie claire et la décliner en actions cohérentes

Caroline Mondon, CFPIM, CIRM, CSCP, présidente de CPIM de France-Fapics, explique ce que le jeu peut apporter à l'entreprise : « *L'originalité du management de la Supply Chain réside dans son caractère transversal : c'est une notion abstraite, qui ne peut se comprendre que par le vécu. L'expérience du jeu « The Fresh Connection » est un complément très performant à des formations ou à des accompagnements techniques. Il permet d'intégrer rapidement le vocabulaire Apics des bonnes pratiques internationales en management des opérations...surtout lorsque l'on occupe une autre fonction.* »

Pour développer The Fresh Connection en France, Fapics s'est associé à trois cabinets de conseil spécialisés dans la Supply Chain et très complémentaires. aXoma Consultants, Bill Belt Excellence et PMGI ont tout de suite été séduits par cet outil, dont l'avantage majeur est selon eux, sa capacité de « Teambuilding ».

