

**JOURNEE DECOUVERTE : les enjeux financiers du Supply Chain Management
BLERE Territoire d'Industrie Grand Est Touraine
Simulation numérique = serious game "THE FRESH CONNECTION"
Le 23 janvier 2026 avec le soutien de la com com de Bléré.**



Comment rendre nos PMI françaises compétitives à l'internationale ?

En adoptant les bonnes pratiques de pilotage de flux éprouvées de par le monde ! C'est la conviction de l'association AfrSCM (Association Francophone de Supply Chain Management), qui a organisé le 23 janvier une journée de découverte de la simulation numérique The Fresh Connection à Bléré, avec le soutien du Territoire Grand Est Touraine. L'opportunité pour 12 volontaires de découvrir, via ce serious game, comment redresser rapidement l'activité d'un producteur de jus d'orange en perte, par des prises de décisions pertinentes et concertées, puis par une protection des flux via des buffers judicieusement placés et dimensionnés, selon la méthode DDAE-DDMRP (Demand Driven Adaptive Enterprise-Material Requirement Planning). L'occasion également de se convaincre des vertus de cette méthode via le témoignage du président de la société Résinium, Romain MARTIN, qui avait participé à une précédente journée et qui depuis a amélioré son taux de service de 46 points (45 à 91%) en quelques mois.



Intervenant-es et participant-es à la journée Tour de France serious game Supply Chain Management à Bléré, le 23/01/2026. ©AfrSCM

L'AfrSCM (Association Francophone de Supply Chain Management) a repris son Tour de France des Territoires d'industrie dès le 23 janvier 2026 avec une première halte à Bléré, avec une journée de découverte des bonnes pratiques du Supply Chain Management via le serious game *The Fresh Connection*. Organisée avec le soutien de la DGE (Direction Générale des Entreprises), Territoires d'industrie, Territoire d'industrie Grand Est Touraine TIGET, la Communauté de communes Autour de Chenonceaux Bléré-Val de Cher, Touraine Est-Vallées et Val d'Amboise, en partenariat avec le Demand Driven Institute et Bevolta, partenaire de AfrSCM, cette journée a réuni 12 joueurs, issus essentiellement de sociétés industrielles et de représentants de territoires voisins. Elle était

coanimée par Caroline MONDON, Directrice du développement AfrSCM et Hervé BELLANDE, Président de WeSupply, cabinet de conseil aux entreprises industrielles.

Le député d'Indre et Loire, Daniel LABARONNE, est venu soutenir cette initiative par une courte allocution durant laquelle il a rappelé sa conviction « *de la nécessité de développer, au sein des TPE /PME cette approche de la coordination des flux de la supply chain : information, financier, matière, compétence, pour éviter les gaspillages qui fragilisent leur trésorerie.* »

Résinium gagne 46 points de taux de service en quelques mois

De même, Romain MARTIN, PDG de Résinium, fabricant de pièces composites façonnées à la main pour les marchés de l'aéronautique, de l'automobile, de l'industrie et du mobilier urbain est venu témoigner des succès enregistrés par son entreprise, suite à l'adoption de bonnes pratiques de Supply Chain Management. Située en Touraine, Résinium existe depuis 35 ans et emploie 15 collaborateurs, plus deux récemment embauchés. La mise en œuvre d'un tableau de gestion des flux avec des étiquettes de suivi de l'avancement des commandes au niveau du goulet d'étranglement de la production a permis aux ateliers de simplifier les flux et de faire gagner les équipes en autonomie. Des buffers de compétence ont également été instaurés pour favoriser la polyvalence, là où elle est pertinente et des buffers de stock sont en cours de mise en place. Ainsi, dorénavant, une absence n'occasionne plus de retard de production, et la société, qui a accepté une surcapacité de ressources de 10%, est à présent en mesure de gérer sereinement des urgences. « *Nous avons doublé notre chiffre d'affaires en un an. Et notre taux de service, c'est-à-dire le pourcentage de commandes livrées à la date prévue, est passé durant la même période de 45% à 91%, avec un objectif de 95% à atteindre d'ici quelques mois* », assure le PDG. Au sein de Résinium, une « salle des succès » affiche la cartographie des flux pour une meilleure compréhension globale du fonctionnement de l'entreprise par chacun. Elle y héberge des points mensuels de 45 minutes pour informer les collaborateurs des progrès réalisés, tandis que des réunions quotidiennes de 10 min dans l'atelier assurent une meilleure orchestration des échanges entre les collaborateurs.

Expérimentation de leviers pour simuler un redressement rapide d'entreprise

Fort de ce témoignage inspirant : place au jeu ! Les joueurs expérimentent dès le début les vertus de l'entraide, lorsque chacun doit parvenir à se connecter à la plateforme de jeu avec sa propre configuration de PC. Puis chaque équipe de quatre joueurs se répartit les rôles entre : VP Operations (dirige les équipes de production et logistique), Purchasing (relations et négociations fournisseurs), Sales (relations et négociations clients) et VP Supply Chain (synchronisation de flux et équilibrage de l'offre et de la demande avec les bons niveaux de stock). Sans plus tarder, les trois équipes acceptent la mission de redresser rapidement une société en perte qui fabrique des jus de fruits en trois parfums, deux contenants, avec des durées de consommation résiduelles différentes selon les clients, lesquels sont de trois types : Grande distribution, Discounter et Station service. Guidés par l'animatrice, les joueurs commencent à analyser dans un compte de résultat simplifié les chiffres financiers à leur disposition pour voir d'où viennent les pertes principales. Puis, ils consultent les informations relatives aux clients (contrats, taux de service visés et réels), aux achats (contrats fournisseurs, performances), à la production et à la logistique (taux d'occupation des machines, taux de remplissage des entrepôts, effectifs permanents ou intérimaires). Il s'agit de prendre les décisions prioritaires selon la loi de Pareto (20% de décisions pour 80% d'impact positif recherché).

Pour commencer, les équipes déterminent chacune une stratégie en actionnant divers leviers traditionnels tels que : modifications des exigences clients et fournisseurs, maintenance

préventive, réduction des temps de changement de série, redimensionnement des magasins, formation des équipes, etc...puis constatent les résultats via une simulation des résultats financiers obtenus virtuellement au bout de six mois.

En fait, à l'aune d'une analyse du délai réel d'impact des leviers utilisés pour redresser l'entreprise, il s'avère que les décisions prises ne feraient effet « dans la vraie vie » qu'à beaucoup plus longue échéance et grâce à une coordination entre les services difficile à concrétiser. En fait, dans une entreprise fonctionnant selon ces méthodes traditionnelles, les actions correctives n'auraient pas été réalistes dans le temps imparti.

Faire confiance au calcul des buffers

Après le déjeuner, l'animatrice introduit le concept de l'entreprise DDAE Demand Driven Adaptive Enterprise ordonnancée par le DDMRP, qui donne des résultats en terme de Retour d'Investissement et de taux de service à plus court terme en protégeant les flux par des « buffers » véritables amortisseurs de variabilité des stocks, des délais, des capacités et même des compétences.

Un benchmark des résultats obtenus par des sociétés ayant mis en œuvre cette démarche dans le monde est analysé :

DDMRP	Résultat moyen obtenu toutes entreprises confondues	Résultat maximum constaté toutes entreprises confondues
Taux de service	+ 13%	+54%
Délais	- 22%	- 85%
Stocks	- 31%	- 60%

Source Camelot

Le principe est d'être « approximativement juste plutôt que précisément faux », précise Caroline MONDON. Et de demander aux joueurs ce qui est sans doute le plus compliqué pour des cartésiens quand il s'agit de dimensionner les buffers : « *Ne cherchez pas à comprendre car le DDMRP, on le comprend en le faisant* ». Il faut en effet accepter d'appliquer des formules de calcul avec des paramètres approximatifs pour voir les résultats s'améliorer. « *On lit, on se forme et on applique* », assène Caroline MONDON, s'appuyant sur sa longue expérience de projet réussis. Et de fait, les résultats de l'entreprise s'améliorent drastiquement !

Une journée inspirante

A la fin de la journée, les joueurs ont découvert à quel point la supply chain est un levier de compétitivité et les points de vigilance pour aller à l'essentiel dans le redressement d'une entreprise (commencer par la finance puis les contrats client). Ils ont expérimenté comment surmonter la complexité en choisissant bien les quelques données à analyser pour prendre des décisions éclairées. Ils ont également expérimenté l'importance de la concertation pour décider ensemble et transcender les intérêts antagonistes de chaque fonction, afin de satisfaire collectivement les clients. Ils ont de plus pris conscience que pour aligner toutes les ressources de l'entreprise efficacement lors des changements, il faut commencer par se comprendre en adoptant un langage commun. In fine, les participants témoignent qu'ils ont maintenant envie de se former et d'adapter ces nouvelles pratiques dans leur propre contexte pour voir les résultats.

Leur adhésion pour un an à l'AfrSCM leur permettra d'être guidés pour continuer à avancer.

Prochaines étapes : https://www.afrscm.fr/762_p_52675/tour-de-france-territoires-d-industrie.html