

Formation BEER GAME



Sommaire

Sommaire.....	2
Introduction	3
Public	4
Prérequis.....	4
Objectifs	5
Durée	5
Nombre de participants	5
Méthodes et moyens	6
Détail du contenu	6
Modalités de présence et d'évaluation.....	9
Modalités pédagogiques et financières.....	9



Introduction

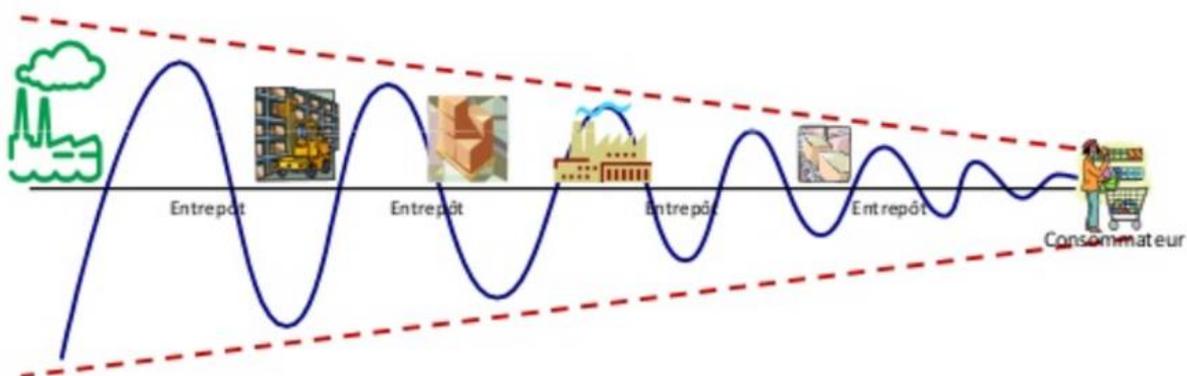
Le Beer Game est un jeu d'entreprises créé dans les années 60 par Jay Forrester, ingénieur électronicien, au Massachusetts Institute Technology (MIT).

Le jeu, d'une grande simplicité apparente, permet de sensibiliser les joueurs à la gestion des stocks. Les stocks présentent en effet la double caractéristique d'être, s'ils sont faibles, source d'optimisation de la performance financière de l'entreprise par leur impact direct sur le BFR, et s'ils sont élevés, un atout essentiel dans la prise de part de marchés, par leur impact sur le taux de service aux clients.

Dans une première approche, ces deux objectifs semblent antagonistes et sont en tout cas sources de nombreux malentendus, si ce n'est de conflit dans l'entreprise. Ces divergences sont d'autant plus marquées que la gestion des stocks semble être une technique simple que chaque acteur pense non seulement comprendre mais également maîtriser.

Or, derrière cette apparente simplicité, la technique de gestion des stocks s'avère être complexe et nécessiter des méthodes d'autant plus évoluées et rigoureuses que le nombre de références à gérer se multiplie, que les caractéristiques des produits sont différentes et que leur cycle de vie se réduit.

Le Beer Game illustre cette difficulté à gérer les stocks par la mise en avant de l'effet « coup de fouet ». Une petite variation de la demande du consommateur entraîne des amplitudes fortes de la demande tout au long de la chaîne d'approvisionnement amont.



Public

Par son approche pédagogique basée sur une simulation simplifiée de l'entreprise, cette formation s'adresse aussi bien à des acteurs opérationnels de la supply chain qui traitent une problématique de gestion des stocks qu'à des managers commerciaux qui doivent optimiser un taux de service client qu'à des managers financiers confrontés aux conséquences financières des choix de gestion des stocks.



Une formation :

Pour les **acteurs opérationnels** de l'entreprise :

- Responsable logistique et Supply Chain
- Prévisionniste
- Approvisionneur
- Responsable d'entrepôt
- Gestionnaire de stocks...

Pour les **Managers** et les **Dirigeants** :

- Direction Générale
- Direction Financière ou Contrôle de Gestion
- Direction Commerciale, Marketing
- Administration des ventes...

Prérequis

- Pas de prérequis particulier
- Niveau Baccalauréat souhaité
- Connaissance souhaitée des principes basiques de fonctionnement de l'entreprise : achats, stocks, ventes

Objectifs

Cette formation a pour objectif, au travers d'un jeu de simulation reproduisant les schémas fonctionnels et opérationnels de l'entreprise de comprendre les principes de gestion des stocks et en particulier l'effet « coup de fouet »

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de comprendre :

- la notion de coût de possession de stock et de coût de rupture
- le lien entre niveau de stock et qualité de service
- l'interdépendance des décisions de pilotage dans les chaînes logistiques
- l'importance du partage d'information et de la coopération dans la chaîne logistique
- Le rôle clé des Prévisions et de la gestion des stocks de sécurité
- L'effet « coup de fouet » et les solutions pour l'éviter

Durée

La formation s'effectue sur une demi-journée.

Nombre de participants

Le nombre de participants peut varier de 4 à 54.

Les participants sont répartis par table de jeu, une table pouvant contenir de 4 minimum à 9 participants maximum.



Méthodes et moyens

Moyens pédagogiques mise en œuvre :

- Séance de formation en salle
- Vidéo projecteur
- Paper board
- Supports de jeux de simulation et objets représentant les produits
- Exposés théoriques
- Calculs du résultat des simulations sur ordinateur

La formation est assurée par Pierre Fournet qui compte plus de 30 ans d'expérience en Supply Chain. Pierre est accompagné de consultants Supply Chain pour accompagner les joueurs et faciliter ainsi le déroulement de la formation.

Détail du contenu

Présentation du jeu

Le Beer Game est un jeu qui consiste à reproduire sur plusieurs périodes le fonctionnement d'une chaîne logistique constituée de quatre maillons :

- Usine
- Distributeur (ou Base Logistique Centrale)
- Grossiste
- Détaillant

Les participants sont répartis sur les différents maillons soit de manière libre, soit de manière déterminée. En effet, il est souvent pertinent, de demander aux participants de jouer un rôle différent de leur rôle quotidien. Par exemple, le manager commercial de l'entreprise est affecté à la table de jeu de l'Usine. A chaque période, chaque maillon reçoit une commande du maillon amont (son client) et, si son niveau de stock le permet, le livre. Également, à chaque période, chaque maillon passe une commande au maillon aval (son fournisseur) et se fait livrer si son fournisseur à le stock disponible. Un délai d'obtention de deux semaines est appliqué à tous les maillons de la chaîne logistique. Le coût de rupture est fixé à 2€ et le coût de possession de stock est de 1€.

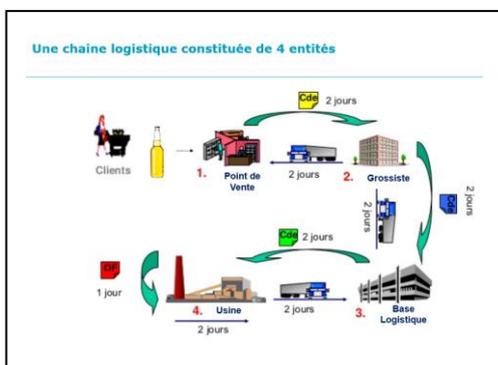
L'objectif est de minimiser le coût de gestion, c'est-à-dire la somme des coûts de possession et des coûts de rupture.

Dans une logique de prise de décision locale, les participants ne doivent pas communiquer entre eux et échangent uniquement via des Post It qui indiquent le montant des commandes qu'ils passent.

Le niveau de la demande finale qui est définie par l'animateur est stable pendant les quatre premières périodes puis évolue à la cinquième période pour rester ensuite constante tout le reste du jeu. Cette simple variation de la demande permet de montrer une distorsion de la demande le long de la chaîne qui s'amplifie en remontant vers l'amont.

Déroulé du jeu

- Une phase d'Introduction permet d'expliquer les règles et objectifs du jeu.



- Une phase de jeu/simulation (1h30 à 2H)



- Une phase de debriefing 1 pendant laquelle les participants calculent le coût de leur supply chain, simulent la demande du client final et expriment leur ressenti sur le jeu

Votre ressenti pendant la simulation

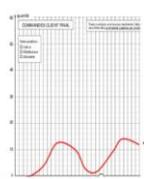
- Comment vous sentiez-vous
 - Calme ?
 - Efficace ?
 - Maîtrisant la situation ?
- Ou plutôt
 - Anxieux ?
 - Frustré ?
 - À la merci des événements ?

Par la faute ...

- du fournisseur ?
- du client ?
- du consommateur ?
- de vous-même ?
- du système ?

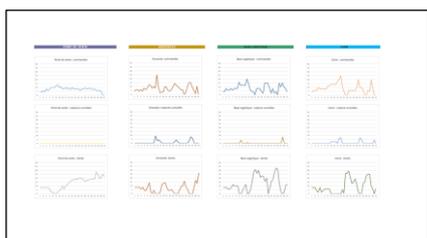


TRACEZ LE SUPPOSE GRAPHIQUE DES COMMANDES FINALES (sauf l'équipe Point de Vente)



C'est l'idée que vous vous faites des commandes du client final
Il s'agit d'un ressenti que vous représentez par un tracé à main levée

- Une phase de débriefing 2 avec la présentation des résultats et la délivrance du contenu pédagogique



Comment éviter ce coup de fouet ?

- 1) Mieux partager l'information
- 2) Etablir des prévisions pour anticiper
- 3) Etablir des règles de stocks de sécurité pour faire face à l'incertitude de la demande et des approvisionnements
- 4) Mettre en place une planification structurée de la production et des approvisionnements

Modalités de présence et d'évaluation

- Feuilles de présence émargées
- Questionnaire d'évaluation à la fin de la formation

Modalités pédagogiques et financières

Le jeu devra être effectué pour une -----aine de participants soit ____ tables de jeu. Le Client met à disposition la salle, les tables, le vidéo projecteur et le paperboard.

LEON met à disposition tout le matériel pédagogique:

- Les supports de jeu
- Les jetons
- Les feuilles de saisie et les stylos
- Les PCs pour les calculs des résultats
- Les supports pédagogiques qui sont projetés

Méthodologie

- Entretien préalable avec le sponsor du jeu chez le Client pour comprendre le contexte, affecter les participants aux différents tables et maillons du jeu, déterminer les messages personnalisés clés à faire passer (1h30 environ)
- Préparation des tables de jeu et animation du jeu (0,5 jour)
- Envoi et récupération des fiches d'évaluation
- Débriefing à froid avec le sponsor (1h environ)

Moyens humains LEON

- Pierre Fournet, est le référent et l'animateur du jeu. Il a la responsabilité de la préparation, de l'animation et du debriefing du jeu. Pierre a plus de 30 ans d'expérience en Supply Chain et a animé de nombreuses fois le Beer Game en intra et en inter-entreprises.
- Pierre est accompagné d'un ou plusieurs consultant Supply Chain seniors, ayant au moins cinq ans d'expérience en Supply Chain.

Accompagnement handicap

- LEON s'engage dans la formation des personnes en situation de handicap et adapte dans la mesure du possible ses formations en fonction des déficiences de ses stagiaires.

Budget formation Beer Game

- Tarifs :
 - Inter-entreprises : 295€/personne
 - Intra-entreprise : 2500€
- La facturation est issue à la fin de la formation et nous proposons un paiement à réception de facture.
- Les frais de déplacements sont inclus si la formation a lieu en Région Parisienne
- LEON pourra faire référence à la présente mission dans ses différents médias de communication en se limitant aux informations désignées non confidentielles.

Date : _____

Nom, Prénom _____

Fonction _____

Signature :

Tampon Société :