

Paris, le 10 janvier 2018

Communiqué / Témoignage

Pourquoi les « banquier-es » devraient jouer au serious game « the Cool Connection promu par Fapics, l'association française de Supply Chain Management ?

The Cool Connection est un serious game promu par Fapics qui propose de sauver une entreprise aux prises avec de graves difficultés financières. Sylvie DELIMELE NOURI, ancienne manager et banquière au sein du groupe BNP Paribas et désormais consultante et formatrice au niveau international a participé à The Cool Connection. Son expérience dans le secteur bancaire et financier lui assure une large légitimité. Elle nous livre ici son témoignage et encourage les professionnel-les du secteur bancaire à participer.

Pouvez-vous nous expliquer le déroulement du serious game The Cool Connection ?

The Cool Connections est une business simulation qui m'a été présentée lors d'une rencontre organisée par Fapics l'association Française de Supply Chain Management. Ce fut une expérience inattendue, ludique et singulière. Trois équipes étaient en présence. Elles avaient pour mission de sauver une entreprise en perdition qui fabrique des produits d'hygiène, appelée The Cool Connection. Chaque équipe était composée de 4 représentant-es des fonctions **Finance, Supply Chain Management, Achats et Ventés**. Il m'a été dévolu le rôle de la Directrice Financière.

Les documents comptables et financiers de The Cool Connection nous ont été soumis, et à partir de ce moment il s'est instauré un dialogue entre nous dont l'objet a été dans un premier temps d'identifier les problèmes. Chacun-e dans son domaine a proposé des solutions qui ont été discutées afin de prendre des orientations stratégiques pour la survie de l'entreprise. Nous avons négocié avec les banques, fournisseurs et clients virtuels proposés puis nous avons pris nos décisions finales directement dans les écrans du jeu. En quelques minutes, le calcul du résultat après six mois de fonctionnement de l'entreprise avec nos décisions est apparu à l'écran.

Le premier round donne immédiatement le ton. Nous comprenons très vite que certaines de nos décisions ont eu des impacts que nous n'avions pas bien mesurés. Les résultats révèlent à quel point la stratégie est lourde de sens. **Le jeu est ancré dans le réel et nous fait vivre ce que vit un Comité de Direction dans la conduite d'une entreprise.**

Au deuxième round les participant-es ne prennent plus leur décision à la légère et réfléchissent davantage aux impacts sur les différents postes du bilan. Il y a comme un « **effet papillon** ». Une mauvaise négociation à la Direction des Achats peut avoir un fort impact financier. Une politique commerciale non partagée avec l'équipe peut entraîner des ruptures de stock et la perte de contrats avec la clientèle. Gérer les interactions entre flux physiques et flux financiers tient de l'équilibrisme. De nouvelles décisions sont prises puis saisies dans les écrans. Les résultats du deuxième round soulèvent alors l'intérêt pour la stratégie des autres équipes.

Les questions fusent : comment avez-vous fait pour que ce poste du bilan évolue de cette manière ? Pourquoi vos négociations avec les fournisseurs sont meilleures que les nôtres ? Au sein de l'équipe, il y a plus de coopération et de réactivité pour réussir ce challenge et surtout plus de compréhension pour les impératifs des un-es et des autres dans leur fonction. Conduire le redressement d'une entreprise demande flexibilité et révision de la stratégie compte tenu de l'environnement.

En quoi le serious game The Cool Connection peut intéresser les responsables du secteur financier et bancaire ?

Compte tenu de mon expérience dans le Corporate Banking au sein d'un Établissement Bancaire, j'ai immédiatement saisi combien ce jeu pourrait aider les **équipes commerciales et les gestionnaires des risques** pour exercer leur métier dans les Banques.

Pour les commerciaux, se mettre à la place d'un-e entrepreneur-e permet de mieux cerner les enjeux de leur mission face à un client. Il ne réalisera sans doute plus ensuite la visite d'une entreprise de la même manière qu'auparavant. Ses questions pour comprendre l'activité de son client et ses risques seront pertinentes car il aura pris conscience de l'importance de l'interaction entre les flux physiques et les flux financiers.

Il va sans dire qu'en matière d'analyse financière, de positionnement sur un dossier de crédit, le jeu renforce les compétences permettant d'apprécier les risques à leur juste valeur ainsi que les besoins et les manquements dans l'entreprise.

The Cool Connection permet donc de tester ses connaissances et de les approfondir de manière ludique. **Il apprend la vision systémique** d'une décision dans sa complexité tout en expérimentant une approche collaborative du travail face aux décisions stratégiques importantes. **Vivre la vie d'un-e entrepreneur-e alors qu'on est « banquier-e » est unique.** Cette immersion chez un client potentiel est une expérience dont chacun peut tirer profit selon ses fonctions et son degré de connaissance du monde de l'entreprise.

Pour la 5^e année Fapics organise une journée de sensibilisation aux serious game The Cool Connection et The Fresh Connection à la Direction Générale des Entreprise (DGE) à IVRY de 9h à 17h00 le 1er février 2018.

[Plus d'informations et inscriptions](#)

