



Saintes, 8 entreprises se sont affrontées à travers le "Compit"

mercredi 14 janvier 2015, par [lpe](#)

L'association des acheteurs HA17, en partenariat avec la CCI de Rochefort & Saintonge, ont convié huit entreprises de Charente-Maritime à un « Business Game » sur les stratégies d'achat le 27 novembre dernier à l'antenne CCIRS de Saintes. Trois consultants et membres d'HA17 animaient et accompagnaient cette « battle » professionnelle : Jérôme Greff, Christophe Richard et Jérôme Lombard.

Ils ont répondu présents sans vraiment savoir en quoi consistait le jeu... et s'il en valait la chandelle ! Mais à voir les sourires conquis de fin de journée, les huit entrepreneurs invités à se prendre au jeu, ont visiblement pris du plaisir également. « *La thématique de cette journée portait sur la performance globale de l'entreprise, avec une orientation achats. Concrètement, chaque binôme, devant son ordinateur, se trouvait face à un tableau de décisions par rapport à des situations (d'achat) données* », explique Christophe Richard. « *Chaque décision coûte ou fait gagner des crédits TEMPS et ARGENT à l'entreprise* ». Le gagnant est celui qui a le mieux géré son budget, mais aussi l'équilibre entre temps d'analyse et temps d'action. En tout, ils ont dû prendre près d'une trentaine de décisions durant toute une journée de simulation. « *Ce jeu comporte 12 000 paramètres !* », souligne Jérôme Lombard, « *Il prévoit également 4 niveaux de difficulté et 25 scénarios possibles* ». Côté rebondissements, les joueurs ont également été servis : « *Un incendie, un fournisseur qui dépose le bilan..., chaque équipe a fait face à des incidents réels.* »



« *J'avais rêvé d'une journée où des chefs d'entreprises et leurs collaborateurs passeraient un moment ensemble, hors du contexte de leur entreprise, pour jouer sur un jeu de simulation... dans la convivialité et un esprit festif !* » ajoutait Jérôme GREFF, président d'HA17 avant de répondre à quelques questions : « *L'objectif de cette journée d'accueil entreprises ? Donner des méthodes d'achats à nos PME pour qu'elles repartent en achetant différemment, et surtout plus efficacement. L'autre objectif pour nous, c'était bien sûr de faire connaître notre association d'acheteurs et ses actions. L'idée c'est de lancer d'autres ateliers comme celui-ci, sur d'autres thématiques (énergie, norme AFNOR, etc.), où l'on va créer*

des synergies en travaillant par petits groupes sur une journée...

Bilan de cette expérience côté organisateurs ? Beaucoup d'implication. On a senti l'apprentissage qui se faisait au fur et à mesure du jeu. Pour une première, c'est une réussite. Nous sommes fiers, avec la CCIRS, d'avoir pu offrir cette journée thématique à des chefs d'entreprises ouverts et motivés. »

Le ressenti des participants :

- « *Nous n'avons pas vu le temps passer !* »

- « *C'est dynamisant. Ce jeu est un outil de formation très intéressant.* »

- « *Ça ne résout pas tous les problèmes, ça ne donne pas les réponses à tout, mais le COMPIT peut vraiment nous faire gagner du temps.* »

- « *Ça permet de prendre du recul. Pris par le quotidien et par la direction de notre entreprise, on ne prend pas le temps de se poser pour réfléchir aux leviers de performance.* »

- « *Finalement, même si ça fait longtemps, pour ma part, que j'évolue dans la fonction Achats, ça fait pas de mal de revenir aux fondamentaux. Et je me dis que ce serait peut-être bien qu'on rationalise notre panel fournisseurs (rires) !* »

Valérie Daviet

Contact : Jérôme Lombard au 06 71 90 81 92

www.ha17.org

Participaient à ce business game : Berflex (Saintes), Kitel-Piramide (Saintes), Ets Chognot (Surgères), Samelec (Saintes), Ambulances St Bernard (Royan), Saintronic-Groupe Methusa (Saintes), Miroiterie Saintaise et Agrilarge - Réseau SCAR (Archingeay).

A propos du Jeu d'entreprise Compit, Business game nouvelle génération :

Utilisé par l'entreprise Salomon depuis plusieurs années, le simulateur COMPIT a été conçu par Jean-Luc Laudet. Après une carrière d'expert achats, de responsable commercial, de directeur de production, achats et R&D, ce retraité actif a mis trois 3 ans pour mettre au point cet outil interactif.

Lors des simulations, les participants sont amenés à améliorer leur maîtrise des risques et leur management des ressources externes de l'entreprise. Ils analysent des données, posent des diagnostics, élaborent des stratégies, procèdent à des arbitrages, décident, mettent en place des plans d'actions...