

## TÉMOIGNAGE

« S&OP est un changement d'état d'esprit et un changement culturel. Pour y parvenir, nous avons besoin d'un programme de formation expliquant le nouveau processus, les rôles et responsabilités de chacun, les bénéfiques, et nous souhaitons que ce programme de formation soit à la fois interactif et ludique. C'est ce qui a donné naissance à "S&OP : The Perfect Plan".

Le projet a largement répondu à nos attentes, grâce au travail de coopération entre le groupe Cegos et Groupe PSA. Les joueurs apprécient le jeu. Le changement de culture est en bonne voie. »

Aurore Guernaec, Responsable de la conduite du changement

Le Groupe PSA a décidé la mise en place d'un processus S&OP (Sales and Operations Planning) au niveau mondial. Ce déploiement s'inscrit dans la nouvelle stratégie du groupe. S&OP est un processus de décision itératif, transversal et collaboratif. Il permet aux différentes entités du groupe de s'aligner sur un plan d'optimisation unique et partagé. C'est un changement de culture majeur pour l'entreprise. Pour accompagner les collaborateurs dans ce changement, PSA a confié à Cegos la mise en place d'un programme de formation dédié.

PSA a été séduit par l'approche ludique proposée par Cegos : une formation conçue autour d'un jeu créé sur-mesure. « S&OP : The Perfect Plan » est un sérieux game présentiel à la fois immersif, captivant et engageant. Cette approche pédagogique est un levier attractif pour rassembler et faire évoluer les équipes. Le format est facilement localisable à l'international.

En seulement 3 mois, Cegos a conçu la pédagogie et produit le jeu avant d'animer les sessions de formations des formateurs PSA. Le contenu et la durée de la formation étaient adaptés en fonction du rôle de l'équipe dans le processus S&OP :

- Une journée pour l'équipe supply chain, garant du bon déroulement du processus
- Une session accélérée de 2 heures pour les autres équipes impliquées

Un challenge international relayé sur le réseau social d'entreprise a accéléré le partage et l'engouement autour de ce sujet hautement stratégique.

« S&OP : The Perfect Plan » embarque plus de 1000 apprenants de 9 services différents à travers le globe.

## RÉSULTATS

- Prix Or du Brandon Hall Group dans la catégorie "Best Learning Program Supporting a Change Transformation Business Strategy"
- Le jeu est devenu un standard pour PSA et a largement dépassé le périmètre initialement prévu : 2,5 fois plus d'apprenants
- "S&OP : the perfect plan" fait évoluer les équipes vers plus d'intelligence collective, de partage d'information et une recherche de performance globale

## FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS

- Maillage d'expertises Cegos alliant des compétences métier, game design et artistiques avec une connaissance éprouvée du secteur automobile
- Travail en mode agile qui a permis de continuellement améliorer le projet
- Création d'un univers et une identité spécifique au jeu pour une expérience apprenant marquante
- Prise en compte de la dimension internationale à tous les stades de développement du jeu (design, approche, ...)