



Le Professionnalisme et la Compétence nous Particularisent

Abidjan Cocody II Plateaux Attoban Non loin du Commissariat du 30ème Arrondissement

N° CC : 162969

N° RC : CI-ABJ-2016B-15422

N° CNPS: 287217

cel : (0225) 07 49 46 46 14/ 05 05 31 95 41

Cel : (+225) 07 77 28 09 62 / 05 76 30 94 49

Tél: (+225) 27 22 52 68 66

E-mail : asperformanceconsulting@gmail.com

E-mail : infos@asperformancegroup.com

site web: www.asperformancegroup.com

CATALOGUE DE FORMATION 2024 LOGISTIQUE -TRANSPORT



DOMAINES DE FORMATION

N° ORDRE	DOMAINES DE FORMATION
001	Supply Chain - logistique
002	Transport - Distribution
003	Logistique interne
004	Approvisionnements et gestion des stocks

SUPPLY CHAIN-LOGISTIQUE

**CATALOGUE LOGISTIQUE –TRANSPORT
AS PERFORMANCE CONSULTING**

Supply Chain - logistique

<u>N°</u> <u>ORDRE</u>	<u>DESIGNATION</u>	<u>DUREE</u>	
01	Approvisionnement et Logistique : les Fondamentaux de la supply chain	03 jours	21 Heures
02	RSE en logistique : Formation Pratique au Référentiel	03 jours	21 Heures
03	Logistique du e-commerce et du dernier kilomètre	03 jours	21 Heures
04	Economie circulaire	02 jours	14 Heures
05	Etablir des prévisions de vente : Entraînement pratique	03 jours	21 Heures
06	Les bases statistiques pour exploiter des données chiffrées	03 jours	21 Heures
07	Logistique pour non logisticien	03 jours	21 Heures
08	Le Lean appliqué à la logistique	03 jours	21 Heures
09	Responsable Logistique : Manager votre supply chain	02 jours	14 Heures
10	Piloter la sous-traitance logistique	3 jours	21 Heures
11	Manager son magasin de stockage	3 jours	21 Heures

APPROVISIONNEMENT ET LOGISTIQUE : LES FONDAMENTAUX DE LA SUPPLY CHAIN

Durée Conseillée : 03 jours

Public concerné :

- Responsable et collaborateur logistique.
- Approvisionneur, logisticien, collaborateur de la Supply Chain accédant à la fonction.

Objectifs :

- Utiliser les outils et méthodes d'amélioration de la Supply Chain de son entreprise.
- Intégrer les règles de planification des ressources.
- Contribuer à la politique de stocks de son entreprise.
- Déployer une politique fournisseur efficace.
- Appliquer les règles du transport et de la logistique internationale.
-

PROGRAMME :

1 - Globaliser les actes logistiques du fournisseur au client : la Supply Chain

- Le périmètre, les enjeux et les métiers de la Supply Chain.
- La logistique et les relations avec les autres fonctions.
- Le Total Cost of Ownership.
- Les KPI de la Supply Chain.

2 - Maîtriser les apports des SI dans la Supply Chain

- ERP : principes, apports et points de vigilance.
- Les outils dédiés à la Supply Chain, MRP et DRP pour le calcul des besoins.

3 - Flux amont, mettre en place une politique de stocks en fonction des objectifs de l'entreprise

- Les méthodes de gestion de stocks.
- Le stock de sécurité.

Mise en situation

Optimisation des commandes sur un cas concret.

CATALOGUE LOGISTIQUE –TRANSPORT AS PERFORMANCE CONSULTING

4 - Schéma de distribution, livrer le client : de la commande à la livraison

- Le réseau de distribution, stratégique pour le client.
- L'entrepôt au cœur du dispositif.

5 - Gérer la relation client de façon optimale

- La valeur ajoutée et les missions du Service Clients au sein de la Supply Chain.
- La prise de commandes et les CRM.

6 - Comprendre l'importance du transport dans la logistique

- Les différents modes de transports, la législation.
- Les Incoterms® 2020.

7 - Collaborer avec les fournisseurs

- La Gestion Partagée des Approvisionnements, la Gestion Mutualisée des Approvisionnements.
- La démarche de progrès avec les fournisseurs.



Durée Conseillée : 03 jours

Public concerné :

- Responsable ou collaborateur de la fonction logistique / Supply Chain, Responsable RSE.
- Dirigeant et membre de comité de direction initiant une démarche RSE.
- Collaborateur des achats, de la production.
- Collaborateur de la fonction commerciale.

Objectifs :

- Concilier maîtrise des coûts et satisfaction client.
- Optimiser les performances de la Supply Chain grâce à la démarche RSE

PROGRAMME :

1 - Cerner les enjeux globaux de la RSE pour l'organisation

- Maîtriser les enjeux de l'organisation.
- Identifier le périmètre au sein de l'écosystème de la Supply Chain: amont, interne et aval.
- Intégrer le contexte normatif du référentiel RSE en logistique.

2 - Intégrer le référentiel RSE en logistique

- Maîtriser les étapes de la démarche.
- Définir les enjeux et opportunités pour l'organisation.
- Identifier les acteurs, parties prenantes de la démarche.
- Maîtriser les champs d'action et principes de la démarche.
- Intégrer les différents niveaux d'enjeux.
- Décliner les objectifs globaux.
- Elaborer la matrice de matérialité.

3 - Piloter la performance RSE

- Comprendre l'approche méthodologique.
- Maîtriser les typologies d'indicateurs.
- Intégrer les indicateurs de performance fondamentaux communs.
- Intégrer les indicateurs de performance majeurs opérationnels & spécifiques ou complémentaires.

4 - Donneur d'ordres : Valoriser la démarche RSE en logistique

- Intégrer la notion de chaîne de valeur.
- Créer de la valeur grâce à la démarche RSE en logistique.
- La réduction des coûts grâce à la démarche RSE en logistique.
- Intégrer des éléments dans l'appel d'offre OAL & le cahier des charges fournisseur.

CATALOGUE LOGISTIQUE –TRANSPORT AS PERFORMANCE CONSULTING

LOGISTIQUE DU E-COMMERCE ET DU DERNIER KILOMETRE

Durée conseillée : 03 jours

Public concerné :

- Responsables logistique, transport, au sein d'entreprises B2B ou B2C confrontées aux problématiques de distribution en centre-ville

Objectifs :

- Construire et optimiser votre logistique du dernier kilomètre.
- Élaborer la stratégie logistique e-commerce et le schéma directeur.
- Déployer les solutions logistiques, évaluer la performance et piloter l'activité.

PROGRAMME :

1 - Définir la stratégie de distribution en fonction de la stratégie globale de l'organisation

- Définir la stratégie de distribution en fonction des attentes clients.
- Déterminer le périmètre de la prestation : distribution reverse logistique.
- Simuler les postes de coûts principaux.

2 - Elaborer le schéma directeur cible

- Effectuer la cartographie des flux (B2B ou B2C).
- Localiser ses stocks et entrepôts.
- S'adapter au lead time.
- Intégrer les impacts environnementaux.

3 - Mettre en place la solution logistique e-commerce

- Positionner les stocks de proximité.
- Mutualiser la distribution/ centres urbains.
- Choisir les modes de distribution.
- Maîtriser l'offre des prestataires : livraison de nuit...

4 - Piloter l'activité

- Mettre en place des indicateurs financiers et qualitatifs.
- Frais de livraison par colis.
- Frais de livraison par véhicule et par kilomètre.
- Kilométrage prévu /réalisé : les TMS.
- Taux de service => pourcentage de livraisons effectuées dans les temps.
- Taux de consommation du carburant.
- Le taux de réclamation clients.
- Le pourcentage de colis endommagés/ perdus pendant le transport.



CATALOGUE LOGISTIQUE –TRANSPORT AS PERFORMANCE CONSULTING

5 - Pérenniser son schéma de distribution

- Intégrer les indicateurs sociaux et environnementaux.
- Initier une démarche de progrès continu.

Durée conseillée : 02 jours

Public concerné :

- Professionnels souhaitant mettre en place une initiative d'économie circulaire, du stade exploratoire à la mise en œuvre.
- Professionnels à la recherche d'exutoires non terminaux pour leurs déchets.
- Acheteurs.
- Managers de la Supply Chain et des Services généraux.

Objectifs :

- Comprendre les enjeux de l'économie circulaire à travers les 7 piliers de l'ADEME.
- Trouver les clés pour déployer dans son entreprise en s'inspirant des cas concrets et exercices.
- Connaître les enjeux économiques associés.

PROGRAMME :

1 - La Fresque de l'Économie Circulaire

- Enjeux de l'économie linéaire.
- Les piliers de l'économie circulaire.

2 - Initialiser la démarche

- Connaître les enjeux réglementaires.
- Analyser sa chaîne de valeur.
- Identifier les problématiques des parties intéressées.
- Actionner les 7 leviers :
 - Approvisionnement durable.
 - Éco-conception.
 - Écologie Industrielle et Territoriale.
 - Économie de la fonctionnalité.
 - Consommation responsable.
 - Allongement de la durée d'usage.

3 - L'approche économique

- Concilier Économie circulaire et optimisation des coûts.
- Appréhender les opportunités de facilitation.

4 - Manager un projet d'économie circulaire

- Identifier les ressources.
- Construire le planning.
- Choisir les KPI.

ETABLIR DES PREVISIONS DE VENTE : ENTRAINEMENT PRATIQUE
--

Durée conseillée : 02 jours

Public concerné :

- Toute personne souhaitant établir des prévisions de vente et maîtrisant les bases d'Excel et des statistiques : collaborateur de la Supply Chain, commercial, acheteur, gestionnaire, ...

Objectifs :

- Utiliser les bonnes méthodes de prévision.
- Organiser et piloter le processus prévisions de vente.
- Fiabiliser les prévisions de vente.

PROGRAMME :

1 - Appréhender l'importance de la prévision dans la Supply Chain

- Périmètre & enjeux de la Supply Chain.
- Les modes de gestion de la demande.
- La planification et le plan d'approvisionnement.

2 - Comprendre le processus prévisions : phase amont

- La granularité.
- La qualification de la nature du besoin.
- La définition de la temporalité.
- Le Comité de prévision : identifier ses membres.

3 - Comprendre le processus prévisions : phase aval

- La collecte et le filtrage des données.
- L'exploitation de la demande passée.
- Le test des modèles : mises en pratique.

4 - Prévisions de vente et systèmes d'information

- Principaux progiciels de prévisions.
- Big data et Intelligence Artificielle.

5 - Piloter et améliorer les prévisions de vente

- Mesure de la fiabilité de la prévision.
- L'amélioration des performances des prévisions

LES BASES STATISTIQUES POUR EXPLOITER DES DONNEES CHIFFREES

Durée conseillée : 03 jours

Public concerné :

- Toute personne devant traiter et exploiter des données.
- Pour la mise en forme de données sans travailler sur les statistiques, choisir la formation

Objectifs :

Faire parler" les données et les chiffres, pratiquer les outils de base des statistiques permettant d'avoir une vision juste, non déformée de la réalité, et de prendre de bonnes décisions.

PROGRAMME :

1 - Les enjeux de l'analyse de données

- Observer, comprendre, décider.
- Vocabulaire statistique de base.

2 - Visualiser des données (à partir du programme Excel)

- Choisir le bon graphique selon les données recueillies : histogrammes, nuages de points, radars, diagrammes en barres.
- Construire un Pareto pour décider.

3 - Exploiter chiffres et indicateurs

- Calculer sur Excel : moyenne, médiane, écart type, étendue...Exploiter la valeur de ces paramètres.
- Calculer simplement sous Excel les pourcentages de répartition et d'évolution.
- Les principales lois statistiques régissant des phénomènes industriels ou sociétaux.

4 - Estimer des résultats, anticiper

- Estimer des résultats à partir d'un échantillon, calculer des intervalles de confiance simples. Définir la taille optimale d'un échantillon.
- Rechercher le lien entre deux phénomènes : corrélation.
- Prévoir de nouvelles valeurs grâce à la régression simple.

5 - Mener une analyse statistique

- Les questions clés à se poser pour réussir une analyse de données. Tracer la feuille de route d'une analyse de données.

CATALOGUE LOGISTIQUE –TRANSPORT AS PERFORMANCE CONSULTING

LOGISTIQUE POUR NON LOGISTICIEN

Durée conseillée : 03 jours

Public concerné :

- Collaborateur devant travailler avec le service logistique et la "Supply Chain",
- Acheteur,
- Collaborateur ADV
- Assistant(e) logistique.

Objectifs :

- Collaborer plus efficacement avec l'équipe logistique.
- Appréhender le rôle du client, du fournisseur, des stocks, et de chacun dans la chaîne logistique.
- Classer les systèmes d'informations utiles.

PROGRAMME :

1 - Les fondamentaux de la logistique et de la Supply Chain

- Les définitions de la logistique et de la Supply Chain.
- Le périmètre de la Supply Chain.
- Les grandes tendances logistiques.
- Le positionnement, l'organisation et les fonctions de la Supply Chain.
- Les coûts logistiques.

2 - Les enjeux de la logistique et de la Supply Chain

- La satisfaction client et l'optimisation des coûts.
- Les prérequis : les données d'entrée du processus logistique global.

3 - Les leviers de la performance logistique

- Les systèmes d'information :
 - Les notions d'ERP, de Management des Ressources de Production et/ou de distribution ;
 - Le PIC : Plan Industriel et Commercial ;
 - Les WMS et TMS.
- La planification.
- Les prévisions.
- Les indicateurs.

4 - La protection par les stocks

- Le rôle du stock.
- Les enjeux des stocks.
- Les coûts des stocks.
- Les méthodes d'approvisionnement.
- Les stocks de sécurité.

CATALOGUE LOGISTIQUE –TRANSPORT AS PERFORMANCE CONSULTING

5 - Comprendre le rôle de chacun dans la chaîne logistique

- La contribution du collaborateur à la chaîne de valeur du client.
- L'interface avec les fonctions Achats, Approvisionnements, Marketing, Production et Commerce.

Durée conseillée : 03 jours

Public concerné :

- Directeur et responsable de plates-formes de distribution. D'entrepôts, de la Supply Chain, Responsable d'un projet Lean, Responsable Méthodes, Ingénieur et Technicien Logistique.

Objectifs :

- Éliminer les gaspillages dans l'entrepôt, réduire la surface actuelle occupée et le lead time, simplifier les flux, améliorer la productivité.
- Augmenter le taux de remplissage des camions.

PROGRAMME :

1 - Analyser les flux

- Exercice d'analyse de flux logistique.
- Valeur ajoutée et non-valeur ajoutée.

2 - Étudier les 7 mudas (gaspillages) à l'entrepôt

- Rappel des 7 gaspillages fondamentaux.
- Adaptation au contexte de l'entrepôt.
- Cas concret : présentation d'une démarche réussie.

3 - Clarifier et simplifier les flux dans l'entrepôt

- Réduire la complexité et recentrer les flux sur la création de valeur pour le client.
- Définir le fonctionnement cible de la chaîne logistique de l'entrepôt : réceptions ; mises en stock ; méthodes de préparation de commandes ; méthodes de réapprovisionnement ; expéditions ; chargement des camions.
- Exercice : parcours de prélèvement.

4 - Méthodes et outils du Lean pour la logistique

- Utiliser le VSM (Value Stream Mapping).
- PDCA, DMAIC, Spaghetti Flow, 5 Pourquoi.
- Gemba Walk.
- Les 5 S.
- Le management visuel.
- Implantations : plans d'entrepôt.

5 - Élaborer son plan d'actions

RESPONSABLE LOGISTIQUE : MANAGER VOTRE SUPPLY CHAIN

Durée conseillée : 06 jours

Public concerné :

- Directeur et responsable logistique Supply Chain.
- Ingénieur ou cadre du service logistique accédant au poste de responsable.
- Tout collaborateur évoluant vers des responsabilités stratégiques dans la Supply Chain.
- Cadre en transition souhaitant améliorer et valider ses compétences en Supply Chain.
-

Objectifs :

- Piloter une Supply Chain complète.
- Organiser les flux du client au fournisseur.
- Maîtriser la demande et planifier la Supply Chain.
- Réduire les stocks grâce aux règles de gestion.
- Optimiser vos entrepôts et vos plateformes.
- Maîtriser l'externalisation des prestations.
- Adapter la politique de transport.

PROGRAMME :

PARTIE 1 : Maîtriser les flux du client au fournisseur : la Supply Chain (3 jours)

1 - De la logistique à la Supply Chain

- La Supply Chain : missions et responsabilités.
- Les différentes organisations possibles.
- Les Systèmes d'Information appliqués à la Supply Chain.
- Les enjeux financiers de la Supply Chain.
- Le processus des prévisions de ventes.

2 - Application du concept de "Supply Chain" : mise en place d'un flux d'approvisionnement ininterrompu du client au fournisseur

- La mise en ligne des processus et les enjeux au travers d'un jeu pédagogique d'entreprise.
- La simulation de la chaîne logistique.
- Comprendre les phénomènes de la chaîne logistique par la simulation.
- Les indicateurs de la satisfaction clients.
- Les indicateurs du fonctionnement interne.

CATALOGUE LOGISTIQUE –TRANSPORT AS PERFORMANCE CONSULTING

3 - L'analyse de la stratégie logistique de l'entreprise

- Le tableau de bord du responsable logistique.
- Quelles solutions logistiques pour quelle stratégie ?

Mise en situation

Quiz ludique en ligne pour valider les acquis.

4 - Activités à distance

- Trois modules e-learning : "Planifier et tenir ses priorités de la semaine" et "Les fondamentaux du management de projet" Partie A et B.

Mise en application pratique :

- Avant la partie 2, créer le schéma directeur logistique de son entreprise.

PARTIE 2 : Distribuer et transporter : la logistique aval (3 jours)

1 - La tenue de la promesse de vente

- La gestion de la demande client.
- La planification des ressources :
 - Introduction des ordres dans le processus de production et de livraison.
- L'administration des ventes :
 - Organisation et bonnes pratiques.

2 - Le réseau de distribution

- Les stratégies et organisations possibles en fonction des besoins clients.
- Le choix de la localisation des plates-formes et entrepôts.

3 - La gestion de l'entrepôt

- Le rôle et les fonctions de l'entrepôt dans la solution logistique.
- Connaissance et bonnes pratiques des activités de base :
 - Réception, stockage, préparation de commandes, expédition, traitement des litiges et retours.
- L'audit de l'entrepôt : les outils d'analyse pour l'amélioration de la productivité, de la réactivité et de la rentabilité.

4 - L'externalisation des activités logistiques

- L'approche juridique.
- Les étapes vers l'externalisation :
 - Le cahier des charges pour la sélection des prestataires ;
 - La formalisation contractuelle entre donneur d'ordre et prestataire.

CATALOGUE LOGISTIQUE –TRANSPORT AS PERFORMANCE CONSULTING

5 - Le pilotage de l'activité transports

- Choisir les bons Incoterms ICC 2020 en fonction de ses activités et de sa stratégie.
- Comprendre la prestation de transport :
 - Les acteurs du secteur ;
 - Le transport routier ;
 - Les transports aériens et maritimes.
- Gérer un contrat de transport :
 - Les responsabilités du chargeur et du prestataire ;
 - Le règlement des litiges ;
 - Les assurances Transport.
- Les notions essentielles de la douane :
 - L'origine ;
 - La nomenclature douanière ;
 - La valeur en douane ;
 - Les régimes douaniers.

Durée conseillée : 03 jours

Public concerné :

- Responsables de la Supply Chain et/ou des activités logistiques, tous les acteurs de la Supply Chain et/ou de la logistique en relation avec des prestataires externes.

Objectifs :

- Rédiger un cahier des charges complet, intégrer tous les acteurs au choix du prestataire, et fournir à celui-ci les conditions optimales de réussite du projet.

PROGRAMME :

- 1- Réaliser un diagnostic de la situation pour évaluer le bénéfice de la sous-traitance logistique
- Maîtriser les enjeux de la sous-traitance ou de l'externalisation : recentrage sur le cœur de métier, gain de flexibilité en ressources humaines, gain de place, optimisation des coûts, etc.
- Anticiper les risques et les difficultés pour l'entreprise : perte de savoir-faire, risques sociaux.
- Analyser les flux logistiques actuels.
- Simuler les coûts actuels de l'activité si traitée en interne.

2- Réaliser la consultation

- Créer une équipe projet transversale et établir le macro-planning.
- Élaborer le cahier des charges.
- Créer une matrice tarifaire.
- Évaluer avec pertinence les réponses des prestataires.
- Définir le panel de prestataires consultés.

3 - L'analyse des réponses et le choix du prestataire

- Comprendre les étapes du processus d'analyse.
- Choisir le prestataire.
- Contractualiser la relation avec le prestataire.

4 - La mise en place d'un partenariat réussi

- Accompagner le prestataire dans le déploiement de sa prestation.
- Transférer l'activité.
- Suivre les KPIs clés et mettre en place des actions de progrès.
- Définir des objectifs gagnant gagnant dans la durée.

Durée conseillée : 03 jours

Public concerné :

- Responsable de magasin, responsable logistique, chef d'équipe logistique, acheteur, approvisionneur.

Objectifs :

- Optimiser l'efficacité des opérations du magasin et améliorer la disponibilité du stock : de la réception au stockage jusqu'à la préparation de commande et l'expédition.

PROGRAMME :

1 - Identifier les rôles du magasin dans l'entreprise

- Les missions du magasin dans la chaîne logistique globale.
- Les missions du magasinier et du responsable magasin.

2 - Maîtriser les principales fonctions du magasin

- La réception, l'accueil des transporteurs.
- Le stockage-rangement, l'ABC appliqué au magasin.
- La préparation de commandes et le traitement des urgences.
- La gestion des expéditions, les conditionnements et la traçabilité des opérations.
- Les nouveaux équipements du magasin (chariots élévateurs AGV...).
- Les bases du Lean appliqué au magasin.
- Les précautions à prendre pour prévenir les litiges.

3 - Devenir le spécialiste du stockage

- Les différents systèmes de stockage et leur efficacité.
- Comment gagner de la place ?
- Optimiser le nombre d'emplacements de stockage.
- Les stocks de sécurité, le nombre économique de commandes.
- L'approvisionnement sur seuil, le Kanban.

4 - La qualité et l'amélioration continue au magasin

- La contribution du magasin au management de la qualité.
- Les 5 S appliqués au magasin.
- Les différents types d'inventaires (partiels, tournants...).
- Le tableau de bord pour maîtriser le pilotage du magasin.

CATALOGUE LOGISTIQUE –TRANSPORT AS PERFORMANCE CONSULTING

5 - Les réglementations à respecter, la sécurité

- La sécurité dans les magasins.
- Les obligations de contrôle.

6 - L'animation de l'équipe

- L'animation d'une équipe de magasiniers : fédérer, motiver, impliquer.

APPROVISIONNEMENT ET GESTION DES STOCKS

**CATALOGUE LOGISTIQUE –TRANSPORT
AS PERFORMANCE CONSULTING**

APPROVISIONNEMENT ET GESTION DES STOCKS			
N° ORDRE	DESIGNATION	DUREE	
01	Formation pratique l’approvisionnement -Niveau 1	03 jours	21 Heures
02	Formation pratique l’approvisionnement - Niveau 2	03 jours	21 Heures
03	Etablir des prévisions de vente : entraînement pratique	03 jours	21 Heures
04	Responsable Approvisionnement	06 jours	42 Heures
05	Achat et approvisionnement en PME	03 jours	21 Heures
06	Méthodes pratiques de gestion des stocks	03 jours	21 Heures
07	Organiser ses stocks au quotidien	03 jours	21 Heures
08	Etablir des prévisions de vente : entraînement pratique	03 jours	21 Heures
09	Manger son magasin de stockage	03 jours	21 Heures

Durée Conseillée : 03 jours

Public concerné :

- Approvisionneur débutant dans la fonction ou en charge de l'approvisionnement sans formation initiale ou récente à son métier (approvisionnement de matières premières, de pièces de rechange, d'emballages, de produits de négoce...).

Objectifs :

- Intégrer la valeur ajoutée du métier d'approvisionneur.
- Travailler efficacement avec les autres fonctions (achats, commerce, gestion, ...).
- Mesurer les enjeux et les risques du stock.
- Intégrer les méthodes d'approvisionnement.

PROGRAMME :

1 - Approvisionnement : le métier

- La Supply chain : périmètre & enjeux.
- Les modes de gestion des flux.
- Les métiers de la Supply Chain.
- Les missions de l'approvisionneur.
- Les objectifs de l'approvisionneur.
- Les indicateurs clés de la fonction approvisionnement.

2 - L'environnement de l'approvisionneur

- Les interfaces avec les autres fonctions.
- Les échanges d'information avec les clients internes.

3 - Le processus d'approvisionnement

- Les données d'entrée.
- Les éléments à maîtriser : le délai d'appro, sa variation, le stock disponible.
- Le processus d'approvisionnement.
- Le plan d'approvisionnement.

4 - Les méthodes d'approvisionnement

- Les 3 modes de gestion des stocks.
- Le rôle et la typologie des stocks.
- Le coût des stocks.
- Les 4 méthodes de gestion des stocks.
- Les critères de choix des méthodes.
- Le calcul du stock de sécurité.

CATALOGUE LOGISTIQUE –TRANSPORT AS PERFORMANCE CONSULTING

5 - La gestion du portefeuille

- L'analyse ABC : principe.
- Les enjeux de la classification ABC.
- Cas pratique.

FORMATION PRATIQUE L'APPROVISIONNEMENT - NIVEAU 2

Durée Conseillée : 03 jours

Public concerné :

- Responsable procurement/approvisionnements exerçant en milieu industriel ou de négoce, approvisionneur, acheteur avec une expérience de 2 à 3 ans dans la fonction approvisionnements.
- Il est recommandé de suivre d'abord le Niveau 1

Objectifs :

- Améliorer le taux de service au juste stock.
- Réduire les aléas potentiels pour fiabiliser les délais.
- Coordonner achat et approvisionnement.

PROGRAMME :

1 - Les responsabilités de l'approvisionneur confirmé

- Les missions et la valeur ajoutée de l'approvisionneur confirmé.
- La mesure des performances de la fonction.
- L'optimisation des performances de la fonction.
- La maîtrise du processus d'approvisionnement et de ses données d'entrée.

2 - La gestion optimale des approvisionnements

- Les coûts liés à la gestion des stocks.
- L'optimisation de la gestion des stocks : le choix de la méthode.
- L'optimisation des stocks : le choix des paramètres.
- Le dimensionnement du stock de sécurité.
- L'optimisation du stock de sécurité.

3 - La gestion optimale du portefeuille

- L'optimisation des stocks : l'analyse ABC, principes.
- La réalisation d'une analyse ABC : exercice.
- La réalisation d'une analyse ABC croisée.
- Les classes de gestion des stocks.

CATALOGUE LOGISTIQUE –TRANSPORT AS PERFORMANCE CONSULTING

4 - Le renforcement de la collaboration avec les clients internes

- Les principales interfaces.
- Le renforcement de la collaboration interne.
- Focus sur la fonction achat.
- La notion de TCO.

5 - L'optimisation de la relation client/fournisseur

- L'apport du classement ABC fournisseurs/produits.
- Le cahier des charges logistique.

ETABLIR DES PREVISIONS DE VENTE : ENTRAINEMENT PRATIQUE

Durée Conseillée : 03 jours

Public concerné :

- Toute personne souhaitant établir des prévisions de vente et maîtrisant les bases d'Excel et des statistiques : collaborateur de la Supply Chain, commercial, acheteur, gestionnaire, ...

Objectifs :

- Utiliser les bonnes méthodes de prévision.
- Organiser et piloter le processus prévisions de vente.
- Fiabiliser les prévisions de vente.

PROGRAMME :

1 - Appréhender l'importance de la prévision dans la Supply Chain

- Périmètre & enjeux de la Supply Chain.
- Les modes de gestion de la demande.
- La planification et le plan d'approvisionnement.

2 - Comprendre le processus prévisions : phase amont

- La granularité.
- La qualification de la nature du besoin.
- La définition de la temporalité.
- Le Comité de prévision : identifier ses membres.

3 - Comprendre le processus prévisions : phase aval

- La collecte et le filtrage des données.
- L'exploitation de la demande passée.
- Le test des modèles : mises en pratique.

4 - Prévisions de vente et systèmes d'information

- Principaux progiciels de prévisions.
- Big data et Intelligence Artificielle.

5 - Piloter et améliorer les prévisions de vente

- Mesure de la fiabilité de la prévision.
- L'amélioration des performances des prévisions.

Durée Conseillée : 06 jours

Public concerné :

- Approvisionneur souhaitant acquérir les outils du métier, responsable Approvisionnement en prise de fonction, collaborateur logistique souhaitant valoriser son expérience et ses acquis "terrain"

Objectifs :

- Travailler en bonne collaboration avec les acheteurs.
- Améliorer le taux de service aux clients internes et externes.
- Éviter les ruptures et les surstocks en dimensionnant le stock au juste nécessaire.
- Développer de vrais partenariats et la bonne posture avec les fournisseurs.

PROGRAMME :

PARTIE 1 : Comprendre les bases du métier de Responsable Approvisionnement (3 jours)

1 - Les bases du métier de Responsable approvisionnements

- Identifier "Qui fait Quoi ?" dans l'Entreprise.
- Repérer toutes les composantes du métier d'approvisionneur.
- L'approvisionnement, source de la satisfaction client.
- L'enjeu des prévisions

2 - Organiser le processus de demandes d'approvisionnements

- Le processus d'approvisionnement.
- L'environnement de la fonction ; les différents interlocuteurs.

3 - L'approvisionneur et l'utilisation des systèmes d'information

- Les ERP.
- Le Plan Industriel et Commercial (PIC, S&OP).
- Le MRP II, le Plan Directeur de Production.
- Le CBN (calcul du besoin Net).

4 - Optimiser la gestion de son portefeuille

- L'analyse ABC des familles de produits.
- L'analyse ABC de ses fournisseurs (Chiffres d'affaires, délais, qualité...).
- Identifier les priorités.
- Élaborer son plan d'actions.

CATALOGUE LOGISTIQUE –TRANSPORT AS PERFORMANCE CONSULTING

5 - Comprendre le rôle du stock dans l'approvisionnement

- Les 3 modes de gestion des stocks.
- Le rôle et les typologies du stock.
- Les stocks au juste nécessaire.

6 - S'approprier les techniques d'approvisionnements

- Les paramètres à maîtriser.
- La quantité économique à commander, la réduction du nombre de commandes.
- Le déclenchement sur seuil, le point de commande, les commandes périodiques.

7 - Estimer les stocks de sécurité

- Réagir face à la variabilité de la demande clients.
- Se prémunir face aux risques fournisseurs.
- Calculer le stock juste nécessaire en fonction du taux de service exigé.

PARTIE 2 : Maîtriser la relation fournisseurs (3 jours)

1 - Manager un service approvisionnement

- Les responsabilités du manager.
- L'organisation du service.
- Être le coach de son équipe :
 - Les définitions de fonctions ;
 - Le management par objectifs.

2 - Communiquer avec ses fournisseurs

- L'analyse des risques.
- Les informations à obtenir des fournisseurs.
- Les bonnes attitudes pour rendre positive la communication au jour le jour.
- La bonne posture.

3 - Bâtir son cahier des charges logistique

- Les informations à inclure :
 - Le protocole de réception ;
 - Le conditionnement et l'identification des produits ;
 - Les échanges d'informations ;
 - La gestion des litiges et les pénalités de retard.

4 - Réussir l'évaluation des fournisseurs

- Le choix des critères d'évaluation.
- La visite chez un fournisseur.

CATALOGUE LOGISTIQUE –TRANSPORT AS PERFORMANCE CONSULTING

5 - Développer des partenariats gagnants avec un nombre limité de fournisseurs

- Le Supplier Relationship Management (SRM).
- La Gestion Partagée des Approvisionnements (GPA).
- Le Collaborative Planning Forecasting & Replenishment (CPFR).
- Les actions de progrès pour partager les gains.

6 - Élaborer le tableau de bord de l'approvisionneur

- Les indicateurs stratégiques de la fonction.
- Les indicateurs opérationnels.
- L'optimisation des performances.
- La détermination de la valeur de stock.

7 - La RSE appliquée aux achats

- La Responsabilité Sociétale des Entreprises.
- Les objectifs
- Les impacts sur les achats.

Durée Conseillée : 03 jours

Public concerné :

- Acheteur-approvisionneur, responsable achats-logistique, responsable services généraux et cadre administratif.

Objectifs :

- Réduire les coûts des achats et augmenter le taux de satisfaction clients des PME.
- Faciliter le suivi des commandes et des contrats.
- Déterminer le niveau de stocks juste nécessaire.

PROGRAMME :

1 - Positionner les missions des Achats et Appros par rapport aux besoins clients

- La fonction Achats-Appros dans la Supply Chain.
- Le rôle des acheteurs et des approvisionneurs.

2 - Expliciter les éléments d'une politique d'achats

- Le processus Achats. Les interlocuteurs.
- Les règles de fonctionnement.

3 - Se préparer aux négociations

- L'ABC des familles d'achats.
- Les outils d'analyse d'un marché et du prix.
- La rédaction du cahier des charges fonctionnelles.
- Les demandes d'informations sur les fournisseurs.
- Les grilles de comparaison des offres.

4 - Choisir les méthodes d'approvisionnement et de stockage les plus adaptées

- Le contrat cadre et les commandes ouvertes.
- Le calcul des besoins et le point de commande.
- L'anticipation des aléas clients et des délais fournisseurs.
- Le calcul du stock de sécurité.

5 - Gérer la relation fournisseurs

- Le cahier des charges logistique.
- Évaluer les fournisseurs avec des indicateurs simples.

METHODES PRATIQUES DE GESTION DES STOCKS

Durée Conseillée : 03 jours

Public concerné :

- Gestionnaire de stocks, approvisionneur.
- Logisticien ayant en charge la gestion des stocks.
- Acheteur, distributeurs responsables de l'approvisionnement.

Objectifs :

- Identifier les zones d'enjeux de ses stocks (risques de rupture, stocks dormants et/ou excédentaires).
- Contribuer à la réduction du coût du stock.
- Déterminer le stock de sécurité en fonction du taux de service à obtenir.
- Assurer le pilotage de la gestion des stocks.
- Adapter le niveau des stocks en fonction du taux de service client.

PROGRAMME :

1 - Les enjeux de la gestion de stock

- La définition, le rôle et l'incidence des stocks pour l'entreprise.
- Les 3 types de gestion du stock.
- Les méthodes de valorisation du stock.
- Les procédures d'inventaire du stock.

2 - Les stratégies de gestion économique des stocks

- Make to stock / Make to order.
- Flux poussé / Flux tiré.

3 - Les paramètres de gestion des stocks

- Le délai d'approvisionnement.
- Le stock disponible théorique.
- La fréquence d'approvisionnement.

CATALOGUE LOGISTIQUE –TRANSPORT AS PERFORMANCE CONSULTING

4 - L'analyse des stocks

- La classification ABC.
- L'identification et la réduction des surstocks et des risques de rupture.

5 - Les méthodes d'approvisionnement

- Le stock de sécurité.
- Le Calcul du Besoin Net (CBN).
- La méthode sur seuil.
- La méthode calendaire.
- La méthode kanban.

6 - L'optimisation des stocks

- La politique de gestion des stocks.
- Les objectifs et indicateurs pertinents.
- Construction de votre plan d'actions.

Durée Conseillée : 03 jours

Public concerné :

- Magasinier responsable de la tenue des stocks.
- Acheteur, approvisionneur et logisticien.
- Gestionnaire de stocks

Objectifs :

- Optimiser le fonctionnement du magasin.
- Conduire les inventaires et fiabiliser les stocks.
- Gérer le stock du magasin.
- Élaborer le tableau de bord de la tenue du stock.

PROGRAMME :

1 - À quoi sert un stock, qui le gère

- Définition et rôle du stock.
- Les acteurs de la gestion du stock.
- Les 3 objectifs du magasin / entrepôt.

2 - Les fonctions principales du magasin

- Réception : principes, règles et organisation.
- Organisation de l'entrepôt et du stockage.
- Préparation des commandes, expédition et traçabilité.

3 - L'amélioration permanente

- La méthode ABC pour optimiser le rangement du stock.

Mise en situation

Simulation d'implantation, réception et stockage.

4 - La réalisation des inventaires

- Les mouvements de stock et la qualité des inventaires.
- Les objectifs et la réalisation de l'inventaire, les méthodes.

5 - La fiabilisation des inventaires

- Écarts : causes et fréquences.
- Ajustement des inventaires et des écritures.
- Mesure de la performance.

CATALOGUE LOGISTIQUE –TRANSPORT AS PERFORMANCE CONSULTING

6 - Le réapprovisionnement

- Gestion sur seuil, périodique.
- Calcul du stock de sécurité.

7 - Votre plan de progrès

- Vos objectifs, vos indicateurs, votre plan d'actions.

Durée Conseillée : 03 jours

Public concerné :

- Responsable de magasin, responsable logistique, chef d'équipe logistique, acheteur, approvisionneur

Objectifs :

- Optimiser l'efficacité des opérations du magasin et améliorer la disponibilité du stock : de la réception au stockage jusqu'à la préparation de commande et l'expédition.

PROGRAMME :

1 - Identifier les rôles du magasin dans l'entreprise

- Les missions du magasin dans la chaîne logistique globale.
- Les missions du magasinier et du responsable magasin.

2 - Maîtriser les principales fonctions du magasin

- La réception, l'accueil des transporteurs.
- Le stockage-rangement, l'ABC appliqué au magasin.
- La préparation de commandes et le traitement des urgences.
- La gestion des expéditions, les conditionnements et la traçabilité des opérations.
- Les nouveaux équipements du magasin (chariots élévateurs AGV...).
- Les bases du Lean appliqué au magasin.
- Les précautions à prendre pour prévenir les litiges.

3 - Devenir le spécialiste du stockage

- Les différents systèmes de stockage et leur efficacité.
- Comment gagner de la place ?
- Optimiser le nombre d'emplacements de stockage.
- Les stocks de sécurité, le nombre économique de commandes.
- L'approvisionnement sur seuil, le Kanban.

4 - La qualité et l'amélioration continue au magasin

- La contribution du magasin au management de la qualité.
- Les 5 S appliqués au magasin.
- Les différents types d'inventaires (partiels, tournants...).
- Le tableau de bord pour maîtriser le pilotage du magasin.

CATALOGUE LOGISTIQUE –TRANSPORT AS PERFORMANCE CONSULTING

5 - Les réglementations à respecter, la sécurité

- La sécurité dans les magasins.
- Les obligations de contrôle.

6 - L'animation de l'équipe

- L'animation d'une équipe de magasiniers : fédérer, motiver, impliquer.

TRANSPORT - DISTRIBUTION

**CATALOGUE LOGISTIQUE –TRANSPORT
AS PERFORMANCE CONSULTING**

TRANSPORT -DISTRIBUTION			
N° ORDRE	<u>DESIGNATION</u>	<u>DUREE</u>	
01	Appel D'offre Transport : rédaction et mise en œuvre	03 jours	21 Heures
02	Les fondamentaux du Transport	03 jours	21 Heures
03	Transport routier national et international	03 jours	21 Heures
04	Maitriser vos transports aériens et maritimes	03 jours	21 Heures
05	Gérer l'activité expéditions au quotidien	03 jours	21 Heures
06	Manager l'activité d'un service clients	03 jours	21 Heures
07	Organiser sa logistique internationale	03 jours	21 Heures
08	Connaitre la réglementation douanière et maitriser le transport	03 jours	21 Heures
09	Ordonnancement et planification d'atelier	03 jours	21 Heures
10	MRP2 et gestion de production	03 jours	21 Heures

APPEL D'OFFRE TRANSPORT : REDACTION ET MISE EN ŒUVRE

Durée Conseillée : 03 jours

Public concerné :

- Responsable transport chez un chargeur, responsable exploitation, transport, transit et logistique, collaborateur et gestionnaire transport, assistant logistique.

Objectifs :

- Contrôler les points clés d'un cahier des charges efficient visant performance et qualité.
- Mettre en place la procédure opérationnelle standard (SOP).

PROGRAMME :

1 - Activité à distance

- Une vidéo : "Comment établir une relation client-fournisseur constructive ?".

2 - Réaliser la cartographie de ses flux de transport

- Établir sa VSM (Value Stream Mapping).
- Définir la volumétrie de ses flux.
- Déterminer le cadencement des flux.

3 - Rédiger le cahier des charges transports

- Déterminer la grille tarifaire de réponse.
- Définir les prestations attendues.
- Valider une durée d'application raisonnée.
- Préciser toute spécificité sur les flux.

4 - Sélectionner les prestataires transport pour l'appel d'offres

- Réaliser le 1^{er} choix de prestataires.
- Présélectionner des prestataires.
- Conduire des entretiens avec les short-listés.
- Décider du/des prestataires sélectionnés.

5 - Mettre en place la SOP (Standard Opération Procédure) avec le prestataire

- Rédiger la SOP en lien avec le cahier des charges.
- Tenir compte des obligations et responsabilités des parties.
- Faire valider la SOP par toutes les parties prenantes.

CATALOGUE LOGISTIQUE –TRANSPORT AS PERFORMANCE CONSULTING

- Planifier (Gantt) la mise en place de la nouvelle organisation.

6 - L'amélioration continue de la prestation

- Les KPI spécifiques permettant de suivre la prestation.
- Les revues performance et qualité avec le prestataire.

Durée Conseillée : 03 jours

Public concerné :

- Responsable des services logistiques, transport, ADV.
- Collaborateur des services logistiques et transports et Import-Export, acheteur des prestations transports.

Objectifs :

- Optimiser les coûts du transport.
- Contribuer à l'achat et au suivi des prestations.
- Améliorer le ratio qualité de service/prix.
- Utiliser les facilités douanières.

PROGRAMME :

1 - Les aspects techniques et contractuels des modes de transport

- La chaîne globale du transport et les différents interlocuteurs.
- Les cadres juridiques France et International pour le Routier, la conteneurisation pour le Maritime, les critères de choix pour l'Aérien et le Multi-modal.

2 - Les responsabilités dans un contrat de transport

- Les responsabilités du prestataire et du chargeur.
- Le suivi de la prestation.
- Le règlement des litiges.
- L'assurance transport.

3 - L'environnement juridique et fiscal

- Les Incoterms ICC 2020.
- Les déclarations fiscales et douanières : DEB, DES dans l'Union Européenne, DAU et Delta, export-import avec les pays tiers, les différents régimes douaniers.

CATALOGUE LOGISTIQUE –TRANSPORT AS PERFORMANCE CONSULTING

4 - L'achat de la prestation de transport

- Le cahier des charges.
- La négociation des achats de transports route, air et mer.
- La sélection du prestataire et la mise en place du contrat.
- Intégrer la prise en compte de la RSE pour des achats transport responsables.

5 - La performance du transport

- Tableau de bord et indicateurs.
- La démarche de progrès.

Durée Conseillée : 03 jours

Public concerné :

- Responsable transport chez un chargeur, responsable exploitation, transport, transit et logistique, collaborateur et gestionnaire transport, assistant logistique.

Objectifs :

- Maîtriser l'organisation du transport routier, sa tarification et les points de négociation.
- Mettre en place des outils de suivi de performance opérationnelle et environnementale (RSE)

PROGRAMME :

1 - L'environnement du secteur du transport routier

- Inventorier les acteurs du secteur.
- Lister les typologies de véhicule.
- Intégrer les réglementations.
- S'informer sur l'actualité de la profession.

2 - Les aspects contractuels et réglementaires du transport routier national et international

- S'approprier les contrats types nationaux.
- Respecter la convention CMR de Genève.
- Comparer la réglementation européenne et la loi française.
- Vérifier l'assurance des marchandises transportées.

3 - Les documents de transport

- Produire la lettre de voiture nationale.
- Rédiger la lettre de voiture CMR.

4 - La tarification du transport routier

- Analyser la structure des coûts du transport routier.
- Évaluer les coûts de revient standard.
- Calculer les ratios de taxation.
- Établir le "payant pour".
- Maîtriser les points de négociation.

CATALOGUE LOGISTIQUE –TRANSPORT AS PERFORMANCE CONSULTING

5 - L'achat transport et la RSE

- Les critères d'évaluation.
- Le risque RSE du transporteur.
- Intégrer la norme ISO 26000 pour des achats transport responsables.

6 - Les outils d'aide à une gestion efficiente de ses flux routiers

- Coordonner les flux avec les TMS (Transport Management System).
- Améliorer les emballages.
- Utiliser la VSM (Value Stream Mapping).
- Piloter avec les KPIs.
- .

Durée Conseillée : 03 jours

Public concerné :

- Collaborateur des services transport et logistique et des services Import-Export, responsable des services transport, ADV, achats et logistique.

Objectifs :

- Comprendre l'organisation du secteur des transports aériens et maritimes.
- Optimiser ses coûts de transports aériens et maritimes.
- Valoriser ses flux par la bonne utilisation des Incoterms®
- Maîtriser les bases de la douane.

PROGRAMME :

1 - L'environnement du secteur du transport routier

- Inventorier les acteurs du secteur.
- Lister les typologies de véhicule.
- Intégrer les réglementations.
- S'informer sur l'actualité de la profession.

2 - Les aspects contractuels et réglementaires du transport routier national et international

- S'approprier les contrats types nationaux.
- Respecter la convention CMR de Genève.
- Comparer la réglementation européenne et la loi française.
- Vérifier l'assurance des marchandises transportées.

3 - Les documents de transport

- Produire la lettre de voiture nationale.
- Rédiger la lettre de voiture CMR.

CATALOGUE LOGISTIQUE –TRANSPORT AS PERFORMANCE CONSULTING

4 - La tarification du transport routier

- Analyser la structure des coûts du transport routier.
- Évaluer les coûts de revient standard.
- Calculer les ratios de taxation.
- Établir le "payant pour".
- Maîtriser les points de négociation.

5 - L'achat transport et la RSE

- Les critères d'évaluation.
- Le risque RSE du transporteur.
- Intégrer la norme ISO 26000 pour des achats transport responsables.

6 - Les outils d'aide à une gestion efficace de ses flux routiers

- Coordonner les flux avec les TMS (Transport Management System).
- Améliorer les emballages.
- Utiliser la VSM (Value Stream Mapping).
- Piloter avec les KPIs.

Durée Conseillée : 03 jours

Public concerné :

- Toute personne en charge des expéditions, chef de quai, tout collaborateur logistique, ADV, relation client, commercial.

Objectifs :

- Livrer à l'heure demandée et au juste coût.
- Limiter les litiges, non conformités à la livraison.
- Faire appliquer la réglementation des transports.
- Améliorer les relations chargeur-transporteurs.

PROGRAMME :

1 - Anticiper le transport pour livrer à l'heure au juste coût

- Le cahier des charges transport.
- Les conditions d'une livraison réussie.
- Les différents modes de transport : avantages et inconvénients.
- Les Incoterms® 2020.
- Les documents d'accompagnement.

2 - Préparer les colis pour en préserver l'intégrité

- La sécurisation du flux.
- L'identification des colis.
- Le cahier des charges du conditionnement.
- L'indemnisation des pertes et avaries.
- La réglementation du transport routier.

3 - Expédier en fonction de la demande client

- Les bonnes pratiques d'expédition.
- Préparer les commandes.
- Planifier les chargements.

4 - Piloter l'activité expéditions avec le tableau de bord

- Les indicateurs de pilotage.
- Construire son tableau de bord.

Durée Conseillée : 03 jours

Public concerné :

- Responsable Service Clients, Responsable ADV, cadre prenant en charge un service ADV, responsable logistique chapeautant l'ADV

Objectifs :

- Piloter le processus ADV, relais entre logistique et force commerciale.
- Organiser le service ADV face aux exigences marché.
- Améliorer les performances client de son équipe.

PROGRAMME :

1 - Le positionnement du service Clients dans l'entreprise

- Le service Clients dans la Supply Chain.
- Les attentes des clients.
- Trouver le juste positionnement du service Clients ou Administration des ventes (ADV).

2 - Les missions du service Clients

- Sécuriser le cycle de la commande de sa réception jusqu'à sa facturation.
- Améliorer la gestion de la relation client.
- Fluidifier les opérations pour une meilleure efficacité du service.

3 - Les interfaces en interne

- Organiser la communication avec tous les acteurs agissant sur le flux des commandes, marketing et commercial, Supply Chain et logistique, finances.
- La valeur ajoutée du service Clients.

4 - La stratégie du service Clients

- Le concept TQM (Total Quality Management).
- La différenciation (qualité, service, innovation).

CATALOGUE LOGISTIQUE –TRANSPORT AS PERFORMANCE CONSULTING

5 - Devenir le coach de son équipe

- Les responsabilités du manager.
- Les 4 styles de management : autodiagnostic individuel.
- La gestion des conflits.

6 - Les outils de pilotage et la mesure de la performance

- Concevoir et mettre en œuvre une enquête de satisfaction.
- Construire son tableau de bord, choisir les indicateurs pertinents, choisir les bons outils informatiques associés.

Durée Conseillée : 02 jours

Public concerné :

- Directeur logistique, responsable logistique, responsable de la Supply Chain, ingénieur ou chef de projet logistique.

Objectifs :

- Sélectionner les meilleures solutions pour optimiser et piloter ses flux logistiques à l'international.

PROGRAMME :

1 - Organiser son réseau transport, plateformes et logistique à l'international

- Identifier les acteurs clés, les partenaires et l'organisation cible d'une logistique internationale.
- Sélectionner les différents modes de transport en intégrant les enjeux environnementaux et réglementaires, le coût et le taux de service client.

2 - Maîtriser l'essentiel des incoterms® et des formalités douanières

- Comprendre et utiliser les Incoterms® 2020.
- Maîtriser les formalités douanières : l'origine et l'espèce de la marchandise, la valeur, les modalités de dédouanement, et exploiter les différents régimes douaniers.

3 - Optimiser et sécuriser les flux pour prévenir les risques

- Connaître les enjeux et les risques associés.
- Gérer efficacement les flux en s'appuyant sur les systèmes d'information et les nouvelles technologies.

**CONNAITRE LA REGLEMENTATION DOUANIERE ET MAITRISER LE
TRANSPORT**

Durée Conseillée : 02 jours

Public concerné :

- Collaborateur des services Import-Export.
- Collaborateur des services ADV, achats et logistique.

Objectifs :

- Analyser, sélectionner et mettre en place les différentes procédures de dédouanement.
- Rédiger les documents exigés par l'administration.
- Négocier d'égal à égal avec les transitaires.
- Trouver les documents nécessaires aux opérations d'exportation et d'importation.
- Anticiper les litiges avec les douanes et préparer sa négociation.

PROGRAMME :

1 - Comprendre l'organisation des échanges internationaux et le rôle de la douane

- Découvrir les réglementations internationales et typologies d'accords commerciaux.
- Connaître le rôle de l'OMD dans les procédures douanières mondiales.
- Appréhender le code des douanes de l'union (CDU).

2 - Maîtriser les Incoterms® 2020 et leurs impacts dans la gestion des opérations douanières et logistiques

- **Connaître les familles** d'Incoterms® et leurs règles d'utilisation en fonction des schémas logistiques.
- Comprendre l'impact sur l'offre commerciale et la gestion des flux physiques et documentaires.
- Identifier les répercussions douanières liées aux choix Incoterms®.

3 - Comprendre les règles de base des opérations douanières

- Identifier l'espèce tarifaire et l'origine du produit et déposer des RTC, RCO.
- Comprendre et calculer en fonction de l'Incoterm® négocié la valeur statistique, valeur en douane et base à la TVA.
- Évaluer la recette douanière.
- Analyser l'intérêt des statuts EA, EE et OEA.

CATALOGUE LOGISTIQUE –TRANSPORT AS PERFORMANCE CONSULTING

4 - Maîtriser les opérations intracommunautaires

- Trouver le code TVA intracommunautaire.
- Rédiger la Déclaration d'Échanges de Biens.
- Émettre la facturation en intégrant les contraintes fiscales.
- Comprendre le fonctionnement des opérations triangulaires.

5 - Sécuriser les opérations extracommunautaires

- Comprendre le flux de déclaration (DELTA, ECS, ICS, ...).
- Établir la déclaration en douane (DAU) ou donner des consignes de dédouanement au représentant en douanes.
- Établir une facture conforme pour éliminer tout risque de blocage.
- Identifier les documents de la liasse export/import requis en UE et dans les pays tiers.

6 - Découvrir les procédures et régimes particuliers pour faciliter les dédouanements

- Opter pour des procédures simplifiées de dédouanement (à domicile, centralisées...).
- Utiliser les régimes de transit, TIR, carnet ATA.
- Appliquer des régimes spécifiques aux retours de produits.
- Comprendre les régimes suspensifs, entrepôts sous douane, perfectionnement actif, passif.

7 - Connaître les risques douaniers

- Découvrir les typologies d'infractions et sanctions applicables.
- Anticiper et limiter les risques en cas de contrôle douanier

8 - Optimiser les opérations de transport

- Comprendre les spécificités des transports routiers, maritimes et aériens.
- Analyser les différentes tarifications et les documents de transport propres à chaque mode.
- Choisir une solution de transport et sélectionner les différents prestataires.

Durée Conseillée : 02 jours

Public concerné :

- Toute personne chargée de piloter les flux de fabrication et d'établir les plannings.
- Agent de planning.
- Technicien d'ordonnancement.
- Chef d'équipe.

Objectifs :

- Maîtriser les outils d'ordonnancement d'atelier et de planification.
- Comprendre le rôle et les règles de fonctionnement de l'ordonnancement.
- Assurer le suivi des plannings, et mettre en œuvre les bonnes pratiques de déplanification.

PROGRAMME :

1 - La fonction Ordonnancement

- La valeur ajoutée de la fonction, le triangle d'or de la performance d'entreprise.
- Les flux d'information.

2 - Le planning : un outil dynamique de communication et de progrès

- S'approprier la logique du MRP II (Management des Ressources de Production).
- Le Plan Industriel et Commercial (PIC).
- Assurer la réalisation du PDP (Programme Directeur de Production).
- Exploiter le Calcul des Besoins Nets : CBN.

Mise en situation

Exercices pratiques de création d'un PDP et du CBN.

3 - L'optimisation des stocks

- Les coûts des stocks.
- Les catégories de stocks.
- La gestion du stock.
- La notion de stock de sécurité et de taille de lots.

CATALOGUE LOGISTIQUE –TRANSPORT AS PERFORMANCE CONSULTING

4 - La maîtrise des outils de la planification

- Calculer la charge et la capacité.
- Taux de charge et d'emploi.
- Le planning de GANTT et le PERT.
- Optimiser enclenchements et jalonnements.
- Prioriser.

5 - Faire progresser l'entreprise avec le Juste à Temps (JAT) et le lean

- Identifier les principes du juste-à-temps.
- Utiliser les outils de l'amélioration continue et du lean.

Durée Conseillée : 02 jours

Public concerné :

- Toute personne souhaitant découvrir la gestion de production, le MRP II, ou vivant l'implantation d'un ERP.

Objectifs :

- Maîtriser le standard MRP II.
- Évaluer l'impact de la planification sur les flux.
- Fiabiliser les données du système.

PROGRAMME :

1 - Le système intégré de gestion ERP : enjeux et stratégie

- Les causes et conséquences de la mise en place d'un ERP.
- Rassembler les acteurs de l'entreprise autour du MRP II pour satisfaire le client final.
- Les coûts.

2 - Le MRP (Management des Ressources de Production) : arête dorsale du système de gestion de la production

- Les différents horizons du MRP II :
 - La programmation (long terme) : prévoir les ressources adaptées ;
 - L'ordonnancement (moyen terme) : assurer l'adéquation de la charge à la capacité par période ;
 - Le lancement et suivi (court terme) : planifier les moyens pour réaliser la demande du client.

3 - Les données à fiabiliser

- Les données dynamiques :
 - Les prévisions de ventes pour bâtir le plan industriel et commercial ;
 - Les stocks (matières premières, encours et produits finis).
- Les données statiques :
 - Les éléments clés du fichier article, les nomenclatures, les gammes.
- L'IA au service de la fiabilisation des données.

CATALOGUE LOGISTIQUE –TRANSPORT AS PERFORMANCE CONSULTING

4 - Les outils du MRP II à maîtriser

- Le PIC, le PDP
- Le calcul de besoin net.
- Les règles de l'équilibrage charge/capacité en fonction de l'horizon de planification.
- Les règles de planification fine : PERT et GANTT.

5 - L'impact de la planification sur la gestion des flux

- Mesurer les résultats.
- Proposer l'optimisation des contraintes de production.