



# Catalogue des Formations A Vision

Par Olivier Ardouin,  
**CPIM, CSCP, CPF, CGBL, CSCD**  
Consultant A Vision

# Formations Supply Chain

- Initiation à la Supply Chain par le jeu (1 jour)
- Les fondamentaux de la Supply Chain (2 jours)
- Prévoir la demande client (3 jours)
- Construire et mettre en œuvre un Plan Industriel et Commercial (1 jour)
- Planification tactique – PIC/PDP (2 jours)
- Politique, gestion et optimisation des Stocks et des Approvisionnements (2 jours)
- Supply Chain et développement Durable (2 jours)
- Traçabilité (1 jour)
- Supply Chain du Service Après Vente (2 jours)

# Initiation à la Supply Chain par le jeu

Durée : 1 jour

## **Vous recherchez...**

... Vous avez entendu parler du concept de « Supply Chain » mais ne voyez pas vraiment à quoi cela correspond. Vous ne comprenez pas pourquoi votre entreprise semble avoir tant de difficultés à fournir le bon produit au bon moment à son clients et ne savez pas en quoi vous pouvez contribuer à la performance opérationnelle de votre entreprise

## **Objectifs**

- Comprendre le concept de Supply Chain
- Comprendre l'effet coup de fouet (dit forester)
- Savoir éviter l'effet coup de fouet (Lean, GPA, CPFR...)
- Comprendre les fondamentaux de la planification.
- Connaître les 10 règles d'or pour avoir une Supply Chain efficiente et robuste

## **Pour qui ?**

▪ Toute personne impliquée dans une entreprise industrielle (Comité de Direction, équipes Commerciale, R&D, Production, Achats, Approvisionnements, Logistique, Ordonnancement, Responsable PDP, Qualité ...)

## **Comment ?**

▪ Le jeu dit « de la Bière » - Beer Game inventé par les chercheurs du MIT qui permet de mettre les participants en situation de gestion de flux physique. Le débriefing du jeu permet à chaque participant de mieux comprendre les fondements et les facteurs clés de succès de la démarche « Supply chain ».

## **Quels supports ?**

- Dossier participant, supports pré-formatés

# Les fondamentaux de la Supply Chain

Durée : 2 jours

## **Vous recherchez...**

... Vous avez mis en place votre ERP (Enterprise Resource Planning) ainsi que des actions Lean, mais vous n'avez pas obtenu tous les résultats escomptés, notamment en terme de taux de service et de niveau de stocks. Vous souhaitez améliorer la performance de votre processus de planification industrielle en maîtrisant tous les étapes de MRP II (Manufacturing Resource Planning).

## **Objectifs**

- Comprendre le concept de Supply Chain
- Comprendre chaque élément de MRP II ainsi que le rôle des différentes fonctions impliquées
- Comprendre les conditions nécessaires et le mode opératoire pour une mise en œuvre efficace des processus de Gestion de la Demande, du Plan Industrielle et Commercial (PIC), du Programme Directeur de Production (PDP), du Calcul de Besoins Nets (CBN) et du suivi des livraisons fournisseurs ainsi que des productions internes
- Comprendre les techniques d'optimisation des approvisionnements (flux poussés versus flux tirés, Juste à Temps, Kanban, Gestion Partagées des Approvisionnements...) tant en externe et qu'en interne
- Comprendre le concept de production à délai court : complémentarité entre MRP II et Lean Manufacturing

## **Pour qui ?**

- Toute personne impliquée dans le processus de planification industrielle (Comité de Direction, équipes Commerciale, R&D, Production, Achats, Approvisionnements, Logistique, Ordonnancement, Responsable PDP, Qualité ...)

## **Comment ?**

- Des études de cas constituent la pédagogie et servent de support à l'utilisation des outils proposés. Le débriefing des activités sur études de cas permet d'initier la transposition à la situation de chaque participant.

## **Quels supports ?**

- Dossier participant, supports pré-formatés

# Prévoir la demande client

Durée : 3 jours

## **Vous recherchez...**

...Vous souhaitez fiabiliser la performance opérationnelle de votre entreprise en améliorant vos prévisions. Vous souhaiteriez diminuer votre niveau de stock, tout en augmentant votre niveau de service client et en optimisant l'utilisation de vos investissements.

## **Objectifs...**

- comprendre les enjeux de la prévision
- Identifier les forces et les acteurs en présence
- Construire son processus de prévision
- Connaître les méthodes de prévision
- Construire un modèle de prévision
- Choisir un outil (système) de prévision
- Comprendre les facteurs clef de succès
- Mesurer la fiabilité de ses prévisions

## **Pour qui ?**

En PME : Président / VP / DG / Directeur Financier / Directeur Commercial

En grand compte : Directeur Supply Chain, Manager des prévisions, chefs de produits, planificateurs financiers

## **Comment ?**

Un cas d'étude constitue le fil rouge de la pédagogie et sert de support à l'utilisation des outils proposés. Le débriefing des activités sur cas d'étude permet d'initier la transposition à la situation de chaque participant.

**Quel support ?** Dossier participant, supports pré-formatés

# Construire et mettre en œuvre un Plan Industriel et Commercial

Durée : 1 jour

## **Vous recherchez...**

...Vous souhaiteriez intégrer le pilotage de votre entreprise en développant une vision unique et partagée de l'avenir par l'équipe de direction ?

Vous avez mis en place un système de prévision de la demande client mais n'en voyez pas les bénéfices sur vos niveaux de stock, vos niveau de service client....

## **Objectifs...**

- comprendre la valeur ajoutée du Plan Industriel et Commercial (PIC), la complémentarité avec l'approche lean
- comprendre les étapes clés du processus et leur utilité
- savoir qui sont les acteurs impliqués, concernés
- savoir concevoir un PIC pérenne
- savoir mettre en œuvre le processus et mesurer ses résultats

## **Pour qui ?**

Président, Directeur général, Membres du comité de direction,

## **Comment ?**

Un cas d'étude constitue le fil rouge de la pédagogie et sert de support à l'utilisation des outils proposés. Le débriefing des activités sur cas d'étude permet d'initier la transposition à la situation de chaque participant.

**Quel support ?** Dossier participant, supports pré-formatés

# Planification tactique PIC/PDP

Durée : 2 jours

## Vous recherchez...

...Vous souhaitez améliorer la performance de votre processus de planification industrielle en vous concentrant en particulier sur le Plan Industriel et Commercial (PIC) et le Programme Directeur de Production (PDP).

## Objectifs

- Comprendre la place et le rôle du PIC et du PDP dans le Manufacturing Resource Planning (MRP II)
- Maîtriser toutes les étapes des processus PIC et PDP ainsi que les contributions de chaque fonction de l'organisation
- Savoir gérer la relation Commercial / Production
- Savoir définir des objectifs de niveau de stocks tout en garantissant un bon taux de service client
- Comprendre comment bien répartir les énergies entre la maîtrise du volume et du mix
- Connaître les conditions nécessaires et le mode opératoire d'une mise en œuvre efficace d'un PIC et d'un PDP
- Comprendre le concept de production à délai court : complémentarité entre MRP II et Lean Manufacturing.

## Pour qui ?

Toute personne impliquée dans le processus de planification industrielle (Comité de Direction, équipes Commerciale, R&D, Production, Achats, Approvisionnements, Logistique, Ordonnancement, Responsable PDP, Qualité ...)

## Comment ?

Des études de cas constituent la pédagogie et servent de support à l'utilisation des outils proposés. Le débriefing des activités sur études de cas permet d'initier la transposition à la situation de chaque participant.

**Quels supports ?** Dossier du participant et supports pré-formatés

# Politique, gestion et optimisation des stocks et des approvisionnements :

Durée : 2 jours

## **Vous recherchez...**

...Vous souhaiteriez optimiser votre stock mais ne savez pas par où commencer. Vous souhaiteriez connaître les différentes techniques de gestion de stock qui s'offrent à vous et savoir choisir celles qui sont les plus adaptées à votre cas.

## **Objectifs...**

- Connaître les différents types de stock, leurs fonctions
- Connaître les différentes techniques de gestion
- Savoir améliorer la fiabilité du stock
- Connaître les actions à mener pour réduire son stock

## **Pour qui ?**

En PME : le responsable industriel, le responsable des approvisionnements

En grand compte : gestionnaire de stock, responsable d'exploitation, gestionnaire Supply Chain, approvisionneur

## **Comment ?**

Un cas d'étude constitue le fil rouge de la pédagogie et sert de support à l'utilisation des outils proposés. Le débriefing des activités sur cas d'étude permet d'initier la transposition à la situation de chaque participant.

**Quel support ?** Dossier participant, supports pré-formatés

# Supply Chain et Développement Durable :

Durée : 2 jours

## **Vous recherchez...**

...Vous souhaiteriez comprendre comment l'optimisation de votre Supply Chain et le développement durable peuvent se conjuguer ? Comment adopter une attitude industrielle plus responsable ? Est-ce forcément plus coûteux ou puis-je gagner de l'argent en m'inscrivant dans une telle démarche ?

## **Objectifs...**

- comprendre la relation entre « optimisation de la chaîne logistique globale » et développement durable
- connaître l'environnement législatif et anticiper son évolution en cours
- connaître les solutions qui permettent de construire une supply chain plus propre
- avoir quelques retours d'expérience sur ces initiatives
- identifier les actions possibles au niveau de votre propre organisation

## **Pour qui ?**

En PME : dirigeants

En grand compte : directeurs Supply Chain, collaborateurs de la chaîne logistique.

## **Comment ?**

Un cas d'étude constitue le fil rouge de la pédagogie et sert de support à l'utilisation des outils proposés. Le débriefing des activités sur cas d'étude permet d'initier la transposition à la situation de chaque participant.

**Quel support ?** Dossier participant, supports pré-formatés

# Supply Chain du Service Après Vente :

Durée : 2 jours

## **Vous recherchez...**

...Vous souhaiteriez comprendre comment organiser votre Service Après Vente pour en faire un centre de profit. Vous souhaiteriez faire de votre SAV soit une source de revenus ou alors un avantage concurrentiel.

## **Objectifs...**

- comprendre comment formuler une stratégie de SAV
- Comprendre comment construire des indicateurs pertinents pour piloter votre SAV
- connaître les solutions qui permettent d'assurer la satisfaction client
- savoir gérer les appels clients
- Savoir gérer les pièces détachées
- Comprendre comment gérer et intégrer une activité plus ou moins externalisée au travers des systèmes d'information

## **Pour qui ?**

En PME : dirigeants

En grand compte : directeurs et managers du SAV.

## **Comment ?**

Un cas d'étude constitue le fil rouge de la pédagogie et sert de support à l'utilisation des outils proposés. Le débriefing des activités sur cas d'étude permet d'initier la transposition à la situation de chaque participant.

**Quel support ?** Dossier participant, supports pré-formatés