



FORMATION

SUPPLY CHAIN MANAGEMENT





VISER L'EXCELLENCE DE LA SUPPLY CHAIN

LES OUTILS DU MANAGEMENT DE LA LOGISTIQUE ET DE LA SUPPLY CHAIN RENAULT

Comment mieux travailler avec Renault ?



VOS BESOINS

› En tant qu'actuel, nouveau ou futur fournisseur de Renault, notre cabinet vous propose d'accompagner vos équipes pour améliorer leur compréhension des outils informatiques logistiques de Renault et ainsi assurer la qualité de votre collaboration avec le Groupe

OBJECTIFS

› Cette formation synthétise les exigences logistiques du Groupe Renault, précise les rôles et les responsabilités de chacun des intervenants de la chaîne logistique et les détails des modes opératoires entre le Groupe et ses fournisseurs.

COMPRENDRE

Les processus d'ordonnancement pour la gestion des approvisionnements.
Les outils et indicateurs de suivi de la performance et de la qualité logistique Renault.

MAÎTRISER

Les processus de gestion du transport et des emballages retournables.
La documentation complète des avis d'expédition.

POUR QUI ?

- › Toute personne souhaitant comprendre ou travailler avec les équipes Supply Chain et logistique du Groupe Renault.
 - Responsable/chef de projet logistique
 - Membres des équipes opérationnelles logistique
 - Responsable commercial de compte Renault

PROGRAMME / 1 À 2 JOURS


- › La stratégie logistique et la politique Supply Chain de Renault
- › Le manuel et le portail logistique fournisseur
- › Les outils et applications logistiques Renault :
 - AVIEXP – Avis d'expédition
 - PVS (Packaging Visibility System) – Gestion d'emballages standards (pool)
 - IPPRFL – Taux de service
 - GQE – Gestion de la qualité entrante
 - ELT A – Gestion des transports
 - DCP – Suivi capacitaire

NOS ATOUTS PÉDAGOGIQUES

- › Un programme construit par des spécialistes de la logistique du Groupe Renault et instruit de l'expérience acquise des problématiques rencontrées par les fournisseurs.
- › Apports théoriques illustrés d'exemples concrets avec application directe dans les systèmes d'information.

ANIMATION : Evrard
DE SAINT-HILAIRE

CODE : INT2

PRIX HT +  : 3 à 5 participants :
500 € HT par jour
et par participant
6 à 10 participants :
415 € HT par jour
et par participant

LANGUES : Français

DATES : sur site

CONTACT :
renaultnissan.consulting@renault.com



VISER L'EXCELLENCE DE LA SUPPLY CHAIN

MAÎTRISER L'ORDONNANCEMENT DES APPROVISIONNEMENTS ET DES COMMANDES POUR LA PLANIFICATION DES PRODUCTIONS

Mettre en œuvre une programmation prévisionnelle optimisée des ressources mobilisées



VOS BESOINS

- › Respecter vos engagements de délais auprès de vos clients
- › Parvenir à optimiser l'utilisation de vos Ressources Humaines et matérielles

OBJECTIFS

- › Acquérir une vision globale de l'ordonnancement, des concepts et des outils associés pour permettre une optimisation de l'équilibre charge/capacité, exigence client/contraintes

POUR QUI ?

- › Aux Responsables ordonnancement, aux techniciens d'ordonnancement

PROGRAMME / 3 JOURS

JOUR 1

- › L'ordonnancement dans la planification
- › L'objectif de l'ordonnancement : pilotage et management de la production
- › Prise en compte du PDP
- › Elaboration du programme de fabrication en respectant les délais demandés par les clients et les contraintes d'approvisionnement ou liées aux ressources
- › Programme à court, moyen et long terme

JOUR 2

- › Equilibre charges/capacités
- › Le lissage
- › Gestion de M produits sur N machines
- › Théorie des files d'attente
- › Instabilité du programme d'ordonnancement

JOUR 3

- › Périodicité et horizon de l'ordonnancement
- › Ordonnancement au plus tôt
- › Ordonnancement au plus tard
- › Lancement, suivi de fabrication, des charges et des performances
- › Gestion par les flux tirés : tiré par l'aval, flux synchrones et boucles Kanban

NOS ATOUTS PÉDAGOGIQUES

- › Mise en pratique ludique sous la forme d'une étude de cas
- › Illustration par des exemples
- › Apports didactiques

ANIMATION : Evrard
DE SAINT-HILAIRE

CODE : ORD2

PRIX HT +  : sur devis

LANGUES : Français, Anglais

CONTACT :
renaultnissan.consulting@renault.com



VISER L'EXCELLENCE DE LA SUPPLY CHAIN

ACCOMPAGNEMENT DES ÉQUIPES À LA MISE EN PLACE D'UN OUTIL DE GESTION DES APPROVISIONNEMENTS

Maîtrisez vos approvisionnements



VOS BESOINS

- › En tant que fournisseur ou fournisseur potentiel de Renault, vous devez gérer vos approvisionnements avec précision afin de sécuriser votre production et avez choisi de mettre en place un outil de gestion des approvisionnements.
- › Votre équipe en charge de ces opérations à besoin d'un support pour monter en compétence sur le métier

OBJECTIFS

- › Comprendre la fonction approvisionnement dans les entreprises :
 - vis-à-vis de l'extérieur : notions de Supply Chain
 - vis-à-vis de l'intérieur : définition des rôles des approvisionneurs
- › Apprendre à piloter l'approvisionnement de la gamme de produit confiée
- › Déclencher et suivre le réapprovisionnement
- › Renforcer et développer les compétences techniques de l'équipe approvisionnement
- › Aider les équipes à appréhender au mieux la mise en place d'un nouvel outil
- › Assurer l'atteinte d'objectif de réduction de stock

POUR QUI ?

- › Equipe approvisionnement

PROGRAMME / 1 JOUR

Lors de ce séminaire de 1 journée seront abordés les points suivants :

- › Les fondamentaux des approvisionnements
- › Les composantes des approvisionnements
- › Flux et gestion des stocks
- › Gamme produit
- › Notions de Transport
- › Processus approvisionnement
- › Cycle de vie produit

Tout au long de la formation, des exercices seront proposés aux stagiaires, afin de vérifier leur compréhension et de les projeter dans des situations concrètes.

NOS ATOUTS PÉDAGOGIQUES

- › Apports théoriques
- › Études de cas et réalisations concrètes d'entreprises
- › Ateliers de travail
- › Jeux de rôles

ANIMATION : Evrard
DE SAINT-HILAIRE

CODE : ORD3

PRIX HT + 📄 : sur devis

LANGUES : Français

CONTACT :
renaultnissan.consulting@renault.com



VISER L'EXCELLENCE DE LA SUPPLY CHAIN

LE « SUPPLY CHAIN REENGINEERING »

Reconfigurer votre chaîne de valeur globale depuis vos fournisseurs jusqu'à vos Clients



VOS BESOINS

- › Votre entreprise est confrontée à un challenge apparemment impossible à relever : vos Clients exigent de vous un délai de réponse à leur commande inférieur à votre temps de cycle actuel approvisionnement-fabrication-livraison
- › Vous savez par ailleurs qu'une politique d'augmentation du stock n'est plus envisageable aujourd'hui

OBJECTIFS

- › Comprendre les principes généraux du Reengineering
- › Apprendre à réaliser un mapping de Processus
- › Mettre en œuvre les différentes techniques du flux tiré : Synchrones, Kanban, Système hybride
- › Optimiser les liens externes sur la base des nouveaux types de contrat et des outils que rend possible aujourd'hui l'Internet
- › Faire tomber les cloisons ralentissant les flux aussi à l'intérieur de votre entreprise et faire un pas décisif avec vos fournisseurs vers « l'entreprise du 4^{ème} type » : « l'entreprise en réseau »

POUR QUI ?

- › Aux Directeurs Généraux et responsables Supply Chain impliqués dans le pilotage des principaux acteurs de la chaîne de valeur

NOS ATOUTS PÉDAGOGIQUES

- › Formation Mise en place immédiate de la méthode grâce à la formule Workshop
- › Implication de tous dans la démarche, de l'opérateur à la Direction

ANIMATION : Patricia BEAUMONT
Evrard DE SAINT-HILAIRE

CODE : SUPC

PRIX HT + : sur devis

LANGUES : Français, Anglais

CONTACT :
renaultnissan.consulting@renault.com

PROGRAMME / 8 JOURS

JOUR DE LANCEMENT

- › Introduction à l'entreprise en réseau
- › Choix de la chaîne de valeur pilotée
- › Définition des objectifs du chantier
- › Lancement de l'enquête auprès des partenaires et des Clients finaux
- › Lancement du relevé des données

JOUR 1 (1MOIS APRÈS)

- › Exploitation de l'enquête Partenaires/Clients
- › Analyse de l'amplification des variations de la demande, Takt-Time Clients
- › Description de la chaîne de valeur globale
- › Création des sous-groupes d'analyse

JOUR 2

- › Sous-groupe 1 : cartographie des stocks, taille des lots, cadencement des livraisons
- › Sous-groupe 2 : analyse de la complexité produit, politique MRP
- › Sous-groupe 3 : Délais Clients et Fournisseurs, capacité à réagir à des variations de la demande
- › Sous-groupe 4 : niveau de qualité tout au long de la Supply-Chain

JOUR 3

- › Synthèse des principaux problèmes et analyse des causes racines
- › Brainstorming : les idées de reconfiguration de la chaîne de valeur
- › Hiérarchisation et QQOQCP des idées retenues
- › Présentation aux décideurs de chaque partenaire impliqué

JOUR 4 (1 SEMAINE APRÈS)

- › Mise en œuvre de la nouvelle chaîne de valeur globale
- › Processus de prévision intégrée
- › Taille de lot, cadencement de livraison Takt Client

JOUR 5

- › Choix des principes d'approvisionnement des principaux composants (Kanban, MRP)
- › Politique Qualité des Partenaires
- › Flexibilité de Chaîne

JOUR 6

- › Action à réaliser
 - dans chaque entreprise
 - en partenariat
- › Macro Pert de Mise en œuvre

JOUR 7

- › Plan de levée des risques
- › Calcul coûts/bénéfices sur la chaîne
- › Présentation aux décideurs de chaque partenaire impliqué



VISER L'EXCELLENCE DE LA SUPPLY CHAIN

PRATIQUE DE LA GESTION DES STOCKS ET DES APPROVISIONNEMENTS

Apprenez à piloter la gestion de vos stocks



VOS BESOINS

- › Avoir une bonne connaissance des principes de gestion des approvisionnements
- › Maîtriser les processus d'approvisionnement et optimiser les stocks

OBJECTIFS

- › Apprendre à gérer les approvisionnements
- › Connaître les principes et les logiques de gestion des stocks

POUR QUI ?

- › Acheteurs
- › Approvisionneurs
- › Prescripteurs

PRÉ-REQUIS

- › Avoir des notions sur le processus achat dans son intégralité et sur les grands principes logistiques

PROGRAMME / 2 JOURS

JOUR 1

Module 1

- › Enrichir les connaissances déjà acquises des agents en matière de préparation et passation de marché en présentant les enjeux et objectifs liés à l'approvisionnement
- › Exposer le cadre logistique dans lequel s'inscrit l'approvisionnement

Module 2

- › Sensibiliser les opérateurs sur la fonction d'approvisionnement et les sur les objectifs d'une politique d'approvisionnement

Module 3

- › Connaître le rôle et les missions de l'approvisionneur

Module 4

- › Mettre en application les connaissances acquises au cours de la formation en réalisant un atelier de travail à partir d'une problématique concrète d'approvisionnement

JOUR 2

Module 5

- › Avoir une bonne connaissance du processus d'approvisionnement permettant d'identifier et de résoudre les dysfonctionnements éventuels

Module 6

- › Comprendre l'utilité d'avoir un stock optimisé et connaître son coût

Module 7

- › Mettre en application les connaissances acquises au cours de la formation en réfléchissant à l'application des bonnes pratiques d'approvisionnement dans votre organisation

Module 8

- › Tirer profit de cas pratiques pour définir les modalités de pilotage des stocks et de leurs structures et de leurs structures

NOS ATOUTS PÉDAGOGIQUES

- › Formation « action » visant à donner des clefs opérationnelles aux responsables des approvisionnements :
 - Exemples de réalisations
 - Exercices
 - Groupes de travail
- › Permettant aux stagiaires de se projeter dans des situations concrètes de leur quotidien

ANIMATION : Evrard
DE SAINT-HILAIRE

CODE : ORD1

PRIX HT +  : sur devis

LANGUES : Français

CONTACT :
renaultnissan.consulting@renault.com



VISER L'EXCELLENCE DE LA SUPPLY CHAIN

LA LOGISTIQUE APPLIQUÉE AUX ACHATS (LA SUPPLY CHAIN ET SON OPTIMISATION)

Acquérir ou approfondir les outils de base de la Supply Chain appliquée aux Achats



VOS BESOINS

- › Aider les Acheteurs à travailler avec les Logisticiens et à mieux les comprendre
- › Donner une culture logistique aux Acheteurs
- › Favoriser les actions des Acheteurs dans leurs actions ayant trait à la Logistique

OBJECTIFS

- › Pourquoi et comment optimiser votre supply chain
- › L'importance du juste à temps et d'une logistique optimisée
- › Comment piloter la performance logistique de vos fournisseurs
- › Faire progresser les fournisseurs et les inciter à proposer économies et innovations

POUR QUI ?

- › Aux acheteurs
- › Aux responsables et Directeurs Achats
- › Aux personnes travaillant avec les fournisseurs (Produit, Process, Qualité, Logistique, Prix de revient...)

PRÉ-REQUIS

- › Connaissances de base du métier d'Achats souhaitable

PROGRAMME / 3 JOURS

JOUR 1

- › Le sourcing fournisseur et la performance logistique
- › Les types de flux et les principes d'approvisionnement (l'importance du temps d'écoulement, du juste à temps...)

JOUR 2

- › Les emballages
- › Le transport

JOUR 3

- › Les conditions de commandes et de livraisons
- › Les risques fournisseurs (crises ou ruptures logistiques, défaillances fournisseurs...)
- › Les pénalités éventuelles
- › Mise en pratique au travers de cas concrets choisis en commun avec l'Entreprise

NOS ATOUTS PÉDAGOGIQUES

- › Enseignement réalisé par des anciens responsables opérationnels logistiques de Renault
- › Mise en situation par petits groupes sur différents cas industriels automobiles ou hors automobile et couvrant les aspects Produit/Process

ANIMATION : Evrard DE SAINT-HILAIRE

CODE : ACLO

PRIX HT +  : sur devis

LANGUES : Français, Anglais

DATES : sur site

CONTACT : renaultnissan.consulting@renault.com



VISER L'EXCELLENCE DE LA SUPPLY CHAIN

ACHATS DE TRANSPORTS : NÉGOCIATION

Comment acheter efficacement et durablement ses transports



VOS BESOINS

- › Réaliser un état des lieux de vos transports
- › Avoir une bonne connaissance du marché et des réglementations associées
- › Rédiger un cahier des charges et monter un appel d'offres transport
- › Mettre en place des outils de reporting et de suivi fournisseur, afin de fiabiliser vos contrats

OBJECTIFS

- › Savoir cartographier ses flux et ses dépenses transports
- › Maîtriser les aspects techniques et réglementaires du transport et formaliser ses besoins
- › Gérer une consultation transports et suivre les prestations (ratio services/coûts)

POUR QUI ?

- › Responsable des services logistiques, transports, ADV
- › Collaborateur et opérationnel des services logistiques et transports ou des services Import-export

PRÉ-REQUIS

- › Avoir des notions sur le processus achat
- › Avoir des notions sur les opérations de transports

PROGRAMME / 2 JOURS

JOUR 1

Module 1 : Cartographier ses flux et ses dépenses transports

- › Collecter les données pour avoir une vision détaillée de ses achats de transports : amont, aval, interne. Identifier ses fournisseurs et leurs particularités
- › Avoir une image précise des typologies de transports utilisées et des services associés (colis, palette, lot – délais spécifiques, chargement / déchargement, arimages, gestion des retours)

Module 2 : Maîtriser les aspects techniques et réglementaires du transport et formaliser ses besoins

- › Connaître le cadre juridique spécifique à la France et le cadre international du transport routier
- › Connaître les responsabilités du transporteur et du chargeur
- › Maîtriser les caractéristiques de l'exécution de la prestation et les modes de règlement des litiges

JOUR 2

Module 3 : Gérer une consultation transports

- › Réaliser le sourcing : avec quels outils, avec quel nombre de transporteur. En quoi est-ce stratégique ?
- › Rédiger son cahier des charges en fonction d'un juste besoin
- › Intégrer les paramètres « durables » dans son cahier des charges (critères incitatifs, indicateurs de suivi, conduite économique, « Objectif CO₂ »...)
- › Construire des grilles de cotation adaptées aux marchés du transport et en fonction de la structure de coûts des transporteurs
- › Utiliser les outils de cotation en ligne : avantages / inconvénients
- › Analyser les offres avec des outils permettant de gérer un grand nombre de prix et définir ses critères de sélection
- › Conduire des négociations en ayant une argumentation solide et étayée
- › Bâtir des scénarios de contractualisation prenant en compte les forces de chacun des prestataires

Module 4 : Suivre les prestations

- › Construire un plan de mise en œuvre cohérent
- › Définir ses indicateurs clefs
- › Engager une démarche de progrès avec ses nouveaux prestataires

NOS ATOUTS PÉDAGOGIQUES

- › Réflexion sur l'impact leviers techniques / leviers achats afin de trouver des sources d'optimisation nouvelles
- › Formateurs enseignants dans des établissements spécialisés sur le transport
- › Formateurs ayant géré plus de 300M d'achats au travers de plus de 30 projets d'optimisation sur ces dernières années
- › Analyse comparative des bonnes pratiques sans équivalent

MÉTHODE :

- › Cas concrets d'optimisation des achats de transports chez un soustraitant automobile (le secteur pourra être adapté pour des formations intra)
- › Mise en situation
- › Soutien par un apport théorique

ANIMATION : Evrard DE SAINT-HILAIRE
Maroine JBILI

CODE : ACH1

PRIX HT + 🛠️ : sur devis

LANGUES : Français

CONTACT :
renaultnissan.consulting@renault.com



VISER L'EXCELLENCE DE LA SUPPLY CHAIN

COMMENT RÉDIGER LES DOCUMENTS D'APPEL D'OFFRES TRANSPORT

Les éléments indispensables à la constitution d'un dossier d'appel d'offres transport



VOS BESOINS

- › En tant que prescripteur ou acheteur de transport (routier, maritime ou aérien), vous souhaitez connaître les éléments spécifiques à la constitution d'un tel dossier d'appel d'offres, et notamment maîtriser les spécificités du cahier des charges transport

OBJECTIFS

- › Maîtriser les basiques d'une démarche achats
- › Comprendre les éléments indispensables à la constitution d'un dossier d'appel d'offres transport.
- › Comprendre l'impact de ces éléments sur l'ensemble de la démarche

POUR QUI ?

- › Acheteur en charge du portefeuille des transports
- › Prescripteur transport (responsable transport ou logistique) souhaitant mieux rédiger les cahiers des charges
- › Quiconque ayant à participer à une démarche achats de transports

PROGRAMME / 1 JOUR

Lors de ce séminaire d'une journée seront abordés les points suivants :

- › Les basiques d'une démarche achats
- › La constitution d'un dossier d'appel d'offres
- › Les spécificités de l'achat de transport et leur intégration dans la démarche
- › L'impact de la prise en compte de ces spécificités sur l'ensemble de la démarche achats

La présentation sera suivie d'une séance de questions/réponses afin de l'ancrer dans la réalité opérationnelle des participants.

NOS ATOUTS PÉDAGOGIQUES

- › Un programme ancré dans l'expérience acquise et expérimentée depuis de nombreuses années ;
- › Apports théoriques structurés ;
- › Une démarche pouvant se poursuivre par une intervention au sein de votre entreprise

ANIMATION : Evrard DE SAINT-HILAIRE
Maroïne JBILI

CODE : ACH2

PRIX HT +  : sur devis

LANGUES : Français

DATES : sur site

CONTACT :
renaultnissan.consulting@renault.com



VISER L'EXCELLENCE DE LA SUPPLY CHAIN

PRINCIPES D'ANALYSE DES OFFRES DANS LE CADRE D'UN AO TRANSPORT

Comprendre la constitution des prix de transport



VOS BESOINS

- › En tant qu'acheteur de transport (routier, maritime ou aérien), vous souhaitez comprendre et maîtriser les principes d'analyse quantitative des offres remises par les fournisseurs interrogés

OBJECTIFS

- › Comprendre la constitution des prix de transport (route, air, mer) et leurs facteurs d'évolution
- › Comprendre l'ensemble des constituants d'une dépense de transport
- › Maîtriser les principes de reconstitution d'une telle dépense
- › Comprendre l'impact de ces analyses sur la suite de la démarche achats (négociations notamment)

POUR QUI ?

- › Acheteur en charge du portefeuille des transports
- › Prescripteur transport (responsable transport ou logistique) souhaitant mieux comprendre l'ensemble d'une démarche achats de transports.
- › Quiconque ayant à participer à une démarche achats de transports

PROGRAMME / 1/2 JOUR

Lors de ce séminaire d'une demi-journée seront abordés les points suivants :

- › Les différents types de tarification en transport
- › La constitution des prix de transport et leurs facteurs d'évolution
- › La reconstitution d'un budget : composants et méthode
- › Impact sur les négociations

La présentation sera suivie d'une séance de questions/réponses afin de l'ancrer dans la réalité opérationnelle des participants.

NOS ATOUTS PÉDAGOGIQUES

- › Un programme ancré dans l'expérience acquise et expérimentée depuis de nombreuses années ;
- › Apports théoriques structurés ;
- › Une démarche pouvant se poursuivre par une intervention au sein de votre entreprise

ANIMATION : Evrard
DE SAINT-HILAIRE
Maroïne JBILI

CODE : ACH3

PRIX HT +  : sur devis

LANGUES : Français

DATES : sur site

CONTACT :
renaultnissan.consulting@renault.com



Le Cristallin - 122 avenue du général Leclerc - 92512 Boulogne-Billancourt
Tél. : 01 76 84 77 35 - renaultnissan.consulting@renault.com - <http://rnconsulting.fr/>