

# Stratégie logistique

## Supply chain, transports et flux

### FINALITÉ

Optimiser l'ensemble des flux (physiques et informationnels) de l'entreprise.

### PUBLIC

Titulaires de masters (M1 ou M2), diplômés d'écoles d'ingénieurs, de commerce ou de management.

### MÉTIER VISÉS

Logisticien : responsable OES fonction approvisionnement, responsable chaîne commerciale internationale, responsable SCM (supply chain management)...



## OBJECTIFS

Former des cadres généralistes capables :

- d'assurer la maîtrise complète des flux dans l'entreprise,
- d'analyser l'entreprise dans son fonctionnement interne et externe.

Cette formation permet d'acquérir :

- une capacité d'analyse des différents services de l'entreprise,
- d'optimiser les flux physiques de l'approvisionnement à la distribution,
- de maîtriser les coûts.

Les cours sont dispensés par des professionnels qui apportent savoir et savoir-faire à travers des cours élaborés pour répondre aux besoins actuels des entreprises.

## CONSEIL D'ORIENTATION

### Jean-Pierre LE BIGRE

#### Responsable du Msa2

ENSBA (section architecture),  
ICI (Institut de commerce international),  
Vice-président de l'ODASCE,  
Conseiller du commerce extérieur de la France associé.

### Evelyne IRIGARAY

Délégué Général de l'ODASCE (Office de développement par l'automatisation et la simplification du commerce extérieur).

### Michèle PETITGENET

Présidente de l'ODASCE, Certificat de logistique internationale (Paris Dauphine), Expert/assesseur à la commission de conciliation et d'expertise douanière, Conseiller du Commerce Extérieur de la France, Consultante à l'internationale.

### Eric GROUSSET

INSEAD, Ancien directeur général de CYCLEUROPE,  
Ancien conseiller du commerce extérieur de la France.



En partenariat avec les "CCE 77" (Conseillers du commerce extérieur de la France)



En partenariat avec l'ODASCE (Office de développement par l'automatisation et la simplification du commerce extérieur)

## PROGRAMME DES COURS

### Environnement international

- **Les différentes zones**  
UE, Asie, Est, Afrique, Amériques.
- **L'économie mondiale**  
Histoire et géographie économique ; Les échanges internationaux ; La globalisation des échanges ; Les nouveaux enjeux.
- **Géopolitique**  
Politiques et cultures internationales ; Les sources de conflits ; L'évolution des puissances : L'U.E, OMC, OMD, FMI...

### Droit

- **Droit européen**  
Les sources du droit UE ; Le fonctionnement institutionnel ; Droit des affaires.
- **Droit des contrats**  
Contrats d'achat ; Contrats de vente ; Contrats et logistique.

### Gestion financière

- **Comptabilité pour manager**  
Le Bilan ; Le compte d'exploitation.
- **Analyse des budgets**  
Budget de dépenses et recettes ; Budget de TVA ; Budget de trésorerie.
- **Analyse des coûts**  
Les charges par nature ; Compte de résultat différentiel ; Le seuil de rentabilité.
- **Calcul des prix**  
Les méthodes de calcul ; Les éléments de calcul ; Les accords commerciaux ; Les coûts des risques.
- **Le Business Plan**  
Evaluation de l'activité ; Le compte de résultat ; Budget et trésorerie.

### Les outils de la logistique

- **Les transports**  
Les techniques de transport ; Les moyens de transport ; Les documents de transport.
- **Les incoterms**  
Les précautions à prendre ; Les calculs.
- **Les documents**  
La logistique des documents.

### Les domaines de la logistique

- **Logistique amont**  
Relation avec le marketing ; Relation avec les fournisseurs ; Les achats et approvisionnements ; La gestion des stocks.
- **Logistique de fabrication**  
Les prévisions et prise de commande ; L'ordonnancement ; La mise en fabrication ; La gestion des fins de série.
- **Logistique aval de distribution**  
Le triangle coût/délai/distribution ; La maîtrise des flux ; La structuration de la distribution ; La traçabilité ; Le SAV et les garanties.
- **Les infrastructures**  
Les besoins ; Les normes ; Les coûts.
- **La sous-traitance**  
Les intermédiaires ; L'externalisation ; Les délocalisations.
- **Les Filiales**  
La décision d'implantation ; Le lieu d'implantation ; Le financement ; La gestion.
- **Les emballages**  
Les normes ; La traçabilité ; Containers et règlement US.
- **Les produits dangereux**  
Le tracage.

### Gestion et logistique

- **Calcul des prix**  
Les méthodes de calcul ; Les éléments du calcul ; Les accords commerciaux ; Coûts des risques.
- **Les paiements**  
La gestion des paiements ; Les moyens de paiement ; Le risque de change ; Les couvertures de risque.
- **Les douanes**  
Les échanges intra et pays tiers  
Les procédures de dédouanement ; Les régimes douaniers.
- **Les relations Inter-entreprises**  
Relations avec la comptabilité ; Les contraintes et les conflits d'intérêts ; Les facteurs de différenciation ; Le tableau de bord et objectifs.
- **Les NTIC**  
L'informatique ; Les communications EDI ; Le système d'information ERP ; Les outils disponibles.
- **Les outils mathématiques**  
Gestion de projet ; Transport Affectation ; Gestion de stock ; Statistiques et prévisions.
- **Le calcul des coûts**  
Les méthodes de calcul ; Les coûts de revient ; Le coût de possession des stocks
- **Visite de site**  
Le Port du Havre

### Langues

Anglais, allemand ou espagnol.  
Mandarin

### Sport

Initiation au golf ; Tournoi HEMA

### LES NOUVELLES PROCÉDURES

#### Techniques douanières

- **Les accords**  
Union douanière ; Zone de libre échange ; Accords bilatéraux.
- **Le déroulement**  
Les procédures ; L'espèce ; L'origine ; La valeur.
- **Les régimes douaniers**  
Les régimes économiques.
- **Les déclarations**  
DAU ; DEB – CA 3.

#### Certification des produits

- **La réglementation REACH**

#### Delta

- **Les nouvelles procédures**
- **La dématérialisation**  
Les opératives ; les pièces jointes.
- **L'archivage des données**  
La sécurité juridique.

#### OEA – L'Opérateur Economique Agréé

- **Sécurisation des échanges**  
L'OEA et la chaîne logistique.
- **Méthodes d'habilitation**  
Suivi et audit du label OEA.

#### Les Incoterms 2010

- **Nouvelle approche**  
La sécurité.

#### Les TVA européennes

- **Les procédures**  
Les calculs ; les ventes triangulaires ; Les déclarations.