

Les leviers d'un management responsable et profitable des *Supply Chains* internationales

L'Association Française de Supply Chain Management Fapics,
en partenariat avec le **Pôle Finance Innovation**

propose :

1 semaine de formation (5 journées - 6 formations)
à des certifications internationales et des jeux de business simulation

**- du 25 au 29 novembre -
au Palais Brongniart à Paris**



Du 25 au 29 novembre 2019

Management et financement des Supply Chains

6 formations à découvrir au Palais Brongniart à Paris

★ **Privilège adhérent-es**

La mission de Fapics consiste depuis presque 30 ans à promouvoir en France des BOK « **bodies of knowledge** » ou **socle de connaissances** pour développer des *Supply Chains* internationales profitables. Depuis 10 ans Fapics contribue à démontrer que lorsqu'elles sont responsables, les supply chains sont plus profitables pour les entreprises.

A l'invitation du Pôle Finance et Innovation, partenaire de longue date de Fapics, **6 formations** sont proposées pour faire découvrir aux managers des supply chains et à tous ceux qui participent à leur financement les leviers d'un management responsable et donc profitable des *supply chains* internationales.

L'alliance stratégique entre ces deux fonctions Supply Chain et Finance est une des clés de réussite.

Ainsi, les liens se renforcent entre les deux communautés grâce à **la formation**.

La conviction de l'Association Française de Supply Chain Management et du Pôle Finance Innovation est que « *pour se développer les entreprises doivent miser sur un management responsable et profitable de leurs Supply Chains Internationales et c'est en se formant ensemble que le pari sera gagné !* »



[Voir la vidéo de Caroline Mondon, directrice du développement de Fapics](#)
au Pôle Finance & Innovation lors de la journée **FT Community** le 19 juin 2019

« *Joëlle DURIEUX, directrice générale du pôle de compétitivité mondiale Finance Innovation a très vite compris l'intérêt du Supply Chain Management et de diffuser ses bonnes pratiques en France au travers de certifications internationales. Le Pôle Finance Innovation nous rapproche de la communauté financière* », explique Caroline MONDON.

1 semaine de formation au Palais Brongniart

	<p>Lundi 25 novembre et mardi 26 novembre</p> <p>Certification Adaptive Enterprise Foundations (AEF) du Demand Driven Institute (DDI) incluant un cas réel mettant en scène : actionnaires, dirigeant-es et employé-es.</p> <p>Page 3</p>
	<p>Mercredi 27 novembre</p> <p>Venez simuler le fonctionnement d'un comité de direction qui doit redresser les finances d'une entreprise avec 3 serious games</p> <p>Page 5</p>
	<p>Jeudi 28 novembre</p> <p>Qu'est-ce que la blockchain et pourquoi va-t-elle avoir un impact massif dans les <i>Supply Chains</i> ?</p> <p>Page 6</p>
	<p>Vendredi 29 novembre</p> <p>Venez apprendre comment gérer vos projets aussi efficacement que vos flux avec la formation « Management des Projets par le FLUX »</p> <p>Page 7</p>



La certification Adaptive Enterprise Foundations (AEF) du Demand Driven Institute (DDI) inclut un cas réel mettant en scène : actionnaires, dirigeant-es et employé-es.

- **Quand ?** Cette formation se déroulera **les lundi 25 et mardi 26 novembre**

- **Les apports de la formation**

Le management des supply chains internationales est en cours de transformation partout dans le monde et dans toutes les industries. Comment s'adapter ?

Les différences entre les modèles conventionnels de management et le modèle DDAE « Demand Driven Adaptive Enterprise » qui utilise la méthodologie DDMRP seront expliqués. L'approche de conduite du changement utilisant les buffers de compétence sera introduite et permettra de comprendre la vision systémique d'une entreprise. Un focus sera fait sur la transition entre le processus traditionnel S&OP et les processus Demand Driven S&OP et Adaptive S&OP permettant de gérer les innovations avec des supply chains complexes.

- **Comment se déroule la formation ?**

- Une alternance entre théorie et pratique
- Un jeu de rôle basé sur le Demand Driven Detective Novel « *the Missing Links* »

Cette approche de business simulation permet de vivre les points de vue des actionnaires, des dirigeant-es et des employé-es pour les rendre acteur-es du changement.

- **Les « plus » de la formation**

> Une formation **certifiante**.

> Une 1ère version de ce programme intitulée "*Demand Driven Supply Chain Fundamentals*" a déjà été enseignée dans plusieurs pays (Allemagne, Afrique du Sud, USA, France).

> Une plateforme de **e-learning DDI** permet de préparer la certification : AEF à l'issue des 2 jours.

- **Témoignages**

- *La formation est un bon point d'entrée dans Demand Driven car elle est simple à comprendre.* Elvina
- *La formation reprend de façon relativement détaillée (>50% du temps) l'ensemble du vocabulaire et des fondamentaux de la SC. Pour ma part extrêmement utile.* Patrice
- *Pour moi ce fut une réelle prise de conscience.* Julien
- *L'utilisation du roman *The Missing Link* pour illustrer les aspects théoriques de la formation est très concrète. La pédagogie des instructeurs tout autant. Cette formation me permettra d'être plus outillé face aux entreprises régionales de la filière et de les faire « basculer » progressivement sur ces approches Demand Driven Adaptive Entreprise.*



Comment simuler le fonctionnement d'un comité de direction qui doit redresser les finances d'une entreprise ?

- **Quand ?**

Cette formation se déroulera **le mercredi 27 novembre**

3 serious games à tester :

1) Une nouvelle version dédiée du fameux serious game : *The Fresh Connection*

L'atelier « *A Demand Driven S&OP experience with the Fresh Connection* » fait vivre l'expérience du redressement d'une entreprise de fabrication de jus de fruit en difficulté grâce aux buffers DDMRP dans le cadre du processus Demand Driven S&OP. Elle offre une opportunité exceptionnelle à vous et à vos équipes, quel que soit leur niveau de responsabilité et leur implication dans la *Supply Chain*, de découvrir en une journée pourquoi le **modèle DDAE** (Demand driven Adaptive Entreprise) est en train transformer le monde de l'industrie.

Le processus Demand Driven Sales&Operations Plan, clef de voûte des organisations sous tension pour plus d'agilité et de rentabilité et levier de financement pour les financier-es.



- **Comment se déroule la formation ?**

La nouvelle équipe des 4 dirigeant-es d'une entreprise de jus de fruits doit respecter puis augmenter le **taux de service** aux clients pour ne pas risquer de les perdre.

Comment redimensionner les stocks pour face à la variabilité de la demande, des approvisionnements et de la production ? Comment définir les priorités dans les actions d'amélioration continue et aligner la stratégie avec les opérations grâce à des tactiques cohérentes entre les différentes fonctions de l'entreprise (Ventes, Achats, Production, *Supply Chain*) ?

- **Les « plus » de la formation**

- Une fois fixées les orientations stratégiques, le processus (mensuel) Demand Driven Sales & Operations Planning (DD S&OP) permet de paramétrer le Demand Driven Operating Model (DDOM), c'est-à-dire les emplacements et les tailles des buffers destinés à amortir la variabilité des processus amont et aval de la *Supply Chain*. Les participant-es pourront choisir entre deux stratégies différentes pour illustrer ce concept. L'une des stratégies, orientée **RSE**, permet de visualiser l'effet du raccourcissement des *Supply Chains* pour réduire les émissions CO2.
- L'alliance et la bonne collaboration entre **Financier-es et Supply Chain Managers** joue un rôle déterminant pour préparer ces décisions collégiales avec une approche visuelle intuitive qui permet un calcul de retour d'investissement documenté. La participation de la fonction finance et du contrôle de gestion dans le processus **Demand Driven Sales&Opérations Plan** qui permet aux dirigeant-es de traduire les options stratégiques en opérations réalistes, car adaptées continuellement aux variations des marchés, sera explicitée.

- Au cours de cette journée de simulation tout manager impliqué dans le financement des *Supply Chains* comprendra comment les rendre rentables et en même temps responsables grâce à la **suppression des gaspillages liés aux stocks obsolètes** et à la **diminution du stress des équipes planification grâce au management visuel intuitif des buffers**.
- Quelques principes à garder en tête : « *Il vaut mieux être approximativement juste que précisément faux* », « *Tout commence par le choix des informations pertinentes qui dépendent de l'horizon de planification dans lequel on raisonne (court, moyen ou long) pour augmenter la visibilité, réduire la variabilité, augmenter la vitesse du flux, donc celle du financement des ressources et donc du ROI (Return Of Investment)* », « *Tout est question de connaissance des marchés, de leadership et de protection des flux* ».

Au sortir de cette formation, les participant-es n'auront plus qu'une idée : mettre en œuvre ces principes pour améliorer le service aux clients et estimer combien ils vont **générer de ROI** à leur entreprise...



En haut à gauche : « A Demand Driven S&OP experience by The Fresh Connection » chez ESSILOR le 5 avril 2018
 En haut à droite et en bas à droite : « A Demand Driven S&OP experience by The Fresh Connection » chez Euralogistic le 22 juin 2018
 En bas à gauche : Tour de France Serious game The Fresh Connection à la Direction générale des entreprises le 1^{er} février 2019
 En bas à droite : La jeune équipe Euralogistic France-Chine lors de la session découverte *The Fresh Connection* du 10 avril 2018

2) Les apports de The Cool Connection, la version financière



L'objectif de ce jeu d'entreprise est de comprendre comment aligner une *Supply Chain* en cohérence avec les **objectifs financiers de l'entreprise**. L'équipe est ici composée des VP Sales, Supply Chain, Purchasing et Finance qui doivent en équipe examiner Bilan, Compte de Résultat et Plan de trésorerie pour choisir leurs banquiers et leurs assureurs afin d'équilibrer les contraintes et gérer les interdépendances entre les *Supply Chains* physiques et financières.

3) Les apports de The Blue Connection dédié à l'économie circulaire

Le challenge de « *The Blue Connection* » consiste à accompagner et à gérer une entreprise qui conçoit des vélos électriques. Tant dans la conception, la fourniture des composants et matériaux, la production, le cycle de vie du produit, la maintenance, la livraison, la logistique, le recyclage tout doit être pris en compte pour créer une **Supply Chain circulaire et vertueuse**. Pour relever le défi, quatre fonctions sont rassemblées au sein d'une même équipe : Sales, Purchasing, Supply Chain et Finance. Les participant-es devront suivre des indicateurs de progrès et contribuer ensemble à la croissance de cette entreprise ambassadrice d'un nouveau modèle économique « **responsable, profitable et vertueux** ».



International
Supply Chain
Education Alliance

Pourquoi les blockchains vont massivement impacter les *Supply Chains* de toutes les industries ?

- **Quand ?**

Cette formation se déroulera **le jeudi 28 novembre**

- **Qu'est-ce que la blockchain et son impact dans les *Supply Chains* ?**

Cette certification intitulée **Certified Blockchain for Supply Chain Professional (CBSCP)** proposée par l'ISCEA et la **Blockchain Academy** permet de comprendre les concepts de la blockchain et son impact sur la *Supply Chain* sans connaissances préalables.

La blockchain est une technologie en plein développement qui combine les architectures distribuées, la cryptographie et les mécanismes de consensus pour échanger des transactions à travers le réseau sans tiers de confiance. Elle est surtout connue pour être le support des crypto monnaies comme le BitCoin, mais c'est l'arbre qui cache la forêt. La blockchain permet potentiellement de supporter tous les types de contrats et d'échanges de valeur, apportant fiabilité et traçabilité à moindre coût. Les applications dans la *Supply Chain* sont nombreuses et se développent rapidement.

- **Les apports de la formation**

Cette formation aborde les principes fondamentaux de la blockchain, des exemples d'applications en *Supply Chain*, les conditions pour déployer des projets. Les participants seront ainsi en mesure de se préparer et d'estimer les impacts potentiels pour leur entreprise quel que soit leur secteur industriel.

- **Les « plus » de la formation**

> Une formation certifiante CBSCP

> La première formation CBSCP en France a été testée par Fapics le 5/07/2019 lors de son congrès annuel 2019.

> La formation comprend l'accès à des vidéos en anglais de la [Blockchain Academy](#) et à la certification en ligne.

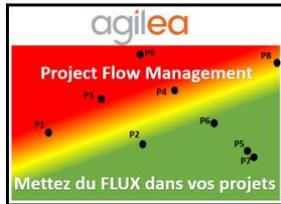


Rémi LEQUETTE, Président de Fapics, instructeur CSCP (APICS) et CSCA (ISCEA) a été le premier à tester et réussir CBSCP en France.

"J'ai voulu comprendre ce qu'était exactement la blockchain et son impact pour la Supply Chain. J'ai eu des réponses claires avec une certification internationale à la clé. C'est pourquoi nous avons conclu un partenariat avec ISCEA pour diffuser cette certification en France. Le 1er groupe a été formé le 5/07/2019 lors de notre congrès annuel". "

Comment gérer des projets aussi efficacement que des flux grâce à la formation

« Management des projets par le FLUX » ?



- **Quand ?**

Cette formation se déroulera **le vendredi 29 novembre**

- **Et si on remettait du FLUX dans les projets ?**

La plupart des chefs de projet et des managers sont pris dans de multiples états de conflits inter-organisationnels :

- 1° Réduire ou Augmenter la durée des tâches
- 2° Travailler ou non en multitâche
- 3° Démarrer au plus tôt ou au plus tard
- 4° Démarrer avec ou sans tous les éléments pour terminer les tâches

Ainsi, les projets se terminent en retard ? Les cycles de développement s'allongent en dépit d'une demande de plus en plus forte par les équipes marketing de mettre sur le marché des nouveaux produits ? Les priorités entre les projets changent régulièrement ?

- **Pourquoi ces problèmes répandus de gestion de projet ont le même dénominateur commun que les Supply Chains : le FLUX !**

Au cours de la formation les participant-es seront amenés à comprendre que **la gestion de projet est un FLUX !!** Si la gestion de projet est un flux, alors il faut gérer les projets et les tâches comme un flux. Par conséquent, plusieurs pratiques de flux peuvent s'appliquer. Les approches d'amélioration continue, telles que **Le Lean Engineering et la Théorie des Contraintes** ont développé un *corpus* de connaissance permettant de réconcilier les deux approches entre elles à travers le concept de **chaîne critique**.

- **Que définit-on par chaîne critique ?**

La chaîne critique se définit comme la plus longue séquence de tâches d'un projet sans conflit de ressource. En effet, elle part du principe que le multitâche tel qu'il est généré dans des diagrammes de Gantt masque la véritable criticité du projet.

Dans cette journée de formation, les participant-es découvrent à travers un jeu de **5 projets réalisés en parallèle** les impacts des pratiques de **gestion de projet** dans un environnement de **flux d'informations**.

- **Les apports de la formation**

- > 5 projets seront simulés par les participant-es
- > Mieux comprendre comment les pratiques usuelles de gestion de projet engendrent ces problèmes.
- > Découvrir les techniques de *Supply Chain* qui permettent de s'adapter à cet environnement
- > En fin de journée, pratiquer sous forme de jeu en reprenant tous les éléments appris durant la formation.

- **Les « plus » de la formation**

Depuis 3 ans, 500 personnes ont déjà été formées à ces approches. Ce mode de gestion a été installé dans un grand nombre d'entreprises et dans une diversité de secteurs : Luxe, Automobile, Chimie, Pharmaceutique, Installation d'ERP, Développement informatique, Aéronautique, Equipement luminaire.

Depuis la rentrée scolaire 2019, 50 personnes ont été formées avec des retours probants. Entre ces deux périodes, AGILEA a développé une approche de transformation avec des résultats disruptifs pour la plupart de ses clients.

- **Témoignages**

- « *C'est plus simple et plus rapide à mettre en œuvre* », Responsable du Bureau d'Etudes d'une société parapétrolière
- « *C'est tellement logique que j'ignore comment nous faisons jusqu'à maintenant* », Responsable Supply Chain d'un fournisseur de luminaire
- « *L'approche est nouvelle sur tous les points à la fois techniques et management ! Cela vaut le coup d'essayer* », Chef de projet ERP.

- **Business case « Critical chain project management »**



Anthony Fouqué, consultant-formateur chez AGILEA nous relate un business case inspirant.

« *Un de nos clients, fournisseur de luminaires industriels a récemment gagné un contrat de marché public. Cette PME de 32 salariés développait 4 nouveaux produits chaque année avec une croissance de 3 à 5%. Ce gain de marché nécessitait de développer **70 nouveaux produits** pour son nouveau client en 12 mois.*

*6 mois après le début de la mise en œuvre, aucun nouveau produit n'était disponible. Ils ont donc décidé de faire appel à notre société et à **l'approche de Management des Projets par le FLUX** pour rétablir la situation. AGILEA a appliqué son programme **20 jours pour tout changer** qui, à travers l'induction de progrès, permet aux équipes d'installer les mécaniques méthodologiques de la chaîne critique sur l'ensemble de l'organisation (Comité de Direction, Managers et Equipes opérationnelles). Nous étions en juin avec une fermeture estivale au mois d'août. Deux semaines après le début de la mission, la société proposait 4 nouveaux produits à son client ! soit autant que l'année précédente. A la fin du mois d'octobre, la société avait terminé les **70 nouveaux produits**.*

*Le client était tellement surpris que le projet se termine à l'heure qu'il aurait pu accélérer son plan de déploiement. Dans cette démarche, il a dû demander aux fournisseurs concurrents de terminer plus vite les opérations de développement ! Malheureusement, ce client a découvert que ses autres partenaires étaient en retard et seraient éventuellement près d'ici 8-10 mois après le jalon d'octobre !! Compte tenu que notre client avait terminé sa portion de travail ET que les contrats bénéficiaient de clauses de ruptures, nous avons proposé de reprendre une partie des produits non développés. Le client, dubitatif, a voulu tester la société sur un échantillon de 5 nouveaux produits qui lui ont été remis 2 semaines après...Par conséquent, ce n'est pas 70 nouveaux produits que la société a réalisés mais **95 en 6 mois ! Son chiffre d'affaires a cru de 60%** et les murs semblent étroits pour absorber l'intégration de nouveaux produits. Un nouveau bâtiment est à l'étude. Ne serait-ce pas un autre projet ? »*

[Détails, tarifs et inscriptions cliquez ici](#)

Contacts Médias : Laure-Anne DEMARTHE 06 83 42 22 81