FORMATION PITRASC

2023

DIPLÔME DE SENIOR SUPPLY CHAIN PROFESSIONNEL

10e SESSION

UNE PÉDAGOGIE COMPLÈTE ET DIVERSIFIÉE

6 MODULES DE 2 JOURS

1 BUSINESS GAME + 2 COACHINGS

www.abcal.org



INTRODUCTION | OBJECTIFS GÉNÉRAUX | PROGRAMME | FORMATEURS | INFORMATIONS PRATIQUES

INTRODUCTION

OBJECTIFS GÉNÉRAUX

ESPRIT DE LA FORMATION

ORGANISATION DE LA FORMATION

PROGRAMME

BUSINESS CASE

FORMATEURS

INFORMATIONS PRATIQUES



Chaque module peut être suivi séparément mais il faut avoir suivi les 6 modules, accompli au moins 4 des 6 «homeworks» et avoir défendu un travail individuel final - de préférence, une application des acquis à une problématique de l'entreprise du participant, pour obtenir le **Diplôme de Senior Supply Chain Professionnel**.

Ce programme bénéficie du support de Logistics in Wallonia, le Pôle de Compétitivité Wallon du Transport et de la Logistique.

Il prépare à la certification européenne de l'European Logistics Association (ELA) de niveau «Senior Logistician».

La formation PITRASC permet non seulement de vous former à la Supply Chain au travers de nos 6 modules mais aussi d'exercer vos compétences en temps réel au travers d'un **business game Fresh Connection***. (voir BUSINESS CASE)

Public cible

Cette formation s'adresse à ceux et celles qui, dans des entreprises industrielles ou des organisations de services, privées ou publiques:

- viennent de se voir confier la responsabilité de Logistics ou Supply Chain Manager et souhaitent la remplir en s'appuyant sur les méthodes et outils les plus récents;
- opèrent comme cadres dans une fonction à la frontière avec la logistique (services généraux achats, production, service à la clientèle,...) et éprouvent le besoin de comprendre les enjeux de leurs collègues logisticiens pour collaborer plus efficacement avec eux;
- gèrent un service du département logistique d'une entreprise importante et veulent élargir leur champ de connaissances et de décision;
- comme consultants, formateurs, coaches, veulent enrichir leurs interventions d'autant de fondements solides que d'illustrations diverses et riches d'enseignement.

INTRODUCTION

OBJECTIFS GÉNÉRAUX

ESPRIT DE LA FORMATION

ORGANISATION DE LA FORMATION

PROGRAMME

BUSINESS CASE

FORMATEURS

INFORMATIONS PRATIQUES



PITRASC vise à développer les compétences des managers de niveau intermédiaire en proposant une perspective intégrée et transversale de leur fonction:

- Comment placer l'entreprise dans la recherche de compétitivité par la Supply Chain et les collaborations auxquelles elle invite?
- Comment intégrer au mieux les activités propres aux processus logistiques et de la Supply Chain?
- Comment optimiser les ressources logistiques avec le souci d'une performance d'ensemble?
- Comment faire profiter le management de la Logistique et de la Supply Chain de l'évolution des nouvelles technologies de l'information et des communications?
- Comment anticiper tous les aléas qui affectent la régularité des opérations logistiques et de la Supply Chain et l'automatisme de ses instruments?
- Comment mesurer les performances logistiques et de la Supply Chain pour assurer la qualité du pilotage?
- Comment enrichir l'entreprise de nouveaux acquis d'apprentissage, par la démonstration de leur applicabilité aux problématiques réelles?



«La formation PITRASC m'a permis d'appréhender le sens complet de la Supply Chain, sa transversalité, toute sa valeur ajoutée au sein d'un organisation.
Celle-ci est vraiment complète par l'ensemble des modules qui y sont traités. La formation est pragmatique. Les échanges avec les formateurs et le groupe ont été d'une très grande qualité, d'un grand professionnalisme. Je leur en suis très reconnaissante.
Merci pour ces très bons moments: s'enrichir en toute convivialité!»
Karine DUPONT, Demand & Supply Planner – Cosucra Groupe Warcoing SA

INTRODUCTION

OBJECTIFS GÉNÉRAUX

ESPRIT DE LA FORMATION

ORGANISATION DE LA FORMATION

PROGRAMME

BUSINESS CASE

FORMATEURS

INFORMATIONS PRATIQUES



Une pédagogie complète et diversifiée

Des outils pédagogiques performants...

- Les séminaires sont donnés par des **professionnels** de terrains ayant une large expérience et compétence dans chacune de leur matière;
- Les **formations** présentent les concepts et sont complétées d'exercices, témoignages et illustrations, et éventuellement prolongés de travaux / lectures à domicile;
- Les cas d'entreprises locales et internationales - certains enrichis de **visites d'entreprises** - apportent la dimension concrète de la formation et une expérience d'interaction avec des praticiens expérimentés.

...renforcés par des approches plus spécifiques

- L'accent est mis également sur le **développement personnel**, au travers de séances de **coaching** individuel et collectif qui permettent au participant de démultiplier et rendre utiles ses nouvelles compétences vers ses collaborateurs et collègues, au profit de leur entreprise et de développer ses capacités managériales;
- Des **webinaires** explicatifs de suivi des actions itératives des participants au **Business Game international** «The Fresh Connection»;
- L'**e-learning**, encadré des formateurs, met des ressources supplémentaires à disposition des stagiaires. Il prolonge l'apprentissage par des activités intégratrices permettant de mobiliser les savoirs et savoir-faire développés dans chacun des modules.



«Personnellement, la formation est allée au-delà de mes attentes. Elle m'a donné les bases de la supply chain, domaine dans lequel je n'avais pas de formation préalable ayant appris la logistique sur le tas, ainsi qu'une panoplie d'outils et de méthodes pour mener à bien de nombreux projets.»
Joachim CAMPOS, Transport & Warehouse Manager – Analis sa/nv

INTRODUCTION

OBJECTIFS GÉNÉRAUX

ESPRIT DE LA FORMATION

ORGANISATION DE LA FORMATION

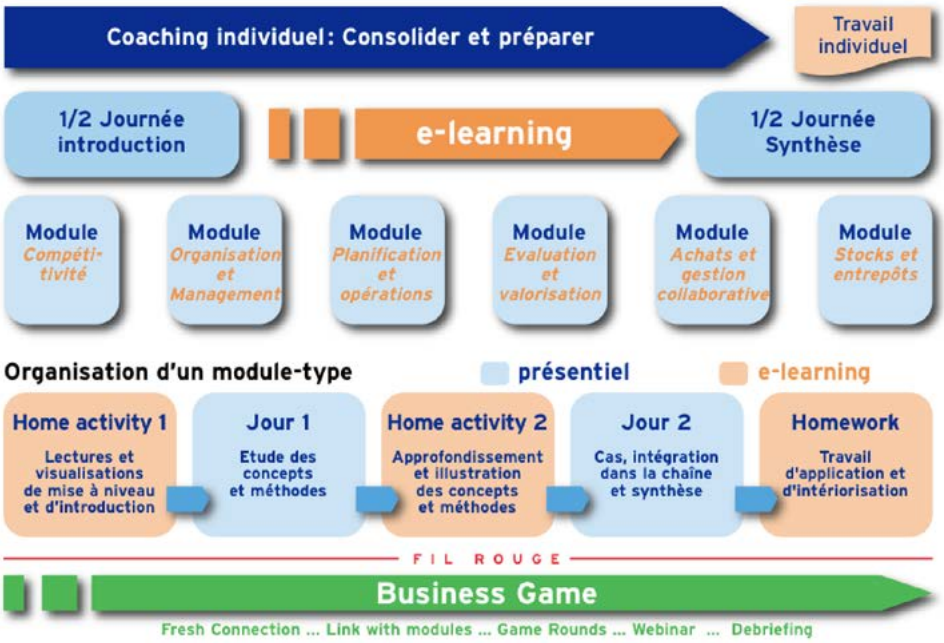
PROGRAMME

BUSINESS CASE

FORMATEURS

INFORMATIONS PRATIQUES







«J'ai décidé de suivre la formation PITRASC pour structurer mon expérience en Supply Chain dans un cadre plus global, pour le jeu TFC qui permet de simuler les décisions tactiques à prendre et bien comprendre les interactions entre les différents paramètres de la Supply chain mais aussi pour démontrer une expertise reconnue à mes prospects/clients. J'ai apprécié plus particulièrement dans ce cursus la qualité et la pédagogie des intervenants, le jeu TFC qui a rempli ses promesses et aussi facilité un apprentissage de groupe. Cette formation a apporté, pour moi et mon entreprise, un approfondissement de nombreux concepts (niveaux de planning, sourcing, aspects layout et opérationnels des warehouses, etc.), les aspects stratégiques de la Supply Chain et une certification ELA. J'ai pu rapidement appliquer les matière présentées dans ma fonction grâce aux réflexions sur un Balanced Scorecard et sur un processus S&OP qui restent encore à mettre en place. Cette formation représente un certain investissement en temps et argent, mais cela vaut largement la peine!»

Nicolas DE DOBBELEER, Consultant – The Project Gold Mine

INTRODUCTION

OBJECTIFS GÉNÉRAUX

ESPRIT DE LA FORMATION

ORGANISATION DE LA FORMATION

PROGRAMME

BUSINESS CASE

FORMATEURS

INFORMATIONS PRATIQUES



Accueil et présentation | **18 février 2023**
Par Dila Izamova et Cedric Carnoy

Les 6 modules de la formation:
(Chaque module peut être suivi séparément.)

Compétitivité par la Supply Chain, la logistique, les achats et Stratégie de la Supply Chain

11 et 24 mars 2023

Formateurs:
Dominique Vangermeersch et
Jean-Christophe Botteman

Visite de la FN Herstal

Organisation transversale et Management humain

1er avril et 26 mai 2023

Formatrices:
Nathalie Guillaume
et Véronique Verheyen

Visite de GSK Wavre

Planification des ventes et des opérations

15 avril et 12 mai 2023

Formateurs:
Marc Foret et
Jean-Baptiste Briard

Visite de Mondelez

Evaluation et Valorisation de la Supply Chain

10 et 23 juin 2023

Formateur:
Karl Colin

Visite d'entreprise à déterminer

Achats & gestion collaborative

2 et 22 septembre 2023

Formateur: Emmanuel Stenier

Stocks et entrepôts

7 et 20 octobre 2023

Formateur: Pieter Van Zele

Visite du Centre de distribution de Trafic

Evaluation et Group Coaching | **18 novembre 2023**
Par Cedric Carnoy et Nathalie Guillaume

Module de perfectionnement optionnel

Gestion stratégique du transport en Supply Chain
Dates 2023 à préciser
Formateurs: Olivier Herinckx et Cedric Carnoy
Visite de Holcim

INTRODUCTION

OBJECTIFS GÉNÉRAUX

ESPRIT DE LA FORMATION

ORGANISATION DE LA FORMATION

PROGRAMME

BUSINESS CASE

FORMATEURS

INFORMATIONS PRATIQUES

Des partenaires engagés

Logistics in Wallonia est le Pôle de Compétitivité wallon pour le Transport et la Logistique, qui encourage et supporte l'émergence de formations innovantes en gestion logistique et de la Supply Chain.

AGORIA est la fédération des entreprises belges de haute technologie, très engagée dans le développement professionnel et de valorisation des métiers.

Business Case

Réservé aux participants à la formation complète.

Le Business Game ou Serious Game Fresh Connection consiste en une simulation business inter-fonctionnelle.

Découvrir un business game qui permet un alignement réel entre les fonctions de la supply chain tout en développant les compétences des participants.

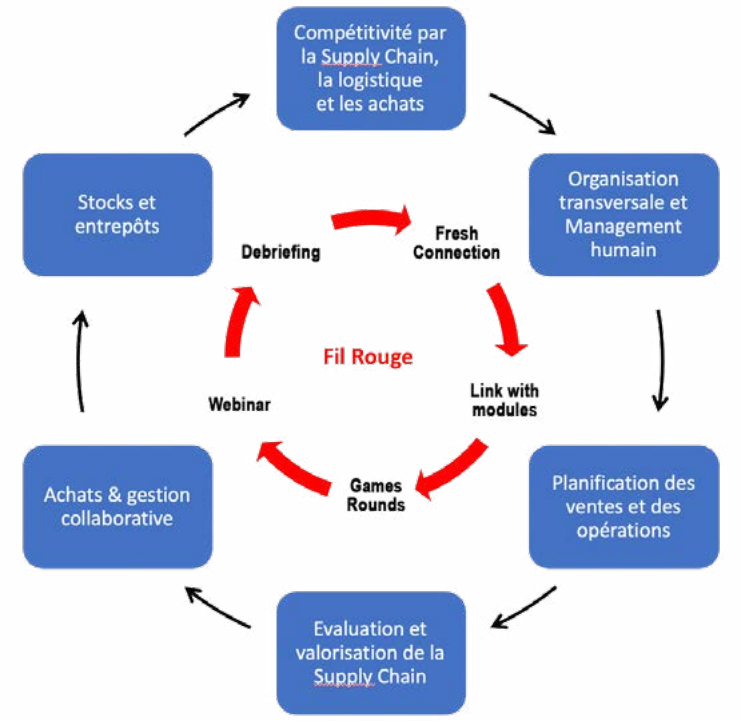
Une expérience unique permettant un alignement inter-fonctionnel, entre départements, entre stratégie et exécution et entre partenaires de la supply chain.

Permet de faire le pont entre théorie et application pratique dans un environnement de vie réelle tout à fait adéquat pour l'atteinte des objectifs d'apprentissage.

Apprentissage par la pratique, dix fois plus puissante que la formation classique.

Envie d'en savoir plus sur le Business Game?

Infos sur le Serious Game Fresh Connection





Diplôme de Senior Supply Chain Professionnel

Compétitivité par la Supply Chain, la logistique, les achats et Stratégie de la Supply Chain

Module de 2 jours | **11 et 24/03/2023** | **+ VISITE DE LA FN HERSTAL**

L'impact sur le marché réside dans la qualité du service aux clients, et dans la valorisation de la chaîne, avec les partenaires extérieurs et avec les collègues des autres fonctions.

La Supply Chain est devenue un facteur réel de différentiation de service aux clients.

Objectifs d'apprentissage

- Décliner la stratégie de l'entreprise dans ses projets logistiques et de la Supply Chain (SC Design);
- Découvrir et expliquer les concepts et interpréter au niveau du management opérationnel les problématiques imposées au management tactique de la Supply Chain;
- Développer une compréhension des instruments de coordination, d'harmonisation et d'optimisation globale de la Supply Chain capables de renforcer sa gestion transversale;
- Evaluer l'intérêt de contrats avec les partenaires et sous-traitants, comme les opérateurs logistiques et de transport (xPL);
- Permettre l'analyse des meilleurs positionnement et organisation de la Supply Chain, de la logistique et des achats dans l'entreprise, pour un effet de levier optimal;
- Intégrer la gestion de la demande et de l'offre dans la SC.

Jour 1

- Chaîne de valeurs, de la logistique à la Supply Chain
- Stratégie de compétitivité et de service à la clientèle
- Customer Service (contrat de service / coût avec le client, le NPS, ...
- Choix des tactiques et systèmes opérationnels
- Gérer l'offre et la demande
- Flux et Network Design
- Organisation et ressources internes

Jour 2

- Visite FN Herstal (1h)
- Challenge et stratégie Supply Chain, vision globale, traçabilité / tracking, organisation, planification de production, S&OP
- L'usine du futur notamment en matière d'Industrie 4.0
- Supply chain vs Logistique, le rôle des partenaires
- Conception d'un Budget d'une Supply Chain et KPI Stratégiques

Formateurs



Dominique Vangermeersch



Jean-Christophe Botteman



Diplôme de Senior Supply Chain Professionnel

Organisation transversale et Management humain

Module de 2 jours | **01/04 et 26/05/2023** | **+ VISITE DE GSK WAVRE**

L'animation des interactions entre services de la chaîne et la gestion interdépartementale par un réseau de professionnels, de flux et de systèmes sont les clés d'une gestion effective et responsable de la Supply Chain.

Objectifs d'apprentissage

- Développer les compétences relationnelles des managers d'équipe en charge des opérations, en particulier des managers intermédiaires dans leurs relations avec leurs collaborateurs, exécutants ou sous-traitants;
- Développer le potentiel des collaborateurs et cerner tant les besoins individuels que les complémentarités entre les membres de l'équipe;
- Manager dans des circonstances changeantes, réagir aux situations critiques avec flexibilité et créativité;
- Amplifier le potentiel des collaborateurs en adoptant une communication assertive et adaptée à la délégation, au coaching, à l'évaluation et à la gestion de la motivation ;
- Prévenir et résoudre les malentendus, les conflits et les divergences dans des équipes potentiellement multiculturelles.

Jour 1

- Introduction et objectifs de la journée
- Traiter avec le changement
- Management By Objectives
- Leadership situationnel
- Développement des collaborateurs
- Gestion du talent; Zones de travail
- Coaching appliqué au lieu de travail (Première approche de coaching applicable sur le lieu de travail et mise en pratique)

Jour 2

- Introduction à GSK Vaccines
- Visite du bâtiment de production des labels et étiquetage des produits pharmaceutiques
- Introduction d'un Business Case avec problématique propre GSK Manufacturing
- Exemple de digitalisation et Dvpt Technologique en Manufacturing
- L'amélioration continue via Lean 6 Sigma & DMAIC
- Valeur Ajoutée; Types de gaspillages
- DMAIC: Define - Mesure - Analyse - Improve - Control
- Exercices pratiques DMAIC (revue des cas présentés par les participants)

Formatrices



Nathalie Guillaume



Véronique Verheyen



Diplôme de Senior Supply Chain Professionnel

Planification des ventes et des opérations

Module de 2 jours | **15/04 et 12/05/2023** | **+ VISITE DE MONDELEZ**

Les approches et moyens de recherche d'équilibre entre offre et demande sont au cœur de la responsabilité du Middle Manager et se définissent par anticipation.

Objectifs d'apprentissage

- Etudier et appliquer les systèmes d'information transactionnelle qui répondent aux besoins de standardisation, de gestion, de mise à jour et de diffusion de l'information;
- Etudier et appliquer les systèmes d'aide à la décision pour satisfaire aux besoins de coordination et d'optimisation des décisions de planification de la Supply Chain;
- Analyser globalement la Supply Chain, évaluer et configurer concrètement les processus logistiques en référence aux modèles (SCOR, ...);
- Introduire dans la gestion opérationnelle le traitement des incertitudes, des sources de congestion dans les processus et des moyens d'impacter la demande;
- Mettre la gestion de l'offre et le planning de production dans une perspective d'équilibrage des besoins et des contraintes, identifier les forums d'échange et les outils potentiels.

Jours 1 et 2

- SCM Key Definitions
- Inventory Management
- Demand Management
- S&OP Process
- MPS/MRP
- Capacity Management + Exercice de planification avec alignement de la capacité à la demande
- Procurement
- SC performance
- Business case
- The Fresh Connection: cette étape fait partie du Business Game.

Formateurs



Marc Forêt



Jean-Baptiste Briard



Diplôme de Senior Supply Chain Professionnel

Evaluation et valorisation de la Supply Chain

Module de 2 jours | **10 et 23/06/2023** | **+ VISITE À DÉTERMINER**

Une approche financière au travers des outils de mesure et de l'évaluation des résultats des changements et des investissements dans la Supply Chain permettra d'identifier les mesures clés de performance et d'engager l'étape suivante de la transformation ou de l'amélioration continue.

Objectifs d'apprentissage

- Comprendre l'importance d'intégrer dans le management de la Supply Chain l'attention aux flux financiers, liés à la fois au règlement des transactions commerciales, aux flux de trésorerie liés aux investissements et à la maîtrise des coûts logistiques tout au long des processus;
- Mesurer les performances de la Supply Chain en service rendu et en optimisation globale, permettant de la conduire avec agilité et responsabilité;
- Assimiler les méthodes de liaison des éléments comptables et financiers à la prise de décision des responsables de la Supply Chain;
- Assumer l'impact sur les valeurs à recevoir de la qualité du service, en particulier le respect des délais;
- Assumer l'impact sur les valeurs à payer de la qualité des relations avec les fournisseurs et sous-traitants;
- Anticiper les effets financiers des mesures d'amélioration de la qualité des processus logistiques.

Jour 1

Aspects financiers:

- Rappels sur les principaux flux du bilan et du compte de résultats pour les postes que la SC touche (localisation, frais transport, stock, frais personnel) + éventuellement le BFR;
- La mise en place et la gestion budgétaire.

Analyse de la performance:

- La démarche de pilotage – raisonner en terme de stratégie, d'actions et de mise en place de méthodes de pilotage;
- Tableaux de bord prospectifs (TBP) Balanced Score Card:
  – A quoi servent-ils;
  – Pourquoi sont-ils appropriés au pilotage de la performance;
  – Etapes-clé de leur construction.

SUITE >>>

Formateur



Karl Colin



Diplôme de Senior Supply Chain Professionnel

Evaluation et valorisation de la Supply Chain

(Suite)

Module de 2 jours | **10 et 23/06/2023** | **+ VISITE À DÉTERMINER**

Vulgarisation de la méthode ABC pilotée par les temps (TDABC - Time driven Activity Based Costing):

- Caractéristiques et objectifs de la méthode;
- Définition des activités, du temps;
- Définition et identification des charges;
- Méthode de décomposition des coûts – repérages des unités de coûts.

Jour 2

- Visite de l'entreprise: à définir;
- KPIs et tableaux de bord:
  - Les principaux axes de mesure;
  - Catégories de KPI's et liens avec des référentiels;
  - KPI's types spécialement dans le contexte d'une Supply Chain;
  - Etapes de conception, de mise en œuvre et d'exploitation des tableaux de bord;
  - Pièges et erreurs à éviter;
  - Cas pratiques et exercices lors de la visite d'entreprise: faire faire une prépa sur des exemples concrêts des KPI de leur société.
- Aborder la comptabilité analytique: les systèmes intégrés: leurs limites et le besoin potentiel de développer le data mining et ses outils;
- Comment comparer les coûts internes avec des coûts externes lors d'une sous-traitance d'activité?



Diplôme de Senior Supply Chain Professionnel

Achats & gestion collaborative

Module de 2 jours **2 et 22/09/2023**

La gestion conjointe de la Supply Chain et l'harmonisation des opérations sont une source d'efficience et de flexibilité.

Objectifs d'apprentissage

- Identifier les avantages d'une communication efficace avec les partenaires en amont et en aval, concernant le planning d'approvisionnement, de production et de distribution;
- Analyser sur le plan collaboratif le processus allant du besoin du client final à la gestion d'une catégorie d'achats;
- Intégrer "l'innovation fournisseurs";
- Comprendre les enjeux d'une culture collaborative pour la création d'avantages concurrentiels durables et pouvoir définir une Stratégie d'Achat;
- Etudier les activités techniques et informationnelles de la gestion intégrée des processus des partenaires de la chaîne et identifier les poches d'opportunités de la digitalisation;
- Créer et gérer des systèmes collaboratifs dans la durée.

Jour 1

1) Gestion collaborative
2) La Stratégie Achat
3) Le Plan Stratégique de Sourcing
   - Etape 1: Connaissance de la Catégorie
   - Etape 2: Connaissance du Besoin
   - Etape 3: Connaissance du Marché
   - Etape 4: Les Opportunités
   - Etape 5: Développement de la Stratégie
   - Etape 6: Approbation des décideurs
   - Etape 7: Exécution

Jour 2

4) La Collaboration incl SRM
   avec intervenant extérieur (1-2h)
5) Le leadership Achat
6) L'opérationnalisation de la Stratégie
   - La Gestion des fournisseurs
   - Le Développement des fournisseurs
   - La Gestion des risques
7) Comment intégrer les aspects Achats dans la Supply Chain de l'industrie 4.0?

Formateur



Emmanuel Stenier



Diplôme de Senior Supply Chain Professionnel

Stocks et entrepôts

Module de 2 jours | **7 et 20/10/2023** | **+ VISITE DU CENTRE DE DISTRIBUTION DE TRAFIC**

Les règles et politiques de stocks et d'entreposage déterminent le rôle que les marchandises stockées peuvent avoir sur les disponibilités de produits vendables et sur la qualité du service à la clientèle.

Objectifs d'apprentissage

- Définir le service et la stratégie de gestion de stocks, et ses implications sur les activités de planning des disponibilités et d'utilisation des capacités de stockage;
- Déterminer les niveaux optimaux de stocks cyclique, saisonnier et de sécurité, en relation avec la politique de risque;
- Assimiler les facteurs intervenant dans le calcul objectif des stocks : la taille des lots, le taux de service, la rotation, le planning de production, les coûts logistiques et de ré-approvisionnement, le coût financier et les incertitudes liées à la demande;
- Comprendre les variables à contrôler dans une gestion des capacités et configurations d'entrepôt, selon les impératifs de flux et de processus;
- Comprendre les Challenges présents et futurs des Entrepôts (omni-channel, e-commerce, Big Data Analytics ...).

Jour 1

Gestion Pratique des Stocks

- Pilotage des flux de marchandises;
- Importance et Objectifs d'une bonne gestion des stocks;
- Facteurs qui jouent un rôle dans les règles de décision et les méthodes de commande;
- La quantité de commande économique théorique, Stock de sécurité, Principes de base du réapprovisionnement...;
- Typologie des produits;
- Mises en application au travers d'exercices.

Jour 2

Organisation optimale de magasins

- Fonctions et Concepts logistiques relatifs à l'entreposage;
- Layout et Analyse de l'agencement de magasin;
- Challenges des Entrepôts (omni-channel, e-commerce-AGV-Big Data Analytics) avec focus sur le pilotage;
- Impact sur l'organisation d'une entreprise;
- Gestion des Entrepôts en dehors des 4 murs;
- WMS.

Visite du centre de distribution régional de (à déterminer)

Formateur



Pieter Van Zele



Module de perfectionnement en Supply Chain (en option)

Gestion stratégique du transport en Supply Chain

Module de 3 jours | **Dates 2023 à déterminer** | **+ VISITE DE HOLCIM**

Public cible

- Supply Chain Manager désireux d'approfondir la composante Transport de son organisation.
- Logisticien désireux de se positionner au niveau tactique et stratégique plutôt qu'opérationnel.
- Acheteur de service transport.
- Acteur de la Supply Chain en relation avec les entreprises de transport.

Objectifs

- Intégrer la composante Transport au sein de la Supply Chain.
- Evaluer les choix stratégiques d'une Supply Chain en matière de Transport (autonomie, sous-traitance, 3PL, ...)
- Identifier les intervenants clés dans le marché et pouvoir opérer une sélection des futurs partenaires.
- Maîtriser les informations indispensables aux choix stratégiques et/ou mise en place de celles-ci
- Maîtriser les composantes essentielles du marché du transport.
- Intégrer l'aspect Durable dans la stratégie de l'entreprise.
- Pouvoir définir un SLA (service level agreement) et des KPI (indicateurs de performance) pour pouvoir piloter votre département.
- Répondre aux besoins actuels de formation des acheteurs et Supply Chain en matière de Transport.

Contenu

- Contextualisation du transport dans un environnement national et international et son importance dans la chaîne de valeur de la Supply Chain.
- La part du transport dans les coûts Supply Chain pour les entreprises.
- Les stratégies des fournisseurs logistiques et identification des composantes du choix: Service et Analyse des coûts (chargeur - transporteur).
- Approfondir le transport par le prisme des Achats (coût total, clauses contractuelles, équilibre prix-service) et éléments clés de la négociation.
- Appréhender les nouveautés technologiques et digitalisation en transport ainsi que le calcul de son empreinte CO_2.
- Visite d'une entreprise et Business Case réel (les solutions des participants seront confrontées aux choix stratégiques posés par la société: identification des besoins en capacités, quels niveaux de services avec quels partenaires, avec quels coûts et risques).
- En ligne avec les exigences de la Certification ELA.

+ Visite d'entreprise

Formateurs



Olivier Herinckx



Cédric Carnoy



Diplôme de Senior Supply Chain Professionnel

Formateurs et formatrices

Par ordre alphabétique:



Jean-Christophe Botteman

Supply Chain Director chez FN Herstal.

Compétences clés: Stratégie Supply Chain, definition et implementation; Pilotage progrès continu, roll out systèmes (ERP, MES,...) et implementation 4.0; Gouvernance et pilotage opérationnel Supply Chain; SOP, planification intégrée, shipping & dispatch.
Expériences: 2017 - ... : Directeur Supply Chain FN.
Expériences précédentes: Directeur Supply Chain ArcelorMittal Belgium; Board de sociétés logistiques; Head of automotive customer service; IS projects; Shipping and dispatch. Formation: Executive MBA, ESCP Europe Business School (2014), APICS.



Jean-Baptiste Briard

BU Packaging Procurement Manager – Mondelez International.

20+ years active in different Supply Chain & Procurement area's :
- from Distribution centers' management to manufacturing,
- from SME's to Global FMCG key players,
- in diverse industries: discount retail, publishing, and food production.

During this period I have been leading projects such as building and start-up of a new warehouse, WMS implementation, Suppliers portfolio optimization, Tenders (up to $150 MM), and many others...

Since 2007: Mondelez International – Food Industry: Logistics Operations – Production Planning – Packaging Procurement

1999-2007: Dupuis: Logistics - Publishing

1991-1999: Cora – Trafic: Procurement – Retail



Cédric Carnoy

Logistics Manager BELUX chez KONE.

Nombreuses expériences en Achats et Transport chez Holcim, Hamon Thermal Europe, John Cockerill/CMI, Sonaca.

SUITE >>>



Diplôme de Senior Supply Chain Professionnel

Formateurs et formatrices

Par ordre alphabétique (suite):



Karl Colin

Ingénieur (ISICh) détenteur d'une Maîtrise en Sciences Economiques Appliquées – d'un Post-Graduat en Droit des Affaires (UCLouvain – Fucam) et d'un Certificat en entrepreneuriat (Wharton).

Après plusieurs années comme dirigeant d'entreprise en Belgique et à l'étranger, il travaille comme consultant spécialisé en management et optimalisation des organisation. Il est maître de conférences invité à l'UCLouvain – LSM et professeur invité en ingénieurs industriels et master en alternance de la Haute Ecole Louvain en Hainaut (Helha) à Mons.

Enfin, il est formateur auprès de l'ABCAL, du Forem, de Bruxelles Formation et diverses sociétés souhaitant développer leur compétitivité.



Marc Forêt

CPIM, CSCP, SCOR-P, DDPP, DDLP
Experience 20+ years experience in Supply Chain as practitioner and as end-to-end SC management consultant. Operational and Supply Chain Management roles in multi-national corporations.
Experiences in Europe, Americas, Asia and Middle East.
Industries Petro-chemicals, Specialty chemicals, Pharma, Thermoplastics, Solar CPV, Paper, Packaging, Food processing,...
Competences SC Planning, S&OP, Inventory Management, Optimization, BPR, Supply Chain Re-engineering , Project Mgt . SAP R/3 & APO expert competence (Design, Project & Change Management, Global Implementations).
ASCM Corporate Advisor. Apics Master instructor, SCOR-P®, CSCP and lead instructor CPIM.
DDPP , DDLP and DDI endorsed Instructor for both DDP and DDL. Programs Trainer Fresh Connection.
Lecture associate professor at Louvain School of Management (2010) and speaker on SCM.
Education master in Business Engineering – Louvain University Belgium ; languages: English, French.

SUITE >>>



Diplôme de Senior Supply Chain Professionnel

Formateurs et formatrices

Par ordre alphabétique (suite):



Nathalie Guillaume

Service Contract Director at GSK Vaccines.

Diplômée en Sciences du Travail de l'ULB, Nathalie a consacré une grande partie de sa vie professionnelle au métier de Généraliste des Ressources Humaines, adressant ainsi les multiples problématiques liées à la GRH du recrutement au développement individuel en passant par le Talent Management et les relations industrielles. Forte de son expérience de négociation, elle a poursuivi sa carrière dans une fonction de Sourcing Group Manager adressant des thématiques d'achat de bien, d'investissements et de services au niveau global de GSK. Alimentée par ses fonctions précédentes, Nathalie occupe maintenant une fonction de «Technical Sourcing and Development» au sein de Belgian Engineering & Maintenance du groupe GSK avec pour mission de développer des contrats de services dans des domaines techniques et de proposer une stratégie de formation pour les services de maintenance. En complément de son rôle, Nathalie est également active comme coach en développement personnel et facilite des formations de coaching à destination des leaders de GSK.



Olivier Herinckx

Glass Transport Operations Manager chez Lannutti Group.

Nombreuses expériences en industrie, transport et en consultance, nationales et internationales: AGC, STEF, DistriRest, Brico, Neuhaus,... Professeur invité à l'EPHEC.



Emmanuel Stenier

Directeur des Achats pour le Groupe Thomas & Piron.

Ingénieur Civil.
Longue expérience dans les achats au niveau international dans l'industrie.
Actuellement Directeur des Achats pour le Groupe Thomas & Piron.
Consultant en transformation d'organisation vers des modes plus collaboratifs.
Différentes certifications comme chef de projet.

SUITE >>>



Diplôme de Senior Supply Chain Professionnel

Formateurs et formatrices

Par ordre alphabétique (suite):



Pieter Van Zele

Senior Project Manager Logistics @ Zelco Logistics.
Consultant and Trainer in Warehousing, Inventory Control, Production.
Management, Transport & Distribution, Supply chain integration.
More than 20 years of experience in training and consulting in all areas of the Supply Chain.
Consulting & training missions for Atlas Copco, Ford Motor Company, Delfood, Tvh, Xpo, Nike, Fun, Haven Antwerpen, Mext, Trafic, Bombardier Recreational, Dhl, Tyco Electronics, Audi, Lanxess, Siemens, Forem, Cevora, Vdab, Alimento , Basf, Total, Lambrechts, Bemis Europe, Lotus Bakeries, Volvo, Foamglas, Estee Lauder, Smurfit Kappa, Stad Antwerpen, European Community, Ineos, Umicore, Arlanxeo, Ava Papierwaren, Barco, Nestle, Dynapac, Euroggarden, etc.
Education: Master in Applied Economics (Ghent 1999), Logistics Expert (Molde Norway).



Dominique Vangermeersch

Experienced Supply Chain Expert with a demonstrated history of working in the pharmaceutical industry (Baxter Healthcare Senior European SC Mgr and European Distribution Center Director).
Skilled in Strategic Supply Chain Management, Continuous Improvement, Production Planning and S&OP.
Strong professional with a Master Sciences focused in Supply Chain from Cranfield University (UK).
Education Commercial Engineer from UCL & post-graduate in Mgt from Solvay. Supply Chain Management Past Lecturer at High school HECh/HEPL - Liège Belgium.
Member of Board of Directors at ABCAL (Belgian Supply Chain & Purchasing Association) in charge of Activities organisation and Pitrasc education program.



Véronique Verheyen

Head of Network & Resources management stream within the Vaccines Distribution & Cold Chain dpt.

Biologiste moléculaire de formation, et après un début de carrière en recherche fondamentale, Véronique a rejoint GSK Vaccins en 2001. Elle s'est rapidement orientée vers des projets d'harmonisation de processus et d'excellence opérationnelle.

Après un Master en International Supply Chain (Louvain School of Management), elle a rejoint le département Supply Chain. Véronique est responsable depuis 3 ans de la stratégie de distribution vaccins. Elle dirige la transformation de la chaîne d'approvisionnement, en rendant la distribution plus réactive aux besoins des entreprises et des clients.

Une partie de ses responsabilités consiste à optimaliser le modèle de distribution actuel et à élaborer de nouvelles stratégies de canaux optimaux (notamment la conception des itinéraires, l'emplacement des centres de distribution, le partenariat fournisseurs, la continuité des opérations, la sécurité et les indicateurs de performance clés). Depuis deux ans elle assure une fonction parallèle d'Happiness manager.



Diplôme de Senior Supply Chain Professionnel

Informations pratiques

Pour les cours en présentiel:

La formation se donne le vendredi et le samedi de 9 à 17h dans le Brabant wallon (lieu sera précisé).

Dans le cas de visite d'entreprise, le vendredi de 9 à 17h sur le site de celle-ci (détails annoncés à l'avance).

Conditions d'inscription

Pour les membres ABCAL, AGORIA et LOGISTICS in WALLONIA:
5490 € Hors TVA pour le cycle complet (13 jours) + e-learning + coaching
1050 € Hors TVA par module au choix (2 jours) + e-learning
Modules de perfectionnement: **1500 € HTVA/module de 3 jours**

Pour les non-membres:
6090 € Hors TVA pour le cycle complet (13 jours) + e-learning + coaching
1400 € Hors TVA par module au choix (2 jours) + e-learning
Modules de perfectionnement: **1700 € HTVA/module de 3 jours**

Ces prix incluent les sessions de formation, l'accès et l'utilisation de la plateforme d'e-learning et le matériel didactique.

En outre, pour les inscrits au cycle complet, ces conditions comprennent la participation aux demi-journées d'introduction et de clôture, à deux sessions de 2 heures de coaching individuel et à une session de coaching collectif de 3 heures.

La facture sera émise dès réception du bulletin d'inscription.

Les annulations ou empêchements aux modules individuels doivent être communiqués par écrit une semaine avant la date du module concerné. Une indemnité équivalente à 10% du montant de votre inscription vous sera retenue. Passé ce délai, la totalité du droit d'inscription restera due.

De même, les annulations ou empêchements au programme complet doivent être communiqués par écrit une semaine avant son démarrage. Une indemnité équivalente à 10% du montant de votre inscription vous sera retenue. Passé ce délai, la totalité du droit d'inscription restera due. Une interruption du programme complet ne donne droit à aucun remboursement.

Les organisateurs se réservent le droit d'annuler certains modules si le nombre de participants est insuffisant.

Plus de renseignements?

Contenu, conditions et admission:
Cedric Carnoy, responsable du Programme PITRASC,
Gsm: 0496/92 61 35 | E-mail: cedric_carnoy@yahoo.com

Administration et logistique:
Mme Pascale Eysenbrands
6, rue Louis De Geer – B-1348 Louvain-la-Neuve
Gsm: 0496/67 38 41 | E-mail: info@abcal.org