



Effi'cairn

donner du sens à l'efficacité industrielle ...

CATALOGUE DES FORMATIONS

Organisme de formation Effi'cairn

Document référence EFQ003 – indice D du 20/12/2024



A PROPOS D'EFFI'CAIRN

L'ENTREPRISE

Effi'cainr est une **équipe d'experts** spécialisée dans le **conseil et la formation** pour les **PME, ETI, TPE** et **Start Up** du **secteur industriel**.

Effi'cainr se veut une entreprise au service des industriels, une entreprise aux **convictions fortes** et aux **expertises rigoureuses**.

Avec un ancrage fort dans le massif central, nous intervenons essentiellement dans les régions Nouvelle-Aquitaine, Auvergne-Rhône-Alpes, Occitanie et Centre-Val-de-Loire et plus largement sur l'ensemble du territoire français.

»»» *donner du sens à l'efficienne industrielle ...*

NOS CONVICTIONS

1

La satisfaction client
Créer de la valeur

2

L'accompagnement des
industriels
**Être acteur de la
réindustrialisation française**

3

Engager les Hommes et les
Femmes
**Instaurer des relations de
confiance, durables et riches de
sens**

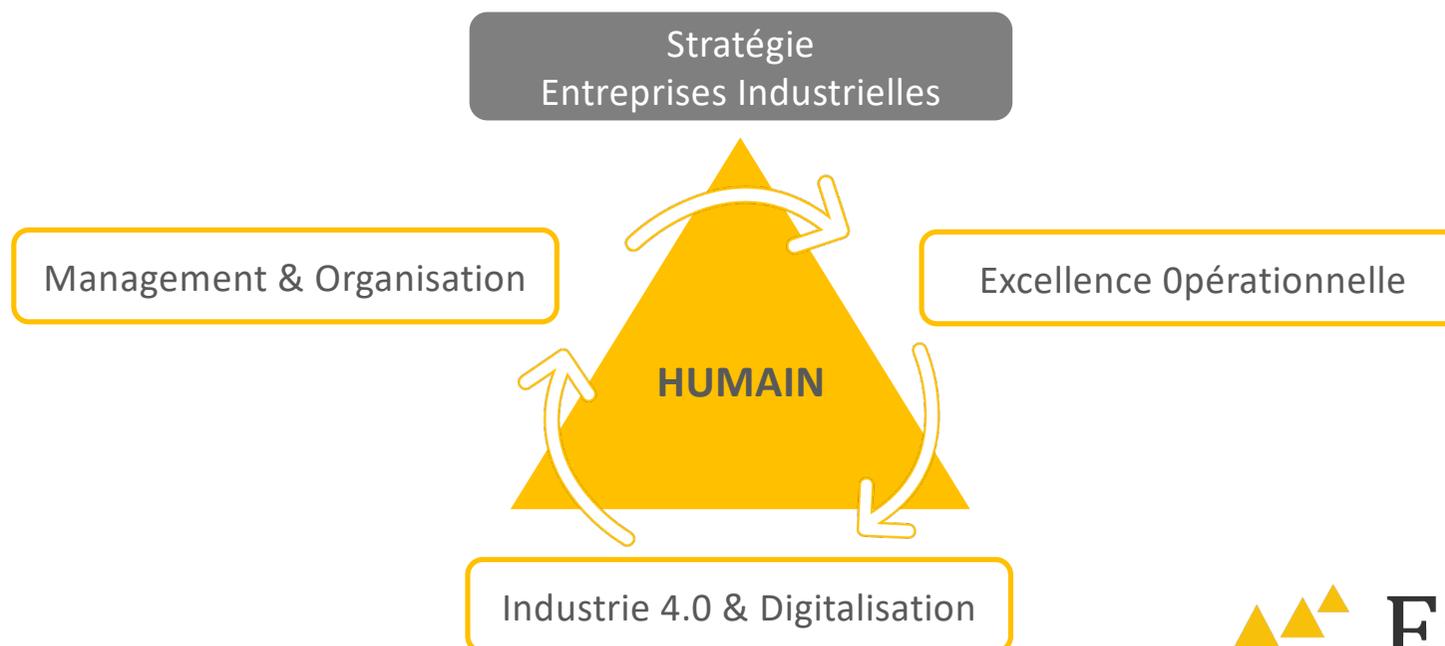


LES FORMATIONS EFFI'CAIRN

LES FORMATIONS

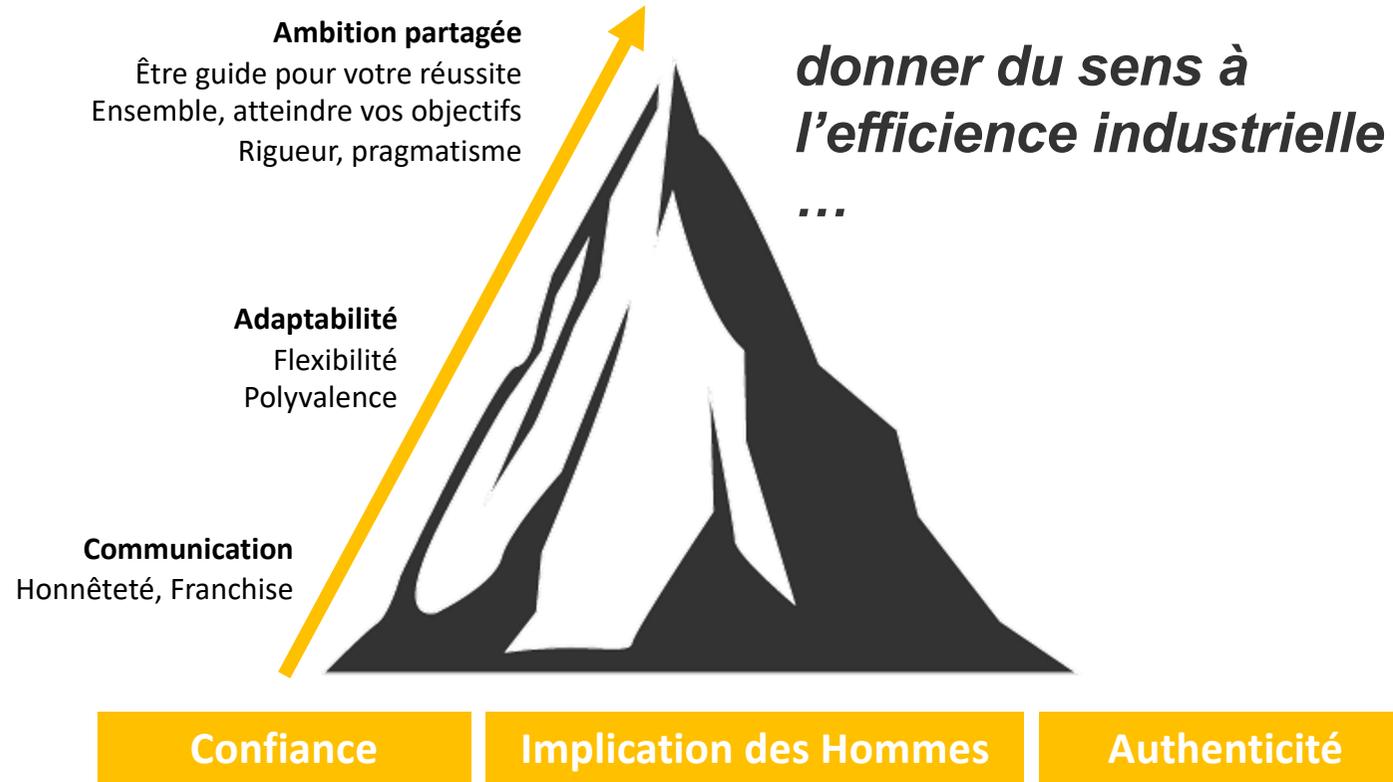
Effi'cairn propose **d'accompagner les montées en compétences**, en bâtissant **pour ses clients industriels** des **parcours de formation spécifiques et personnalisés** sur l'ensemble de ses **domaines d'expertises**.

Ce catalogue reprend l'ensemble de l'offre de base de formation, chaque module étant **adapté et transformé** au cas par cas, selon vos besoins.





LES VALEURS EFFI'CAIRN





EFFICIENCE ET QUALITE DES FORMATIONS EFFI'CAIRN

Une approche de la formation efficiente

Actions de formations pour les industriels
Opérationnalité des apprenants – donner rapidement des réflexes et outils
Approche concrète et pragmatique – mise en pratique terrain
Forte expérience des formateurs dans l'environnement industriel
Parcours pédagogique adapté (formation en salle, serious game, e-learning, ...)
Accompagnement collectif et individuel (mentoring, coaching)
Apport vision systémique et éclairage sur les enjeux liés aux changements
Système qualité formation conforme aux exigences du référentiel Qualiopi

L'évaluation de nos formations par nos clients et stagiaires

En 2024, les formations animées par Effi'cairn c'est :

- Plus de 90% d'assiduité des stagiaires,
- 86 % de taux de satisfaction des stagiaires sur les évaluations à chaud,
- 92 % de taux de satisfaction des stagiaires sur les évaluations à froid,
- 79 % de taux de satisfaction des entreprises clientes ou des prescripteurs des formations,
- 100 % des stagiaires qui seraient d'accord pour recommander nos formations.



Index des formations

- **Stratégie industrielle – p7-p9**

Stratégie et développement commercial – p8

- **Management, organisation – p10-p14**

Managers de proximité – p11

Transmission des savoirs et savoir-faire – p13

- **Industrie du futur – p15-p17**

Impact organisationnel & transfo. 4.0 – p16



donner du sens à l'efficiace industrielle ...

- **Excellence opérationnelle – p18-p24**

Lean manufacturing - p19

Résolution de problème - p21

Pilotage opérationnel & Management visuel - p23

Pilotage de la Supply Chain – p25-p29

Fondamentaux gestion de production (MRP2) - p26

Fondamentaux achats - p28

STRATEGIE INDUSTRIELLE

- Stratégie et développement commercial



STRATEGIE ET DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

Objectifs pédagogiques

- ❖ Comprendre les grandes phases du processus commercial
- ❖ Aborder les principes du marketing stratégique « en particulier l'analyse des domaines d'activités stratégique et du positionnement de l'offre »
- ❖ Décliner les éléments de communication « pitch, plaquette »
- ❖ Aborder l'animation du processus commercial

Modalités d'évaluation des acquis

Une auto-évaluation des compétences associées aux objectifs pédagogiques sera réalisée par les stagiaires, au démarrage et à la fin de la formation, afin d'évaluer les acquis.

Public visé

Dirigeants d'entreprise, acteurs des fonctions commerciales et autres métiers en lien avec la stratégie et le développement commercial

Prérequis

*Première expérience de l'action commerciale
Ne nécessite pas de connaissances préalables des sujets abordés*

Durée

1 jour, 7 heures

Tarif

1.250 € HT, hors frais de déplacement, pour cette formation standard en intra-entreprise de 1 jour. Merci de nous consulter pour toute adaptation.

Modalités de déroulement

Moyens pédagogiques

Support de formation, apport de savoirs et de savoir-faire, mise en pratique sur des cas réels de l'entreprise, retour d'expériences

Moyens techniques

Support de formation (format PPT), matériels mis à disposition par l'entreprise (type vidéoprojecteur, salle, chaises et tables)

Livrables

Support de formation, matrice d'analyse des DAS, matrice SWOT ...

Nota : les livrables seront transmis par mail à l'entreprise en version numérique

Points forts de la formation

- Donner rapidement aux apprenants des réflexes en termes de positionnement stratégique de l'offre
- Être capable rapidement de structurer des éléments de communication
- Avoir une vision systémique entre stratégie industrielle et stratégie commerciale
- Donner un éclairage sur la posture nécessaire à l'action de prospection



Contenu de la formation

Séquence 1 : Le processus commercial

- Comprendre le processus commercial, son champs d'action et utilité
- Savoir mettre en œuvre le processus, les différentes étapes qu'il contient

Séquence 2 : Le marketing stratégique

- Qu'est-ce que le marketing stratégique
- Comprendre son utilité
- Elaborer une stratégie marketing
- Les DAS (domaines d'activités stratégiques) et FCS (facteurs clefs de succès)
- Vers une stratégie opérationnelle : démarches et outils
- Analyse SWOT
- Analyse portefeuille client
- Benchmark concurrentiel

Séquence 3 : Le positionnement commercial

- Comprendre le positionnement
- Savoir positionner son offre
- Comprendre et établir une diversification

Séquence 4 : La communication et dynamique de prospection

- Décliner les éléments de communication
- Elaborer un pitch
- Mener un entretien
- Identification des cibles
- Leviers d'approche des prospects
- Conception d'une stratégie multi canal

Séquence 5 : L'animation du processus commercial

- Définition et compréhension du plan industriel et commercial (PIC)
- Pilotage du PIC, suivi et atteinte des objectifs
- Mesurer la performance, comprendre les attentes des clients

MANAGEMENT & ORGANISATION

- Managers de proximité
- Transmission des savoirs et savoir-faire



MANAGERS DE PROXIMITE

Objectifs

- ❖ Donner les clefs au manager de l'atteinte de la performance
- ❖ Aborder les enjeux de savoir-être managérial
- ❖ Introduire les outils et pratiques de base dans l'industrie (lean, management visuel, théorie des contraintes, ...)
- ❖ Appréhender l'animation et les rituels à mettre en place

Modalités d'évaluation des acquis

Une auto-évaluation des compétences associées aux objectifs pédagogiques sera réalisée par les stagiaires, au démarrage et à la fin de la formation, afin d'évaluer les acquis.

Public visé

Managers de fonctions opérationnelles, et en particulier, des environnements de production (responsable de production, directeur des opérations, chef d'atelier, chef d'équipe, leader, ...)

Prérequis

Pas de prérequis nécessaires

Il peut être intéressant de répondre au cours de cette formation aux interrogations générées par une première expérience du management opérationnel

Durée

3 jours, 21 heures

Tarif

3.750 € HT, hors frais de déplacement, pour cette formation standard en intra-entreprise de 3 jours. Merci de nous consulter pour toute adaptation.

Modalités de déroulement

Moyens pédagogiques

Support de formation, apport de savoirs et de savoir-faire, mise en pratique sur des cas réels de l'entreprise, expériences des formateurs, retour d'expériences

Moyens techniques

Support de formation (format PPT), matériels mis à disposition par l'entreprise (type vidéoprojecteur, salle, chaises et tables)

Livrables

Support de formation, matrice d'évaluation des compétences managériales, agenda standard, analyse des parties prenantes ...

Nota : les livrables seront transmis par mail à l'entreprise en version numérique

Points forts de la formation

- Expérience de l'accompagnement des managers et des environnements industriels
- Avoir une compréhension des évolutions des modèles de management, et des leviers à actionner
- Réponse aux questions et inquiétudes des managers



Contenu de la formation

Séquence 1 : Les équilibres du management	<ul style="list-style-type: none">○ Les clés du management○ Accompagnement des managers : coaching et mentoring
Séquence 2 : Clés pour un manager de production	<ul style="list-style-type: none">○ Fondamentaux lean management○ Pragmatisme et vision terrain○ 5 axes de travail du manager lean○ L'engagement des équipes – leviers d'implication, gestion des résistances, les types de comportements○ L'évolution des modèles de management
Séquence 3 : Le pilotage de la performance	<ul style="list-style-type: none">○ Le pilotage par indicateurs (KPI) : choix, forme, suivi○ Principes de management visuel○ Animation de la performance et pilotage des activités : les rituels
Séquence 4 : Le savoir-être du manager	<ul style="list-style-type: none">○ Communication○ Leadership○ Bienveillance et exigence○ Conduite du changement, gestion des conflits ...
Séquence 5 : Le Lean Manufacturing	<ul style="list-style-type: none">○ Histoire et origine du Lean○ Notion de valeur ajoutée○ Les principaux outils du lean (5M, 7 mudas, 5S, SMED, PDCA)
Séquence 6 : Le pilotage par les contraintes	<ul style="list-style-type: none">○ Déséquilibres et principe de poste contrainte○ Piloter par les contraintes – approche en 5 étapes
Séquence 7 : Principes de Gemba Walk	<ul style="list-style-type: none">○ Définition, utilité du Gemba Walk○ Aborder le Gemba Walk
Séquence 8 : Responsabilité / Rôles / Rituels / Outils	<ul style="list-style-type: none">○ Définitions et exemples



TRANSMISSION DES SAVOIRS ET SAVOIR-FAIRE

Objectifs

- ❖ Comprendre l'importance de la déclinaison des savoirs et savoir-faire
- ❖ Savoir construire une démarche de transmission des compétences
- ❖ Aborder les différents modes de transmission (formation théorique, tutorat, digital, ...)
- ❖ Donner les clefs d'une transmission réussie pour un futur formateur ou tuteur

Modalités d'évaluation des acquis

Une auto-évaluation des compétences associées aux objectifs pédagogiques sera réalisée par les stagiaires, au démarrage et à la fin de la formation, afin d'évaluer les acquis.

Public visé

Tout manager désirant assurer la transmission des compétences dans son périmètre d'activité

Toute personne amenée à assurer un rôle dans la transmission des compétences, en particulier dans le tutorat

Prérequis

Aucun prérequis particulier

Durée

2 jours, 14 heures

Tarif

2.500 € HT, hors frais de déplacement, pour cette formation standard en intra-entreprise de 2 jours. Merci de nous consulter pour toute adaptation.

Modalités de déroulement

Moyens pédagogiques

Support de formation, apport de savoirs et de savoir-faire, mise en pratique sur des cas réels de l'entreprise, retour d'expériences

Moyens techniques

Support de formation (format PPT), matériels mis à disposition par l'entreprise (type vidéoprojecteur, salle, chaises et tables)

Livrables

Support de formation, matrice de compétences, analyse QQQCP d'un processus, plan de formation ...

Nota : les livrables seront transmis par mail à l'entreprise en version numérique

Points forts de la formation

- Aller au-delà de l'approche classique d'une gestion par la matrice des compétences
- Approche concrète et pragmatique faisant le lien avec les processus concernés
- Assurer les conditions de réussite d'une démarche de transmission
- « industriel / opérationnel »



Contenu de la formation

Séquence 1 : Les enjeux de la gestion des compétences et de la polyvalence

- Les différents impacts : sécurité, qualité, coûts, délais, personnel
- L'approche classique : la matrice de compétences et de polyvalence
- Pourquoi décliner de manière plus précise les notions de savoirs et de savoir-faire

Séquence 2 : Déclinaison des compétences

- Typologie des compétences et ressources à activer
- Déclinaison des savoirs, savoir-faire et savoir-être a associés à une activité
- Quelques outils pour décliner : démarche QQQCCP et carte mentale

Séquence 3 : Les modes et étapes de la transmission

- Les modes de transmission adaptés à la typologie des compétences ciblées
- Déclinaison de quelques médias associés : formation théorique, tutoriel, e-learning, tutorat, formation action, les standards, ...
- L'évaluation des compétences et la validation des acquis
- Les phases clés de la démarche

Séquence 4 : Les approches pédagogiques

- Approche pédagogique et compétences
 - La formation des tuteurs
 - Les conditions de réussite de l'apprentissage
-

INDUSTRIE DU FUTUR & DIGITALISATION

- Impacts organisationnels & transformation 4.0



IMPACTS ORGANISATIONNELS & TRANSFORMATION 4.0

Objectifs

- ❖ Donner une vision des enjeux de l'industrie du futur
- ❖ Savoir structurer un projet de transformation 4.0
- ❖ Savoir accompagner le changement
- ❖ Comprendre les impacts organisationnels, managériaux et humains de la transformation 4.0

Modalités d'évaluation des acquis

Une auto-évaluation des compétences associées aux objectifs pédagogiques sera réalisée par les stagiaires, au démarrage et à la fin de la formation, afin d'évaluer les acquis.

Public visé

Dirigeants d'entreprise, managers opérationnel et tout collaborateurs impliqués dans la conduite d'un projet en transformation 4.0

Prérequis

*Première connaissance du management de projet
Connaissance des environnements industriels*

Durée

2 jours, 14 heures

Tarif

2.500 € HT, hors frais de déplacement, pour cette formation standard en intra-entreprise de 2 jours. Merci de nous consulter pour toute adaptation.

Modalités de déroulement

Moyens pédagogiques

Support de formation, apport de savoirs et de savoir-faire, mise en pratique sur des cas réels de l'entreprise, Retour d'expériences

Moyens techniques

Support de formation (format PPT), matériels mis à disposition par l'entreprise (type vidéoprojecteur, salle, chaises et tables)

Livrables

Feuille de route de transformation 4.0, matrice d'analyse d'impact, matrice d'analyse des parties prenantes, plan de communication ...

Nota : les livrables seront transmis par mail à l'entreprise en version numérique

Points forts de la formation

- Approche systémique croisant vision industrielle, enjeux stratégiques, connaissance des technologies et impacts organisationnels et humains
- Expérience de projets d'intégration de briques technologiques dans les PME industrielles
- Expérience des intervenants sur la gestion de projet





Contenu de la formation

Séquence 1 : Usine du futur, impact des technologies 4.0

- Qu'est ce que l'usine du futur ?
- La diversité des solutions technologiques liées à l'usine du futur
- Transformation numérique, innovation sociale, performance organisationnelle

Séquence 2 : La conduite d'un projet de transformation 4.0

- Réaliser un diagnostic sur les enjeux 4.0
- Formaliser une feuille de route de transformation 4.0
- Notions de base de pilotage en mode projet

Séquence 2 : Acceptabilité de la technologie & conduite du changement

- Les questions d'acceptabilité de la technologie
- La conduite du changement
- Quel chemin dans la transformation de l'organisation

Séquence 3 : Impact en termes de réorganisation managériale et opérationnelle

- L'évolution des modèles de management
- Les enjeux de la QVT (Qualité de Vie au Travail)
- Organisation : enjeux, critères et évaluation de l'agilité
- L'évolution des organisations du travail

Séquence 4 : Besoins de nouvelles compétences et de nouveaux modèles de formation

- Remise en cause de nos paradigmes
- L'impact des nouvelles technologies sur les besoins en compétences
- L'évolution des modèles de formation et d'apprentissage

EXCELLENCE OPERATIONNELLE

- Lean manufacturing
- Résolution de problème
- Animation opérationnelle & management visuel



LEAN MANUFACTURING

Objectifs

- ❖ Comprendre les enjeux et la culture lean
- ❖ Savoir déployer les démarches du lean management
- ❖ Aborder les outils du lean manufacturing
- ❖ Savoir mener des projets d'amélioration continue

Modalités d'évaluation des acquis

Une auto-évaluation des compétences associées aux objectifs pédagogiques sera réalisée par les stagiaires, au démarrage et à la fin de la formation, afin d'évaluer les acquis.

Public visé

Managers opérationnels, animateurs de démarche d'amélioration continue

Prérequis

Aucun

Durée

3 jours, 21 heures

Tarif

3.750 € HT, hors frais de déplacement, pour cette formation standard en intra-entreprise de 3 jours. Merci de nous consulter pour toute adaptation.

Modalités de déroulement

Moyens pédagogiques

Support de formation, apport de savoirs et de savoir-faire, mise en pratique sur des cas réels de l'entreprise, retour d'expériences

Moyens techniques

Support de formation (format PPT), matériels mis à disposition par l'entreprise (type vidéoprojecteur, salle, chaises et tables)

Livrables

Support de formation, support d'observation des muda, support d'audit 5S, support PDCA, matrice d'analyse SMED ...

Nota : les livrables seront transmis par mail à l'entreprise en version numérique

Points forts de la formation

- Approche concrète et opérationnelle
- Appréhender la culture et l'esprit du lean manufacturing
- Forte expérience des intervenants dans les démarches d'amélioration continue



Contenu de la formation

Séquence 1 : Origines et fondamentaux du lean

- Histoire du lean
- Fondamentaux du lean management
- La notion de valeur client
- Pragmatisme et vision terrain
- Principe d'amélioration continue - PDCA

Séquence 2 : Les outils du Lean Management

- La notion de valeur ajoutée
- Gaspillage et 7 mudas
- Les 5S
- Principes de management visuel
- Principes de management de performance
- Principes de résolution de problèmes : diagramme de Pareto, QQQQCP, diagramme d'Ishikawa, les 5 pourquoi

Séquence 3 : Lean manufacturing

- Cartographie des flux de l'activité
- Optimisation des flux – flux tirés
- Optimisation de la productivité – exemple de la méthode SMED
- Optimisation de la productivité – exemple de chantier kaizen

Séquence 4 : La démarche lean ou amélioration continue

- La démarche Lean
- Engager une démarche lean – culture et conduite du changement



RESOLUTION DE PROBLEME

Objectifs

- ❖ Savoir aborder les principes de résolution de problème
- ❖ Savoir utiliser les outils de base de l'analyse causale
- ❖ Comprendre la notion de maîtrise d'un processus
- ❖ Connaître les méthodes d'animation de la résolution de problème

Modalités d'évaluation des acquis

Une auto-évaluation des compétences associées aux objectifs pédagogiques sera réalisée par les stagiaires, au démarrage et à la fin de la formation, afin d'évaluer les acquis.

Public visé

Managers opérationnels, managers qualité, animateurs des démarches qualité et des démarches d'amélioration continue

Prérequis

Aucun

Durée

2 jours, 14 heures

Tarif

2.500 € HT, hors frais de déplacement, pour cette formation standard en intra-entreprise de 2 jours. Merci de nous consulter pour toute adaptation.

Modalités de déroulement

Moyens pédagogiques

Support de formation, apport de savoirs et de savoir-faire, mise en pratique sur des cas réels de l'entreprise, retour d'expériences

Moyens techniques

Support de formation (format PPT), matériels mis à disposition par l'entreprise (type vidéoprojecteur, salle, chaises et tables)

Livrables

Support de formation, support PDCA, support d'analyse 8D, support 5P ...

Nota : les livrables seront transmis par mail à l'entreprise en version numérique

Points forts de la formation

- Approche concrète et opérationnelle
- Approche fondée sur l'analyse de maturité des processus
- Forte expérience des intervenants dans les démarches d'amélioration continue



RESOLUTION DE PROBLEME



Effi'cairn

Contenu de la formation

Séquence 1 : Principes de maîtrise des processus

- Les processus, minimisation des risques (DAQ)
- La variabilité des processus et sa maîtrise
- Problèmes et traitement
- Principes d'amélioration continue - PDCA

Séquence 2 : Les outils de base de la résolution de problèmes

- Poser le problème (QQOQCP)
- Recueillir les données
- Diagramme d'Ishikawa (les 5M)
- Les 5 pourquoi

Séquence 3 : La représentation graphique des données

- Les graphiques chronologiques
- Le diagramme de Pareto
- Les histogrammes
- Nouvelles approches autour des data dans l'industrie 4.0

Séquence 4 : La démarche de résolution de problèmes – Les 8D

- La déclinaison de la méthode des 8D

Séquence 5 : Les techniques d'animation de groupes de travail

- Objectifs, utilisation
- Les techniques d'animation
- Le brainstorming
- Faciliter les décisions

Séquence 6 : Animation de la résolution de problèmes

- Le QRQC
- Principe de remontée des problèmes
- Principe d'escalade



ANIMATION OPERATIONNELLE & MANAGEMENT VISUEL

Objectifs

- ❖ Appréhender les méthodes d'animation de la performance
- ❖ Savoir utiliser les principes de management visuel
- ❖ Connaître les types de rituels et savoir les mettre en œuvre
- ❖ Mettre en cohérence les démarches dans l'entreprise

Modalités d'évaluation des acquis

Une auto-évaluation des compétences associées aux objectifs pédagogiques sera réalisée par les stagiaires, au démarrage et à la fin de la formation, afin d'évaluer les acquis.

Public visé

Dirigeants d'entreprise, managers opérationnels, animateurs de l'amélioration continue, managers de production

Prérequis

Aucun

Durée

2 jours, 14 heures

Tarif

2.500 € HT, hors frais de déplacement, pour cette formation standard en intra-entreprise de 2 jours. Merci de nous consulter pour toute adaptation.

Modalités de déroulement

Moyens pédagogiques

Support de formation, apport de savoirs et de savoir-faire, mise en pratique sur des cas réels de l'entreprise, retour d'expériences

Moyens techniques

Support de formation (format PPT), matériels mis à disposition par l'entreprise (type vidéoprojecteur, salle, chaises et tables)

Livrables

Support de formation, cartographie des rituels d'animation, exemples de SQCDP ...

Nota : les livrables seront transmis par mail à l'entreprise en version numérique

Points forts de la formation

- Approche adaptée aux environnements PME
- Expérience des intervenants en management et en amélioration continue
- Apport de solutions concrètes dans la pratique du management opérationnel au quotidien



Contenu de la formation

Séquence 1 : Enjeux du pilotage des activités

- Pragmatisme et vision du terrain
- Principe d'amélioration continue
- L'animation boucle courte – le pilotage par indicateurs et la résolution de problèmes

Séquence 2 : L'animation boucle courte

- L'animation à intervalle court (AIC), principes
- Mise en œuvre de l'AIC

Séquence 3 : Le pilotage par indicateurs

- Les règles d'or
- Choix des indicateurs (KPI) et déclinaison opérationnelle des indicateurs et des objectifs
- Approche visuelle des indicateurs et représentation de la donnée

Séquence 4 : L'animation de la performance

- Le management visuel au service de la performance
- Exemple de la méthode SQCDP

Séquence 5 : La résolution de problèmes

- Animation de la performance
- Objectifs
- Méthodes
- Outils

Séquence 6 : Vision globale et animation

- Mise en cohérence animation boucle courte – animation de la performance – résolution de problème
 - Principes d'animation des rituels de pilotage
 - La posture du manager animateur
-

PILOTAGE DE LA SUPPLY CHAIN

- Fondamentaux gestion de production – MRP2
- Fondamentaux achats



FONDAMENTAUX GESTION DE PRODUCTION – MRP2

Objectifs

- ❖ Comprendre les enjeux et les principes de planification
- ❖ Appréhender les temporalités du processus MRP2
- ❖ Savoir décliner les processus de pilotage : PIC, PDP et planification opérationnelle
- ❖ Avoir une vision d'ensemble de la gestion de production
- ❖ Aborder les outils et méthodes de planification

Modalités d'évaluation des acquis

Une auto-évaluation des compétences associées aux objectifs pédagogiques sera réalisée par les stagiaires, au démarrage et à la fin de la formation, afin d'évaluer les acquis.

Public visé

Managers opérationnels, fonctions de la supply chain, gestionnaires de production, ...

Prérequis

Aucun

Durée

3 jours, 21 heures

Tarif

3.750 € HT, hors frais de déplacement, pour cette formation standard en intra-entreprise de 3 jours. Merci de nous consulter pour toute adaptation.

Modalités de déroulement

Moyens pédagogiques

Support de formation, apport de savoirs et de savoir-faire, mise en pratique sur des cas réels de l'entreprise

Moyens techniques

Support de formation (format PPT), matériels mis à disposition par l'entreprise (type vidéoprojecteur, salle, chaises et tables)

Livrables

Support de formation, matrice analyse mix produit RRS, matrice PIC simplifié, matrice de lissage PDP, support d'analyse Make or Buy ...

Nota : les livrables seront transmis par mail à l'entreprise en version numérique

Points forts de la formation

- Vision d'ensemble des enjeux de la gestion de production
- Expérience des intervenants en supply chain
- Donner une lecture simple et pragmatique du processus MRP2



Contenu de la formation

Séquence 1 : Les enjeux de la gestion de production	<ul style="list-style-type: none">○ Gestion de la production vs gestion de crise○ La pression des marchés○ Typologie des flux de production, réflexion stratégique
Séquence 2 : Gestion de la demande client	<ul style="list-style-type: none">○ Exigence des marchés vs contraintes industrielles○ Les familles technologiques○ Expression du besoin client et prévisions de ventes
Séquence 3 : Le plan industriel et commercial	<ul style="list-style-type: none">○ Définitions○ Processus d'élaboration○ Les enjeux du PIC
Séquence 4 : Le programme directeur de production	<ul style="list-style-type: none">○ Définitions○ Elaboration du PDP○ Enjeux et suivi du PDP
Séquence 5 : Processus MRP et pilotage opérationnel	<ul style="list-style-type: none">○ Historique et principes du MRP○ CBN – Calcul des besoins nets : principes, enjeux et pilotage○ Enjeux et fonctionnement de la planification et de l'ordonnancement○ Gestion de stocks
Séquence 6 : Mode de gestion adapté à la demande	<ul style="list-style-type: none">○ Classification produits○ Seuil de commande○ Flux tiré
Séquence 7 : Outils système d'information	<ul style="list-style-type: none">○ ERP et GPAO : une pièce du système d'information○ Les fonctions d'une GPAO○ Les nouveaux outils 4.0 : MES, APS, S&OP
Séquence 8 : Stratégie de pilotage industriel	<ul style="list-style-type: none">○ Analyse adéquation charges / capacités○ Politique make or buy○ Stratégie d'investissement



FONDAMENTAUX ACHATS

Objectifs pédagogiques

- ❖ Connaître le métier achat et son rôle dans l'entreprise
- ❖ Comprendre les différents processus du métier achat : marketing, sélection, négociation, ...
- ❖ Appréhender la négociation avec les fournisseurs
- ❖ Appréhender les enjeux contractuels et les enjeux de performance fournisseur

Modalités d'évaluation des acquis

Une auto-évaluation des compétences associées aux objectifs pédagogiques sera réalisée par les stagiaires, au démarrage et à la fin de la formation, afin d'évaluer les acquis.

Public visé

Acheteurs, métiers connexes à la fonction achat, et tout personnel impliqué dans le processus achat

Prérequis

Aucun

Durée

3 jours, 21 heures

Tarif

3.750 € HT, hors frais de déplacement, pour cette formation standard en intra-entreprise de 3 jours. Merci de nous consulter pour toute adaptation.

Modalités de déroulement

Moyens pédagogiques

Support de formation, apport de savoirs et de savoir-faire, mise en pratique sur des cas réels de l'entreprise

Moyens techniques

Support de formation (format PPT), matériels mis à disposition par l'entreprise (type vidéoprojecteur, salle, chaises et tables)

Livrables

Support de formation, cartographie processus achat, cahier des charges type, matrice type d'analyse de portefeuille achat, matrice d'analyse des offres, score-card fournisseurs type ...

Nota : les livrables seront transmis par mail à l'entreprise en version numérique

Points forts de la formation

- Donner une vision synthétique des composantes du processus achat
- Expérience des intervenants sur les métiers achats
- Pratiques et contenu opérationnels facilement exploitables pour les apprenants



FONDAMENTAUX ACHATS

Contenu de la formation

- Séquence 1 : Situer la fonction achats au sein de l'entreprise**
- Le développement de la fonction achats
 - Une fonction administrative, négociatrice et technique
 - Les différentes dimensions de la fonction achats : le marketing achat, les achats, l'approvisionnement
 - La politique achat et le processus
 - La fonction achats : une fonction stratégique et enjeux

- Séquence 2 : Le profil de l'acheteur**
- Les différentes aptitudes
 - Les compétences à acquérir

- Séquence 3 : Identifier et analyser les besoins de l'entreprise**
- Définir le besoin
 - Le processus de gestion de la demande
 - Le plan industriel et commercial (PIC)
 - Le programme directeur de production (PDP)
 - Méthode de définition du besoin
 - Cahier des charges

- Séquence 4 : Analyser les marchés fournisseurs**
- Le marketing achat
 - Contexte & concept
 - Le cycle de vie produit
 - Enjeux stratégiques et politique achat

- Séquence 5 : Cultiver son réseau**
- Définition réseau, l'outil
 - Le réseuteur



Effi'cairn

- Séquence 6 : Réaliser les consultations et mener la sélection des fournisseurs**
- Consultations, dépouillement, analyse
 - Principes de sélection fournisseur – notion de qualification

- Séquence 7 : Négocier avec les fournisseurs**
- La négociation
 - La perception de la partie adverse
 - Tactique de négociation

- Séquence 8 : La performance fournisseur**
- Manager la performance fournisseur
 - Evaluer les fournisseurs
 - Moyens d'évaluation
 - Règles d'or
 - Implémenter le contrat
 - La revue de lancement, revue de premier article
 - Pilotage fournisseur, management du contrat

- Séquence 9 : Contrat type et CGA**
- Le contrat
 - Les CGA
 - Règles d'or



donner du sens à l'efficience industrielle ...

MODALITES DE DEROULEMENT DE NOS FORMATIONS



MODALITES DE DEROULEMENT DES FORMATIONS PROPOSEES

Modalités de déroulement de nos formations (1/3)

Organisation logistique et convocations des stagiaires

Dans le cadre des formations en intra-entreprise réalisées par Effi'cairn, c'est l'entreprise prescriptrice qui sera en charge de :

- l'organisation logistique (réservation de salles, mise à disposition des matériel vidéoprojecteur, paperboard, feutres, chaises et tables),
- et de la gestion des convocations des stagiaires.

En conséquence, c'est également l'entreprise prescriptrice qui aura la responsabilité d'assurer la présence des stagiaires aux sessions de formation.

Modalités et délais d'accès

Dans le cadre des formations en intra-entreprise proposées par Effi'cairn, nos parcours de formations sont systématiquement personnalisés et les contenus et approches pédagogiques sont adaptés selon les enjeux et objectifs de l'entreprise prescriptrice.

En conséquence, les modalités d'accès aux formations pour les stagiaires ainsi que les délais de mise en œuvre des formations seront à définir en relation avec l'entreprise prescriptrice.

Toutefois, le délai moyen de mise en œuvre d'une formation standard telle que définie dans le présent catalogue est de 3 mois.

Conditions tarifaires

De la même manière, nos parcours de formations étant systématiquement personnalisés, les aspects tarifaires seront définis dans le programme de formation constituant une offre commerciale de formation, et établis suite à la réunion d'analyse du besoin réalisée avec le dirigeant et/ou le prescripteur de l'entreprise cliente.

Pour ce faire, merci de nous consulter (voir correspondants et coordonnées ci-après).

Conditions générales de ventes Effi'cairn

Nos conditions générales de ventes sont disponibles sur demande et seront systématiquement fournies avec l'offre de formation / programme de formation.



MODALITES DE DEROULEMENT DES FORMATIONS PROPOSEES

Modalités de déroulement de nos formations (2/3)

Gestion des absences et des annulations

Voir nos conditions générales de vente.

Modalités d'accueil des personnes en situation de handicap

Dans le cadre des formations en intra-entreprise, et dans le cas où un (ou plusieurs) stagiaire des formations serait une personne en situation de handicap, l'entreprise prescriptrice devra informer Effi'cairn de la situation.

L'entreprise prescriptrice et l'équipe Effi'cairn étudieront alors ensemble les modalités particulières à mettre en œuvre : adaptation des aspects logistiques, adaptation du programme de formation (contenus, supports, temporalité ...), adaptation de l'approche pédagogique ...

Le référent handicap chez Effi'cairn est Éric Fernandez.

Livret d'accueil des stagiaires

Au démarrage de la formation, un livret d'accueil sera remis aux stagiaires reprenant le descriptif des objectifs pédagogiques, des modalités pratiques de la formation, et de gestion des réclamations.

Evaluation des acquis et suivi pédagogique

Les objectifs pédagogiques seront précisés en amont de la formation avec le dirigeant de l'entreprise, et formalisés dans le programme de formation.

Une auto-évaluation des compétences associées à ces objectifs pédagogiques sera réalisée par les stagiaires au démarrage de la formation et à la fin de celle-ci, afin d'évaluer les acquis et l'évolution de ces compétences.

Pour les parcours de formation longs (de plus de 2 mois environ), une auto-évaluation sur ces mêmes compétences pourra être proposée aux stagiaires à mi-parcours.



MODALITES DE DEROULEMENT DES FORMATIONS PROPOSEES

Modalités de déroulement de nos formations (3/3)

Evaluation de satisfaction des stagiaires

Les stagiaires seront amenés à renseigner une évaluation de satisfaction à chaud à la fin de la formation, puis une évaluation de satisfaction à froid environ un mois après la fin de la formation.

Pour les parcours de formation longs (de plus de 2 mois environ), une évaluation de satisfaction pourra être réalisée auprès des stagiaires à mi-parcours.

Enquête de satisfaction de l'entreprise

Environ un mois après la fin des formations, une enquête de satisfaction sera soumise à la direction de l'entreprise prescriptrice.

Attestation de fin de formation

Une attestation de fin de formation sera remise à chacun des stagiaires juste après renseignement de l'évaluation de satisfaction à froid.

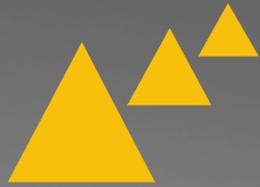
Gestion des réclamations

Un formulaire de réclamation à utiliser le cas échéant par un stagiaire sera proposé en annexe du livret d'accueil des stagiaires.

Pour toute réclamation émanant d'un stagiaire ou de l'entreprise, pour toute alerte liée au déroulé du parcours de formation, ou pour toute situation d'abandon ou de rupture du parcours de formation, un processus de gestion des alertes sera proposé par Effi'cairn.

Les correspondants chez Effi'cairn seront alors :

- référent administratif et logistique : Eric Fernandez,
- référent pédagogique et qualité : Eric Fernandez,
- référent commercial : Eric Fernandez
- référent handicap : Eric Fernandez.



Effi'cairn

donner du sens à l'efficience industrielle ...



Éric Fernandez
Gérant

06.21.39.04.12
eric.fernandez@efficairn.com

Siège :
1330 Route des Engoulevents
19600 Chasteaux

