



Federation for **ED**ucation in **E**urope  
Fédération Européenne Des Ecoles

**FEDERATION EUROPEENNE DES ECOLES**  
**FEDERATION FOR EDUCATION IN EUROPE**

ONG dotée du statut participatif auprès du Conseil de l'Europe  
INGO enjoying participatory status with the Council of Europe

## **UE D – EXPERTISE PROFESSIONNELLE**

*Bachelor européen Supply chain*

*UC D31 - Epreuve écrite - Supply Chain*

# Corrigé

Type d'épreuve : Etude de cas

Durée : 6 heures

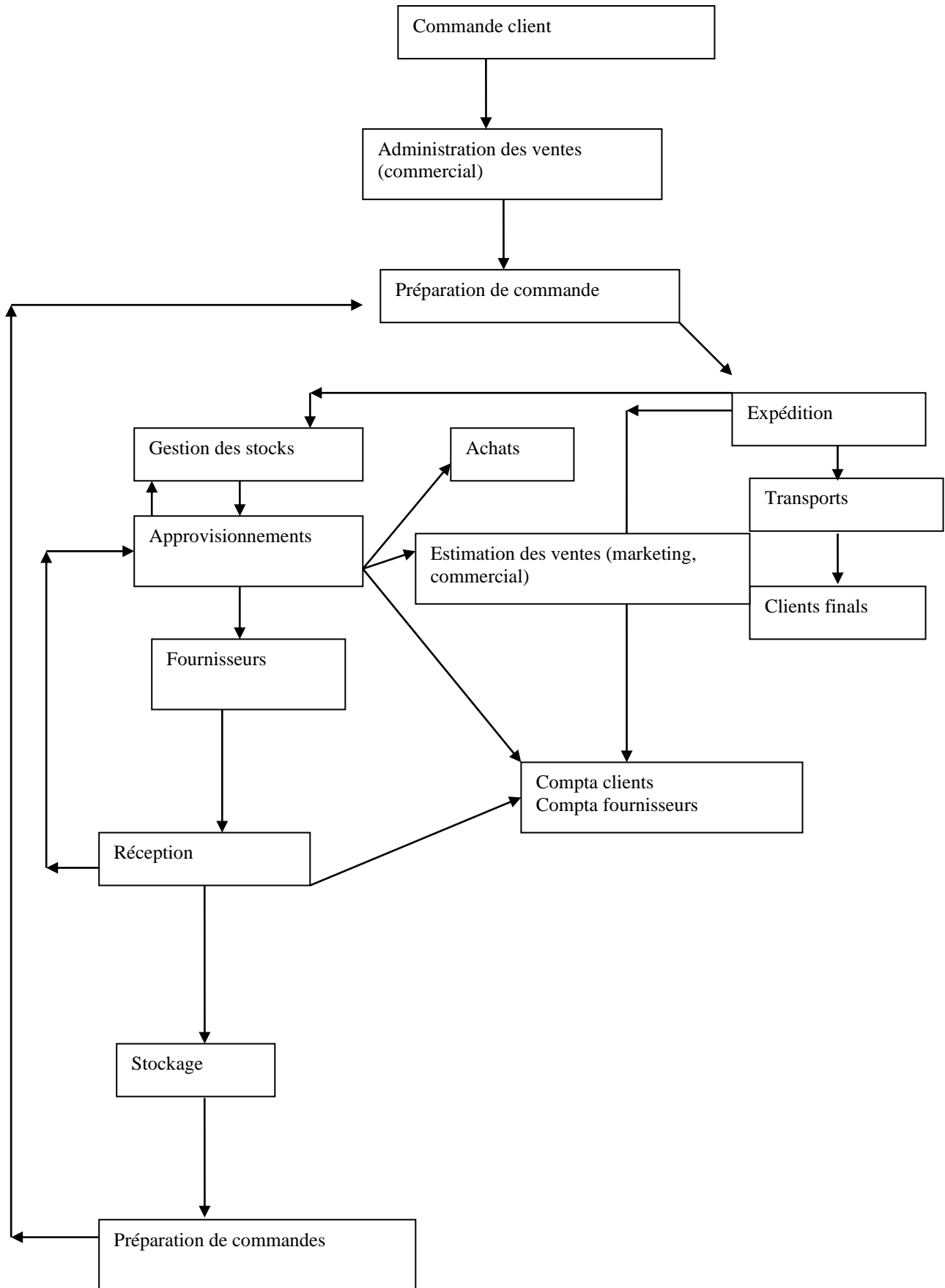
Session : Juin 2020

⇒ Dossier 1 – Management et stratégie du Supply Chain

**Question 1**

**Décrivez, sous forme d'un schéma simple, l'activité logistique d'une entreprise, ses interactions.**

*3 points*



## Question 2

**Expliquez le rôle stratégique de la logistique.**

*3 points*

Si le produit n'est pas disponible au moment où le client désire l'acheter, la vente est perdue. Le client trouvera toujours un produit équivalent sur le marché

La logistique comporte des opérations sans valeur ajoutée sur le produit. En revanche, c'est par la qualité de son service qu'elle assure la différenciation.

Les entreprises sont prêtes à payer un peu plus cher la qualité de service logistique. Cette dernière a un impact direct sur leur image propre vis-à-vis de leur client et le fidélise. La qualité diminue leurs frais logistiques car ils n'ont pas à faire face à des situations d'urgence.

Cette recherche des coûts les plus bas a entraîné les délocalisations des entreprises. Il coûte moins cher aujourd'hui de produire en Chine (main d'œuvre, matière première) que de produire en Europe. Mais ces gains ne sont possibles que parce que le coût de transport reste très faible.

## Question 3

**Qu'entend-on par audit ? En quoi consiste-t-il ?**

*3 points*

On appelle audit, l'examen méthodique et indépendant, en vue de déterminer si les activités et résultats satisfont aux dispositions pré établies et si ces dispositions sont mises en œuvre de façon efficace pour atteindre les objectifs recherchés.

Le but de l'audit est d'améliorer le fonctionnement en interne, et peuvent être un gage pour les clients qu'ils peuvent avoir confiance.

Le premier élément repose sur l'analyse des procédures et procédé mis en œuvre c'est-à-dire l'analyse de ce qui est fait.

Le deuxième élément explicite ce que l'on doit faire (référentiel). Le dernier définit ce que l'on doit atteindre (objectifs).

⇒ Dossier 2 – Gestion de projet Supply chain et externalisation

## Question 1

**En vous appuyant sur l'annexe 1 et sur vos connaissances, vous identifierez les raisons qui poussent les entreprises à externaliser la fonction logistique.**

*5 points*

Il faut être capable de faire face à la concurrence sur un marché mondial, faire preuve de réactivité face à un changement continu, assurer des délais réduits de développement ou de livraison, maîtriser ses coûts tout en répondant aux exigences du client-roi

- Exigences des clients : Elle cherche à simplifier et à améliorer en permanence les processus afin de réduire les coûts ou/et le délai de livraison pour le client.
- Hyper concurrence : Elle pousse à la recherche d'une réduction des coûts pour retrouver des marges de compétitivité. Multiplication de l'offre, le client a un choix très large du fournisseur.
- Globalisation des marchés : L'ouverture des marchés étrangers pose de manière différente la question de l'allocation des ressources. Les entreprises investissent à l'étranger pour renforcer et structurer leur instrument de production et de commercialisation tout en donnant la priorité aux opérations liées à leur cœur d'activité.

- Amélioration de la performance : Dans ce contexte exigeant, les entreprises ont une obligation de performance. L'externalisation permet d'accroître la valeur créée en donnant accès à une meilleure prestation que celle réalisée par les services internes. Cette performance peut être obtenue grâce à l'expérience des prestataires. Ils fournissent un niveau d'expertise élevé, le développement des meilleures pratiques et la main d'œuvre la plus qualifiée à moindre coût.
- Réduction des coûts : La diminution des coûts est citée comme la motivation principale de l'externalisation à travers les études annuelles sur l'externalisation.  
En travaillant simultanément pour plusieurs clients, les prestataires spécialisés ont la possibilité de mutualiser leurs moyens. Il en résulte des économies d'échelle que les services internes des entreprises peuvent difficilement reproduire. Le redéploiement auprès des prestataires des fonctions support, fortes consommatrices de capitaux, assurent également la réduction des coûts associés. L'allègement des investissements est le but souvent recherché lors d'une externalisation.

## Question 2

**Précisez, en argumentant, quels sont les avantages du recours à l'externalisation.**

*5 points*

Le coût est de loin l'avantage le plus souvent cité par les entreprises.

Les entreprises apprécient le fait de déterminer des charges fixes pour des services ou des fonctions qui pouvaient à la fois comporter une charge significative, une variabilité des dépenses peu maîtrisable et des aléas substantiels (investissements et renouvellement en matériel pour les TIC).

En deuxième lieu la qualité et les compétences qui renvoient au prestataire dont les compétences, au-delà des économies, pourront contribuer à améliorer l'organisation de l'entreprise dans son ensemble en optimisant les interfaces entre les fonctions supports et les fonctions principales, notamment au niveau du management, lequel se délestera des détails opérationnels pour ne conserver que les détails contractuels et qualitatifs de la prestation.

C'est également l'attente de propositions de services aux coûts optimisés, en raison de la maîtrise de métiers qui sont le cœur d'activité pour le prestataire, contrairement à l'entreprise cliente.

La souplesse et la simplicité sont une conséquence quasi logique du processus d'externalisation, pourvu qu'il se passe dans de bonnes conditions.

La contrainte de la gestion du personnel incombe désormais au prestataire, les ajustements de ressources nécessaires étant réalisés par ce dernier, et non plus par l'entreprise cliente.

Le partage des risques avec le prestataire est une attente qui s'accroît, à mesure que les incertitudes et les pressions s'accroissent sur les entreprises.

## Question 3

**Précisez, en argumentant, quelles sont les limites du recours à l'externalisation.**

*7 points*

### Perte de contrôle et de savoir-faire

L'image de marque de l'entreprise peut être touchée.

L'entreprise qui externalise n'a plus le pouvoir d'intervenir en cas de problèmes et ceci peut avoir des conséquences néfastes sur la relation avec leurs clients. Si le partenariat avec le prestataire n'est pas concluant, les sociétés craignent de ne plus pouvoir un jour réinternaliser facilement l'activité.

### Coût de l'activité externalisée trop élevé

Pour les entreprises qui n'ont pas une activité logistique importante, il n'est pas nécessaire d'avoir recours à l'externalisation. En effet, par manque de volume, le coût des prestations resterait élevé. Il est important de comparer son coût logistique interne et ce qu'il pourrait être en externalisant des fonctions.

Si le prestataire choisi n'assure pas efficacement les prestations logistiques, l'externalisation entraînera des coûts supplémentaires : coûts humains pour le suivi du prestataire et pour le règlement des litiges, mais aussi rupture de stock et donc arrêt de production

### Mauvaise qualité de la prestation

Un autre risque pour l'externalisation logistique est la sous performance du prestataire

Le taux de service est un indicateur de performance très utilisé par les entreprises. Il définit le nombre de commandes livrées en totalité avec les bonnes quantités et les bons produits en temps voulu sur le nombre total de commandes de la période.

### Problèmes sociaux

Lorsqu'une entreprise prend la décision d'externaliser une ou plusieurs fonctions logistiques, elle n'a plus besoin de posséder des ressources internes et va donc se séparer de personnels

### Mise en œuvre lourde

Le fait d'externaliser une fonction entraîne une gestion et un suivi administratifs plus lourds pour le donneur d'ordres dont la vérification des factures, les demandes d'avoir, la documentation spécifique à fournir.

### Le respect de la confidentialité

Le respect de la confidentialité est aussi un frein à l'externalisation logistique. Afin de construire une relation solide et durable avec son prestataire, il est nécessaire de partager de l'information. Le grand souci des industriels, surtout dans les métiers de hautes technologies ou de la défense est le respect de cette confidentialité. Il est évident que lorsqu'une entreprise confie des données sensibles à un tiers, les risques de fuites se trouvent multipliés.

### La dépendance au prestataire

Du fait que les prestataires peuvent être amenés à réaliser des investissements pour leurs clients, les durées des contrats en moyenne sont de l'ordre de 3 à 5 ans. Il faut dès lors que la relation entre les deux parties soit basée sur la confiance.

## **Question 4**

### **Développez les conditions de réussite de l'externalisation.**

*15 points*

#### Mesurer les enjeux

Dans un contexte mondialisé et de plus en plus concurrentiel, l'entreprise cherche à optimiser ses processus et réduire ses coûts. Pour ce faire, elle applique souvent la stratégie, du recentrage sur son « cœur de métier ». En d'autres termes, elle va conserver les métiers créateurs de valeur à ses yeux pour mieux les faire, et abandonner à des acteurs extérieurs ceux qu'elle juge ne pas savoir ou pouvoir faire dans les conditions conformes à ses nouveaux objectifs de diminution de coûts.

La logistique, qui gère l'ensemble des flux de produits en amont, au sein et en aval de l'entreprise, se place au cœur des processus d'externalisation. En effet, d'un strict point de vue financier, son impact au niveau des coûts fixes peut être considérable.

#### Partir de la vision client

Dans le cadre d'une relation client fournisseur, il y a finalement deux valeurs. Tout d'abord, celle de l'entreprise évaluée suivant sa propre stratégie. Ensuite, la valeur perçue par le client, exprimée dans un rapport qualité/prix. Toute démarche d'externalisation logistique, va se construire autour de l'articulation de ces deux valeurs. La logistique est pilotée par l'aval (ce que veut le client, quand il le veut, où il le veut, au prix qu'il veut). Idéalement, partir de la valeur d'échange perçue par le client (aval) pour aboutir sur le fameux cœur de métier (amont) paraît être la démarche la plus pertinente.

### Découper le projet en 4 étapes

Un projet d'externalisation se décline en quatre phases :

- La préparation.
- la recherche des prestataires.
- la mise en œuvre.
- Le suivi.

### La phase de préparation

La phase de préparation est la condition de réussite essentielle d'un projet d'externalisation. Elle va garantir la pertinence du choix stratégique d'externaliser tout ou partie de la logistique. Elle va aussi conditionner le choix du prestataire.

Il faut donc, apporter tous les arguments qui mèneront à faire un choix et répondre de manière exhaustive à plusieurs questions :

- ◆ Quels sont les objectifs de l'entreprise en termes de valeur ?
- ◆ Quels sont les coûts des prestations internes ?
- ◆ y-a-t-il adéquation entre les objectifs et les coûts ?
- ◆ Au regard du niveau d'adéquation, l'externalisation est-elle une solution envisageable sur tout ou partie des opérations logistiques ?
- ◆ Le projet d'externalisation correspond-il à un vrai choix, ou est-il conditionné par des paramètres extérieurs ?
- ◆ Les risques d'une externalisation sont-ils clairement identifiés ?

### Effectuer un diagnostic opérationnel

Cela conduit à effectuer au préalable un diagnostic opérationnel approfondi de la situation, qui couvre les rubriques suivantes :

- ◆ Le service à la clientèle actuelle chiffré par des délais de livraison, des taux de litiges détaillés, des niveaux de service.
- ◆ L'expression des attentes des clients internes ou externes.
- ◆ Le détail des espaces et des aménagements, notamment les équipements, leur capacité et utilisation, la configuration des postes de travail, etc.
- ◆ L'analyse et la formalisation détaillée des procédures de travail.
- ◆ L'analyse des pratiques de gestion des transporteurs (nombre, taux, niveau de service).
- ◆ L'analyse des bases de données et statistiques.
- ◆ L'analyse des indicateurs de performance.
- ◆ L'analyse des systèmes d'information en place et de leurs fonctionnalités.
- ◆ La structure des frais de personnel.

### Etablir un short List de prestataires potentiels

Trouver le bon prestataire s'effectue en trois temps :

- ◆ La recherche est d'abord très large afin d'identifier tous les prestataires potentiels. Elle correspond à une approche de type analyse de marché.
- ◆ Dans un deuxième temps, la liste des prestataires est réduite à ceux qui vont recevoir le cahier des charges, selon des critères de premier niveau (localisation géographique, expérience sectorielle, spécialisations diverses, etc.).
- ◆ Enfin, ne seront retenus pour le choix final que les prestataires ayant répondu avec un intérêt objectif à la prestation recherchée.

### Compléter les éléments théoriques de la proposition par des visites

La réception du cahier des charges par le prestataire doit faire l'objet d'une première proposition et doit contenir au moins les éléments suivants :

- ◆ La description de l'organisation des opérations logistiques destinée à apporter le service recherché.
- ◆ Des recommandations qui prouvent la capacité du prestataire à accompagner son client dans une démarche d'amélioration continue des opérations.
- ◆ Les modes de communication avec le client, notamment la transmission des informations, des statistiques et la gestion quotidienne des opérations.

◆ Le chiffrage de la prestation.

Etablir un planning de mise en œuvre réaliste

Au même titre que la phase de diagnostic, la phase de mise en œuvre doit absolument faire l'objet d'une préparation approfondie afin d'éviter tout risque de dérapage qui risquerait de mettre en danger les capacités opérationnelles de l'entreprise, de dégrader son image en interne et en externe, et finalement de nuire à la relation avec le prestataire.

Un plan d'actions avec un échéancier doit être établi au préalable afin de minimiser l'impact sur les opérations journalières. En couvrant les aspects techniques de transfert des opérations.

Instaurer durablement la confiance

Elle conditionne la relation entre le prestataire et son client sur la durée. Il convient de s'appuyer sur trois éléments essentiels :

◆ Une mesure de performance à l'aide d'une liste d'indicateurs clairs et essentiels avec leurs objectifs et un planning de suivi.

On retiendra par exemple,

- le taux de service,
- le taux de litiges classé par type et leur justification,
- les écarts d'inventaires

◆ Une démarche collaborative où les deux acteurs s'inscrivent dans une démarche d'amélioration continue des opérations.

◆ Une discipline intransigeante dans le maintien du planning des réunions de contrôle et de suivi des performances.

N'y aller que pour faire mieux

Au risque de paraître excessif, on ne confie efficacement à d'autres que ce qu'on maîtrise déjà. Ainsi envisager une externalisation de ses opérations logistiques revient non pas à se poser la question de sa performance logistique, mais de l'impératif stratégique à sous-traiter sa logistique.

**Question 5**

**Précisez les étapes clés de la conduite de projet d'externalisation**

15 points

L'on considère que la conduite de projet doit respecter 10 Etapes :

1/ Clarifier l'idée du projet

---

Quoi ? (Contenu du projet)	Pourquoi ? (Objectifs/finalités du projet)
<i>Idées générales</i>	<i>Pour le destinataire (la « cible ») :</i>
<i>Idées plus spécifiques</i>	<i>Pour moi :</i>
	<i>Pour d'autres :</i>



## Etape 2 : Faire l'état des lieux

1/ Contexte : destinataire, attentes, besoins, .... (Soit procéder à l'analyse des besoins).

2/ Projets, programmes, actions, ... qui existent déjà (c'est-à-dire faire l'analyse de l'existant : points forts, points à améliorer, risques potentiels, concurrence...).

3/ Savoir-faire déjà existant (identifier les bonnes pratiques...).

4/ Acteurs

- Partenaires potentiels.
- Parties prenantes.
- Institutions publiques.
- Concurrents potentiels.

## Etape 3 : Elaborer le budget prévisionnel

<i>Dépenses</i>	<i>Euros</i>	<i>Recettes TTC</i>	<i>Euros</i>
Personnel			
Missions			
Equipement			
Fonctionnement			
(Logistique)			

## Etape 4 : Formaliser le projet

Questions	Réponses
Qui ?	Porteur de projet Origine du projet
Pourquoi ? Pour qui ?	Finalités du projet Valeur ajoutée du projet Destinataire du projet
Quoi ?	Contenu du projet
Où ? Quand ?	« Cadre » du projet : Localisation géographique, temporelle, institutionnelle, ... du projet
Comment ?	Approche technique pour réaliser le projet : Activités et Techniques Compétences, savoir-faire, métiers, ... Risques et contre-mesures
Combien ?	Besoins financiers Ressource personnelle : Mission : ...

Techniques (entre autres) :

1. Analyse des objectifs (SMART – « Specific » - « Measurable » - « Achievable » - « Realistic » - « Time »).
2. Analyse de la faisabilité (SWOT – Strengths – Weaknesses – Opportunities – Threats).

---

#### Etape 5 : Trouver des partenaires

---

Typologie :

- Soutien financier : Mécène, Sponsor, Subvention, Prix, ...
- Aide en nature.
- Parrainage médiatique.
- Conseil.
- Caution morale.

Procédures pour trouver des financements

1. « Démarchage » (vous faites des propositions).
2. Appel à projet (vous répondez à une proposition).

---

#### Etape 6 : Bâtir le plan d'action

---

« Rétro-planning ».

Décomposer le projet en tâche.

Programmation temporelle.

---

#### Etape 7 : Communiquer

---

1/ la ou les cibles.

2/ le message.

3/ médias et supports.

Techniques importantes :

- Mailing.
- Newsletter.
- RSS.
- Médias sociaux (Twitter, Facebook, ...).
- ...

---

#### Etape 8 : Réaliser

---

- Respectez le plan d'action !
- Documenter les actions et les résultats.
- Documenter les incidents, problèmes, ...
- Prendre un conseil juridique.
- Ouvrir un compte bancaire indépendant.
- ...

---

#### Etape 9 : Evaluer et Rendre Compte

---

Conformité entre projet réalisé et projet défini.

Satisfaction des utilisateurs.

Document de bilan.

---

#### Etape 10 : Prolonger l'action

---

- Capitalisation de l'expérience, des résultats.
- Pérennisation des résultats du projet.

## Question 6

### Quelles sont les activités SCM qui peuvent être externalisées ?

3 points

La SCM globale compte 3 catégories, chacune d'elle comprenant un ensemble d'activités qui peuvent être externalisées.

- Des activités logistiques traditionnelles qui renvoient à ce qui est considéré comme de la logistique simple, à savoir les transports, le magasinage, la gestion des stocks, l'entreposage, l'assemblage, la manutention, le conditionnement, la gestion des déchets, etc.
- Des activités liées au pilotage de la chaîne d'approvisionnement qui permettent de piloter la chaîne d'approvisionnement en tenant compte de la prévision, de la gestion de production et de la gestion de distribution (gestion et pilotage des flux), de l'informatique et du Management de la Chaîne d'approvisionnement.
- Des activités constituant les maillons de la chaîne d'approvisionnement.

⇒ Dossier 3 – Achats et approvisionnements

## Question 1

### Déterminez les quantités de stock mini (ou seuil de réapprovisionnement) sur l'annexe 2.

15 points

#### Stock mini par type de produits

Famille et Désignation des produits	Quantité consommée année 2019	Détail calcul	Quantité stock mini
<b>Famille des CAFES (d = 12 jours)</b>			
C1	411 400	$(411400 / 365) \times 12 = 13\,525,48$ $13\,525,48 \times 1.20 = 16\,230,58$	16 230
C2	1 200 500	$(1\,200\,500 / 365) \times 12 = 39\,468,49$ $39\,468,49 \times 1.20 = 47\,362,19$	47 360
C3	607 200	$(607\,200 / 365) \times 12 = 19\,962,74$ $19\,962,74 \times 1.20 = 23\,955,29$	23 960
C4	461 200	$(461\,200 / 365) \times 12 = 15\,162,74$ $15\,162,74 \times 1.20 = 18\,195,29$	18 200
C5	1 008 800	$(1\,008\,800 / 365) \times 12 = 33\,166,03$ $33\,166,03 \times 1.20 = 39\,799,24$	39 800
<b>Famille des BISCUITS : (d = 10 jours)</b>			
B1	2 000	$(2\,000 / 365) \times 10 = 54,79$ $54,79 \times 1.20 = 65,75$	70
B2	411 400	$(411\,400 / 365) \times 10 = 11\,271,23$ $11\,271,23 \times 1.20 = 13\,525,48$	13 530
<b>Famille des CHOCOLATS : S (d = 8 jours)</b>			
CH1	580 500	$(580\,500 / 365) \times 8 = 12\,723,29$ $12\,723,29 \times 1.20 = 15\,267,95$	15 270
CH2	1 320 000	$(1\,320\,000 / 365) \times 8 = 28\,931,51$ $28\,931,51 \times 1.20 = 34\,717,81$	34 720

CH3	850 000	$(850\,000 / 365) \times 8 = 18\,630,14$ $18\,630,14 \times 1.20 = 22\,356,17$	22 360
-----	---------	---	--------

## Question 2

**Qu'est-ce qu'une démarche de sourcing fournisseurs ?**

3 points

Le sourcing fournisseur désigne la démarche par laquelle une entreprise peut identifier de nouveaux partenaires potentiels et les comparer entre eux afin d'obtenir le meilleur rapport entre qualité, prix et délais de production ; sa finalité est donc de réduire le coût des achats d'une entreprise.

## Question 3

**Quels en sont les enjeux du sourcing fournisseurs ?**

3 points

Les enjeux sont de trois ordres

- 1) l'innovation : Dans le cadre de l'évolution des goûts et de attentes des consommateurs, et face à une concurrence de plus en plus ardue, l'entreprise, pour continuer à exister dans cet environnement changeant, être au fait des nouvelles technologies, développer de nouveaux produits, se créer son ou ses avantages concurrentiels. Et pour cela, il faut naturellement être au fait de ce qui se passe sur le marché, quels sont les nouveaux métiers, process, technologies, matières qui apparaissent, quels sont les nouveaux entrants et acteurs
- 2) L'optimisation des coûts : L'optimisation des coûts peut également passer par du sourcing achats, c'est-à-dire contacter une seconde voire troisième source sur un produit existant pour connaître leur positionnement prix. Ce sourcing fournisseur permettra de challenger notre fournisseur actuel par rapport à la concurrence, mais aussi le fait d'échanger avec de nouveaux fournisseurs, peut nous permettre d'identifier de nouvelles technologies, de nouveaux process de fabrication, des équivalences...
- 3) Anticiper les risques : Mener une démarche de sourcing achats peut permettre d'anticiper et de lever de nombreux risques. Ces risques peuvent être liés à un fournisseur (instabilité financière, sur capacité de production, situation de monopsonne...) ou liés à un segment/famille d'achats (difficulté d'approvisionnement, forte technicité...).

## Question 4

**Selon le modèle de Wilson, pour que le coût total soit minimum, calculez :**

- **q** : la quantité à commander,
- **N** : le nombre de commandes,
- **d** : la durée entre deux commandes

10 points

### Solution 1

Lot économique :  $q = \sqrt{2CP/TS} = \sqrt{2 \times 300 \times 405 / 360 \times 0.10} = 82$  unités environ  
 Nbre de commandes :  $N = 300 \text{ lots} / 82 \text{ unités} = 3.65$  soit environ 4 commandes  
 Délai entre 2 commandes :  $d = 360 / 4 = 90$  jours ou 3 mois

### Solution 2

Nombre de commandes =  $N = \sqrt{CTS/2P} = \sqrt{300 \times 360 \times 0.10 / 2 \times 405} = 3.65$  soit 4 commandes environ  
 Délai entre 2 commandes :  $d = 360 / 4 = 90$  jours ou 3 mois  
 Quantité à commander :  $q = C/N = 300 / 3.65 = 82$  unités /commande environ

### Question 1

Pour chacun de ces Incoterms, précisez :

- **A quel type de transport ils se réfèrent.**
- **les spécificités de chacun de ces Incoterms.**

3 points

Départ usine ou ex works :

Il s'agit d'un incoterm multimodal. Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise est mise à disposition dans son établissement (atelier, usine, entrepôt...). Lorsqu'un prix est donné EXW, cela signifie qu'il ne comprend aucun frais logistique. Très souvent les PME ne disposant que de peu de moyens et n'ayant pas d'expérience de logistique internationale ont intérêt à négocier une transaction EXW, surtout si l'acheteur dispose de moyens permettant de limiter les coûts logistiques. Il est même préférable, dans certains cas, de consentir un prix plus bas et de se dispenser des responsabilités et charges. Cet incoterm est très utilisé.

DDU : rendus droits non acquittés

Multimodal. Le vendeur livre la marchandise, non dédouanée, à l'importation, et non déchargée à l'arrivée de tout véhicule de transport, au lieu de destination convenu. L'acheteur s'occupe à ses risques et frais, de l'accomplissement des formalités douanières d'importation et du paiement des droits et taxes d'importation.

### Question 2

Vous vous appuyerez sur les annexes 3 et 4 pour :

- **compléter le tableau des antériorités regroupant les étapes du déménagement,**
- **tracer le réseau PERT des opérations de déménagement,**
- **compléter le diagramme de GANTT.**

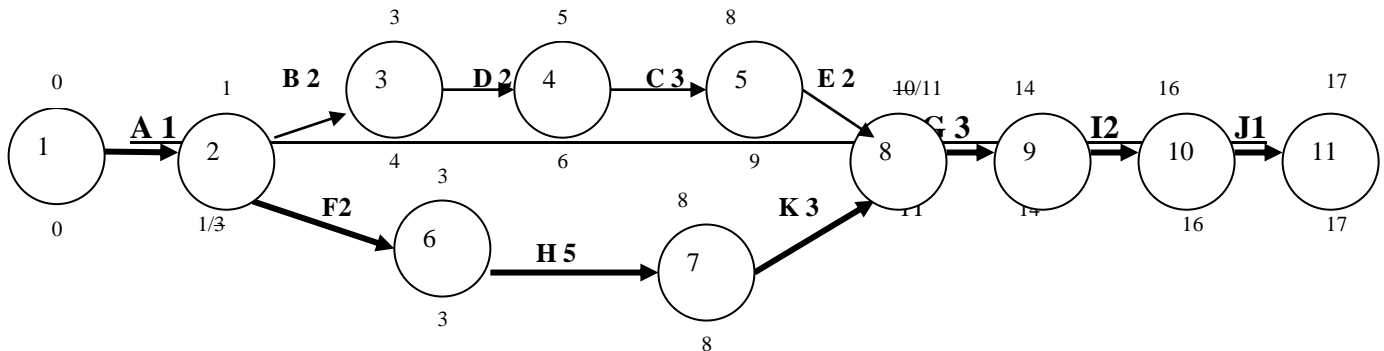
12 points (4 points tableau complété)

Tableau des antériorités regroupant les étapes du déménagement

Code lettre	Détail des opérations	Durée en jour	Antériorité
<b>A</b>	Prise de décision du déménagement et création d'une équipe de coordination des opérations	1	---
<b>B</b>	Création d'une équipe spéciale « déménagement dans chaque magasin »	2	<b>A</b>
<b>C</b>	Conditionnement des stocks à transférer et identification des cartons	3	<b>D</b>
<b>D</b>	Inventaire physique des produits à déménager des magasins existants	2	<b>B</b>
<b>E</b>	Chargement, transport et déchargement des camions selon le planning prévu	2	<b>C</b>
<b>F</b>	Nettoyage des nouveaux locaux,	2	<b>A</b>
<b>G</b>	Réception et saisie des entrées dans les fichiers de gestion des stocks	3	<b>K E</b>

<b>H</b>	Aménagement des palettiens et rayonnage,	5	<b>F</b>
<b>I</b>	Mise en stock des produits aux emplacements prévus	2	<b>G</b>
<b>J</b>	Test de simulation de préparation de commande et bilan de fonctionnement	1	<b>I</b>
<b>K</b>	Adressage des emplacements	3	<b>H</b>

Réseau PERT des opérations de déménagement



La durée totale du déménagement est de 17 jours à partir de la prise de décision jusqu'au moment de la validation de fonctionnement

Le chemin critique passe par les tâches A, F, H, K, G, I, J. Ces tâches ne devront pas dépasser le temps de réalisation prévu pour chacune d'elles afin de respecter le délai du déménagement total. Les tâches pour lesquelles un retard est tolérable sont celles nommées : B, D, C, E pour un total de 5 jours, situées hors du chemin critique.

Diagramme de GANTT

- <u>JOURS</u>	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17			
- <b>Tâches chemin critique</b>	A	F	H			K			G			I	J							
<b>Tâches hors chemin critique</b>		B																		
			D																	
				C																
						E														

### Question 3

**Après la prise de décision du déménagement, quels seront les axes de travail ?**

*3 points*

Deux grands axes de travail se dégageront donc :

- Les entrepôts à déménager prendront leur disposition pour créer l'équipe de déménagement qui procédera à l'inventaire des produits et du conditionnement. Puis, le chef de magasin fera exécuter le chargement des véhicules, le transport et le déchargement.
- Pendant ce temps, la plate-forme se préparera à accueillir les produits en nettoyant les locaux, en installant les moyens de stockage, en adressant les emplacements.

Quand les entrepôts auront transféré tout leur stock et que la plate-forme est prête pour le recevoir, on procédera à la réception des produits et à leur mise en stock. On pourra alors réaliser un test de simulation de préparation de commandes afin de donner la validation de fonctionnement à la plate-forme.

### Question 4

**Dans la mesure où une partie des marchandises provient d'opérations Import, et sera probablement destiné à une plateforme prestataire, comment Chocimpex peut-il sécuriser la conformité des marchandises expédiées par le fournisseur ?**

*2 points*

Cela sera possible en procédant à un contrôle avant départ par un tiers, qui établira un certificat d'inspection et de conformité.

**GRILLE DE NOTATION**  
**UC D31 - Epreuve écrite - Supply Chain**

NOM ET PRENOM DU CORRECTEUR \_\_\_\_\_

N° de candidat \_\_\_\_\_

Dossier	Note attribuée	Observations obligatoires
Dossier 1 - Management et stratégie du Supply Chain	/9	
Dossier 2 - Gestion de projet Supply chain et externalisation	/50	
Dossier 3 - Achats et approvisionnements	/31	
Dossier 4 - Transport et prestation logistique	/20	
Présentation et orthographe	/10	
<b>TOTAL</b>	<b>/120</b>	

Appréciation générale :

---

---

---

---

---

Fait à \_\_\_\_\_ le \_\_\_\_\_

Signature :