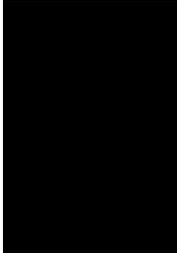


MANAGEMENT LOGISTIQUE

Professeur : Jacques COLIN



Professeur à l'Université de la Méditerranée, Directeur du Centre de REcherche sur le Transport et la LOGistique (CRET-LOG).

Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de l'Université de la Méditerranée.

Table des matières

DE LA CHAINE LOGISTIQUE AU SUPPLY-CHAIN MANAGEMENT

INTRODUCTION

- 1) DEFINITION ELEMENTAIRE ET BREF HISTORIQUE DE LA LOGISTIQUE
- 2) MICRO-LOGISTIQUE/MACRO-LOGISTIQUE
- 3) LA GENESE DE LA LOGISTIQUE : DE LA PENURIE A LA SATURATION PROGRESSIVE DES MARCHÉS
- 4) QUELQUES CONFIGURATIONS EXEMPLAIRES DE LA LOGISTIQUE

CHAPITRE I : LES ETAPES DU DEVELOPPEMENT DE LA LOGISTIQUE : VERS LE SUPPLY - CHAIN MANAGEMENT

- 1.1. Des grands principes de la logistique au concept de chaîne logistique
 - 1.1.1 De la « boucla logistique » à l'effet « bull-whip »
 - 1.1.2 Le dilemme COUT (fluidité des processus) / SERVICE (continuité des processus)
 - 1.1.3 Les trois dimensions temporelles de la logistique : le long terme, les moyen et/ou court termes, l'instantané
 - 1.1.4 Les évolutions de la logistique et l'élargissement de son champ d'intervention
 - 1.1.5 Le concept de « Chaîne logistique »
- 1.2. Le « cycle de vie » de la démarche logistique
 - 1.2.1 Une vision « techniciste » : cultures d'ingénieur et/ou comptable
 - 1.2.2 Une vision « service » : culture marketing

1.2.3 Une vision « transactionnelle », puis « relationnelle » : culture communication

1.2.4 Vers une vision « sociétale » élargie : culture environnementale ?

1.3. Le rôle des prestataires logistiques dans la construction des Supply-Chains

1.4. Une définition de la logistique dans la Supply-Chain

1.4.1 De la concurrence entre firmes à la compétition entre Supply-Chains

1.4.2 Vers des coopérations entre Supply-Chains concurrentes ?

CHAPITRE II : LES ENJEUX DU SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

2.1. Les enjeux externes : une autre répartition de la valeur sur la chaîne

2.1.1 Faire face aux défis de l'entreprise du XXIe siècle

2.1.2 Une approche « collaborative » des relations inter-entreprises

- Le cas de l'industrie automobile : produire à la demande, à grande échelle et au moindre coût une extrême variété de « titres »
- Le cas de la grande distribution : élargir la profondeur et la largeur de la gamme offerte en faisant face aux aléas de la demande
- Le cas du commerce électronique : une offre de références quasi illimitée et/ou un service sur mesure

2.2. Les enjeux internes : une meilleure identification de la valeur par l'entreprise

2.2.1 De la gestion des opérations à la gestion des flux puis à la gestion par les flux

- La logistique fragmentée (l'optimisation, le coût, l'efficacité)
- La logistique structurée (la coopération, le service, l'efficacité)
- La logistique structurante (la transaction, l'adhésion, l'effectivité)

2.2.2 Décloisonnement, coopérations inter-fonctionnelles, transversalité des compétences

2.3. Des niveaux évolutifs de maturité logistique

2.4. Quelques perspectives de recherche

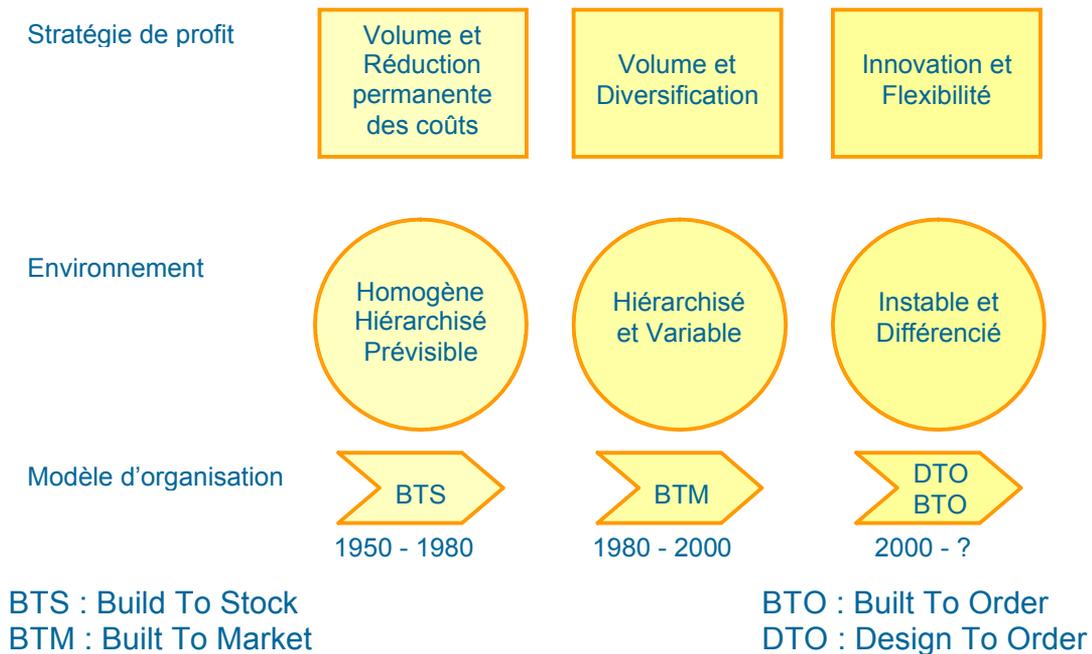
CONCLUSION : LE SUPPLY-CHAIN MANAGEMENT, UNE APPROCHE AVANT TOUT CULTURELLE FONDÉE SUR DES SYSTÈMES D'INFORMATIONS HIÉRARCHISÉS

1. DEFINITION ELEMENTAIRE ET BREF HISTORIQUE DE LA LOGISTIQUE

La logistique : « Pilotage de gestion de flux physique par le flux de l'information »

La démarche logistique est tout d'abord l'action d'anticiper en fonction du flux physique : organisation, optimisation, contrôle.

Synthèse de l'histoire du logistique



2. MICRO-LOGISTIQUE/MACRO-LOGISTIQUE

2.1. MICRO LOGISTIQUE

Micro logistique désigne l'ensemble des entreprises qui implique dans le processus logistique au niveau super structurel qui correspond à la logistique de gestion privée.

- Supermarché (magasin, livraison, ...)
- Industriel (distribution au client)
- Transporteur (fer, route, mer fluvial, air)
- Prestataire logistique (l'entrepôt)

2.2. MACRO LOGISTIQUE

Macro logistique désigne l'ensemble des infrastructures nécessaires à la mise en œuvre de processus d'entreprise qui correspond à la logistique de gestion publique.

- Infrastructure de transport (lux physique) :
 - ✓ Boîte de communication – réseau physique de transport (route, autoroute, gazeux flux...)
 - ✓ Terminaux (port, aéroport, gare, ...)
- Infrastructure de communication (lux d'information) :
 - ✓ Réseau Télécom
 - ✓ Réseau de formation

Le macro et micro logistique a une relation interactive illustré par la logistique urbaine.

3. LA GENESE DE LA LOGISTIQUE : DE LA PENURIE A LA SATURATION PROGRESSIVE DES MARCHÉS

Schéma 2: Modèle piloté caractéristique d'une économie de la singularité



Déclenchement et pilotage des processus de l'offre :
distributeur, produire, concevoir

Caractéristiques des marchés :

- saturations relatives
- production différenciée puis diversifiée
 - ✓ segmentation: séries courtes, cycles courts
 - ✓ personnalisation: sur mesure, cycles éphémères
- niveau de service élevé puis très élevé

Schéma 1: Modèle gravitaire caractéristique d'une économie de masse



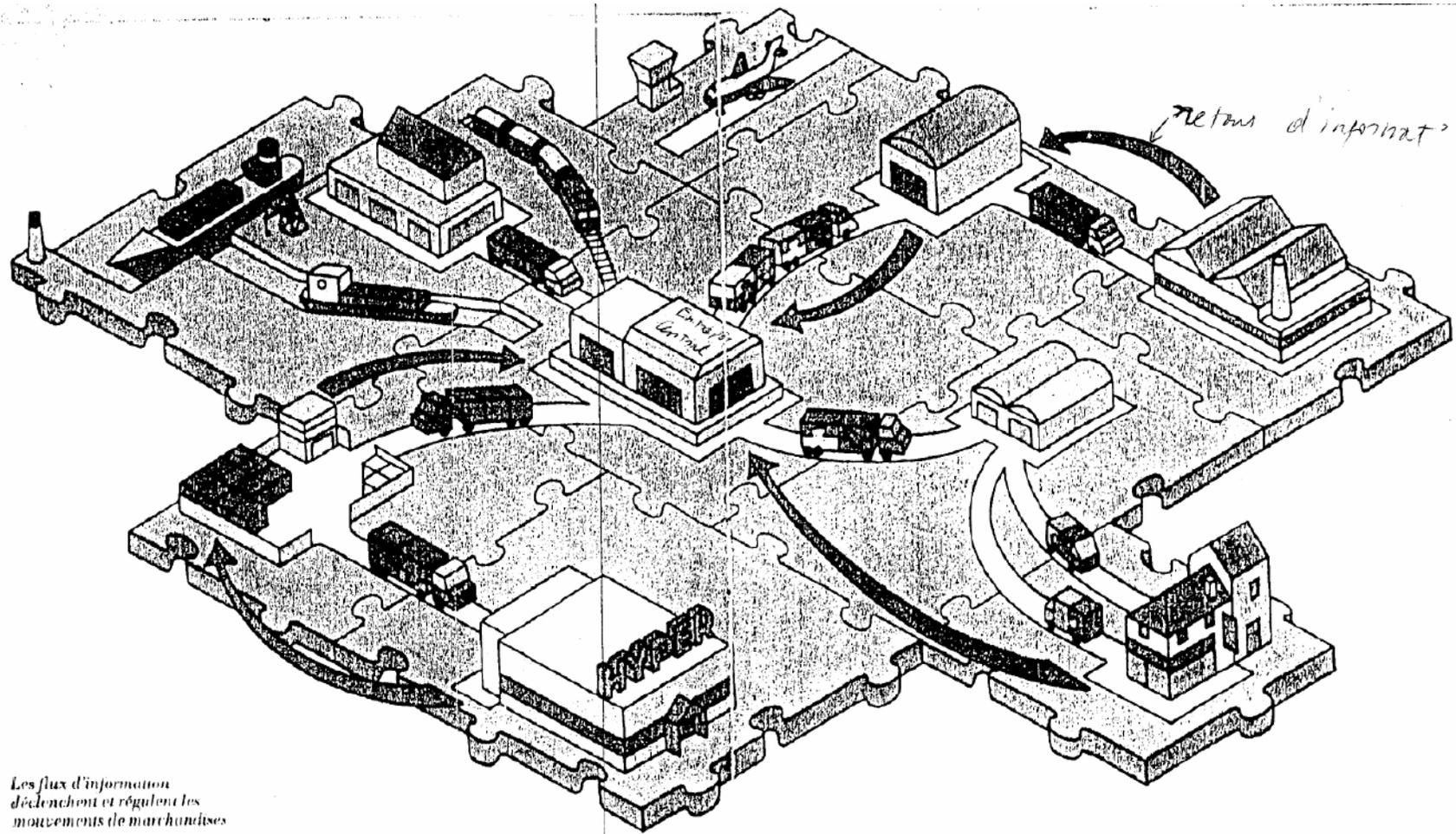
Caractéristiques des marchés :

- pénurie
- production de masse de biens standards, séries longues, cycles longs

Management Logistique

- niveau de service faible

Figure : Micro/Macro logistique



Les flux d'information déclenchent et régulent les mouvements de marchandises

CHAPITRE I : LES ETAPES DU DEVELOPPEMENT DE LA LOGISTIQUE : VERS LE SUPPLY - CHAIN MANAGEMENT

1.1. DES GRANDS PRINCIPES DE LA LOGISTIQUE AU CONCEPT DE CHAINE LOGISTIQUE

1.1.1. DE LA « BOUCLA LOGISTIQUE » A L'EFFET « BULL-WHIP »

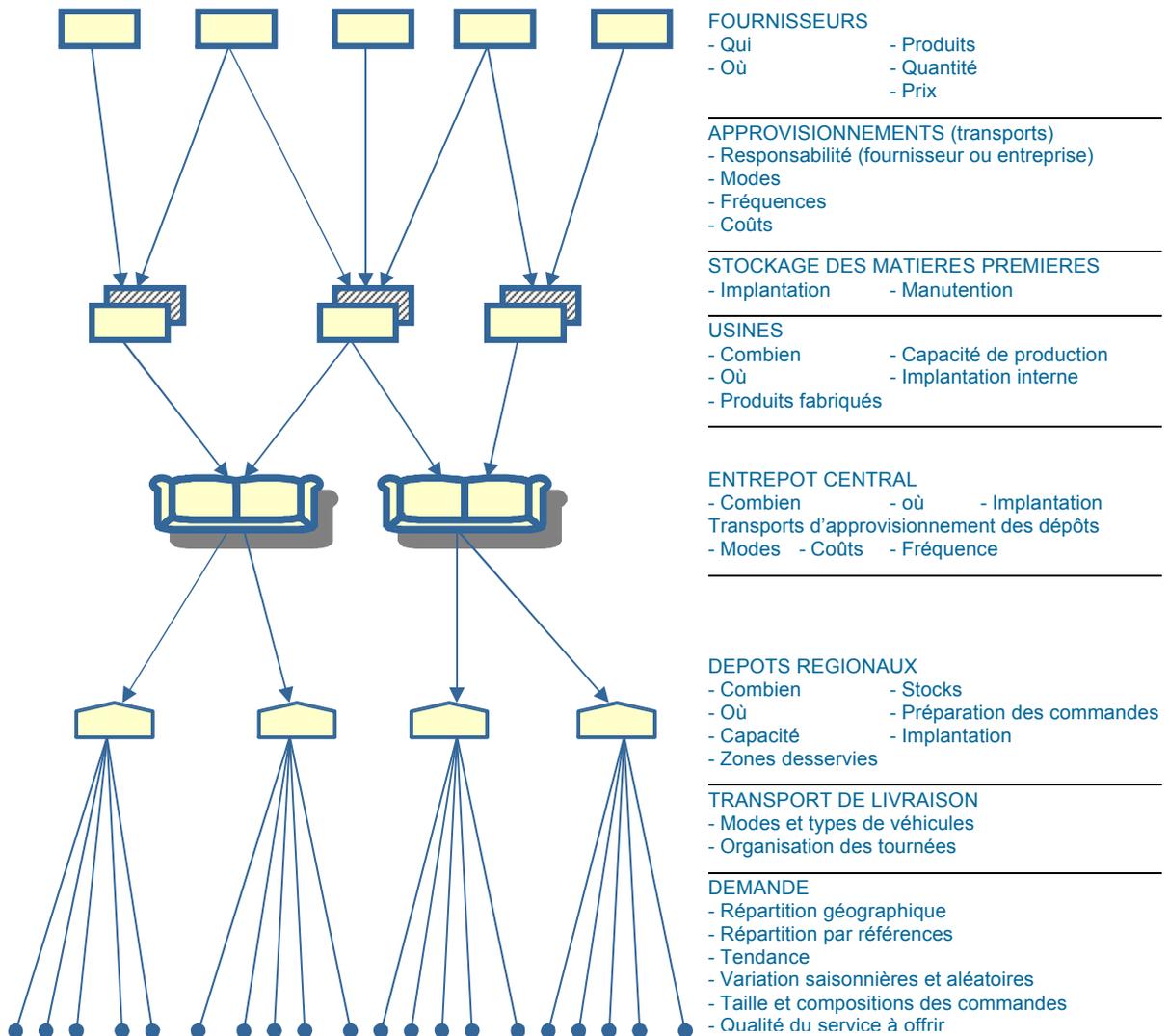


Figure 1.1 – Conception du système logistique

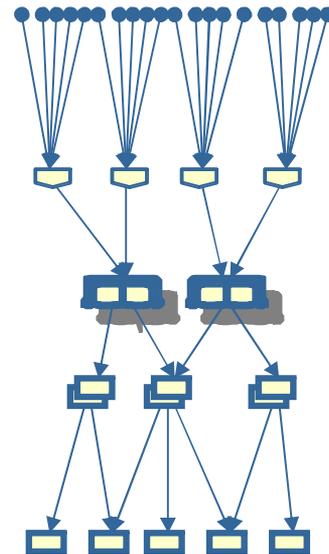
La figure 1.1 exprime encore une fois le modèle gravitaire dans les années 1960 où l'offre pousse la demande.

Aujourd'hui, tout est l'inverse, c'est la demande qui décide l'offre, qui pilote l'offre (schéma à droit).

Le problème apparaît : Est-ce que l'entreprise peut-elle inverser d'un coup pour adapter à la situation actuelle ? Cela s'oppose des anciennes réflexions du ancien personnel qui s'attache toute sa vie à ce système gravitaire.

La réponse devra « oui », mais cela payera par une et/ou des générations.

La figure 1.2 désigne les flux logistiques et la « toile araignée » dans une entreprise. Lors que la conception est validée, les matières premières, fournitures, composants achetés par le service d'achats sont livré à l'entreprise, suite à la fonction de production par le service logistique.

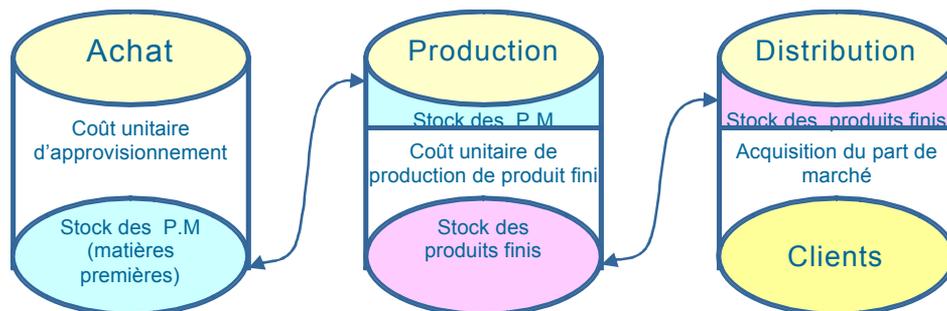


Maintenant, c'est la fonction de production avec les ressources nécessaires fabrique les produits demi et/ou finis.

Par les chaînes de distribution, les produits finis sont livrés au marché. Ensuite, les flottes noires continues reflètent les flux d'information du marché.

Les flottes discontinues désignent les relations internes entre les services de l'entreprise.

Figure 1.3 – Les fonctions dans l'entreprise



Service d'achats travaille en optimisant le coût unitaire d'approvisionnement, et stocke des matières premières.

Service de Production utilise les stocks des P.M et les transforme en produits finis qui ensuite sont mis en stock – stock des produits finis. Son objectif est d'optimiser le coût unitaire de production d'un produit fini.

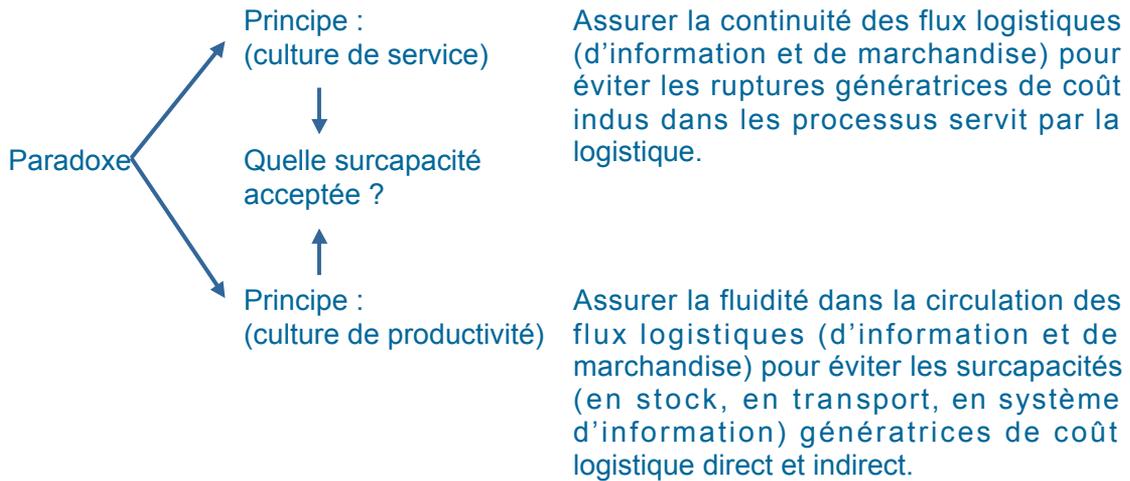
Service de distribution qui départ du stock des produits finis distribue ces produits aux clients. Sa mission est d'acquérir le part du marché.

Problématique : Est-ce que le stock PM et celui de produits finis des différents services sont les mêmes ?

On espère, mais pas les mêmes en réalité.

Le rôle de logistique est donc de travailler sur les stocks, de remonter les influence de distribution → Production → Achats, ou autrement dit, de coordonner des fonctions de l'entreprise.

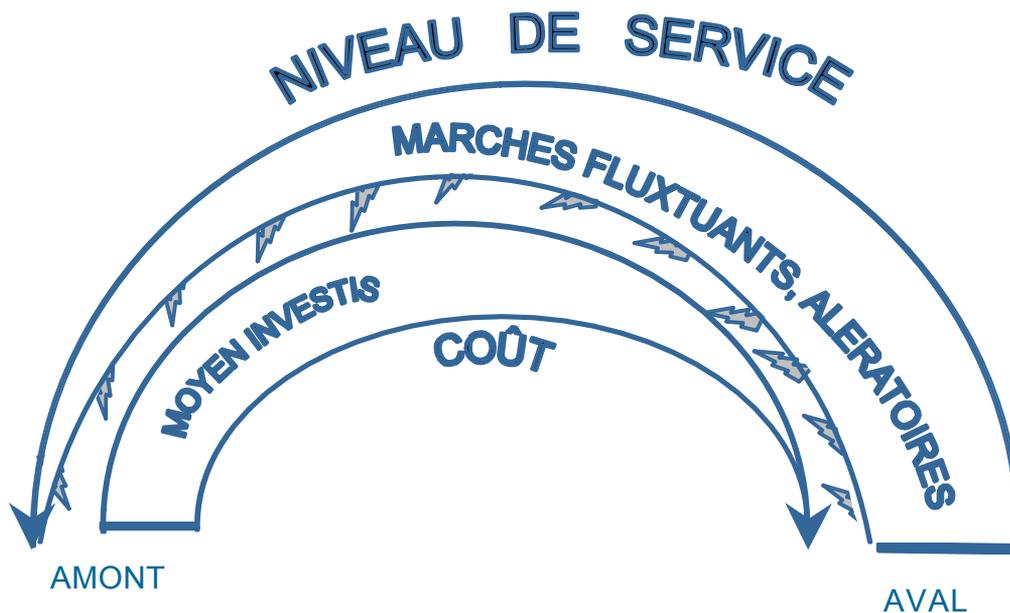
Soutien de logistique : donner les moyens pour les coopérations des autres fonctions. Deux aspects pour la logistique sont d'optimiser le coût ainsi que le service (Figure 1.2).



1.1.2. LE DILEMME COUT (FLUIDITE DES PROCESSUS) / SERVICE (CONTINUTE DES PROCESSUS)

Figure 1.5 : Coût / Service

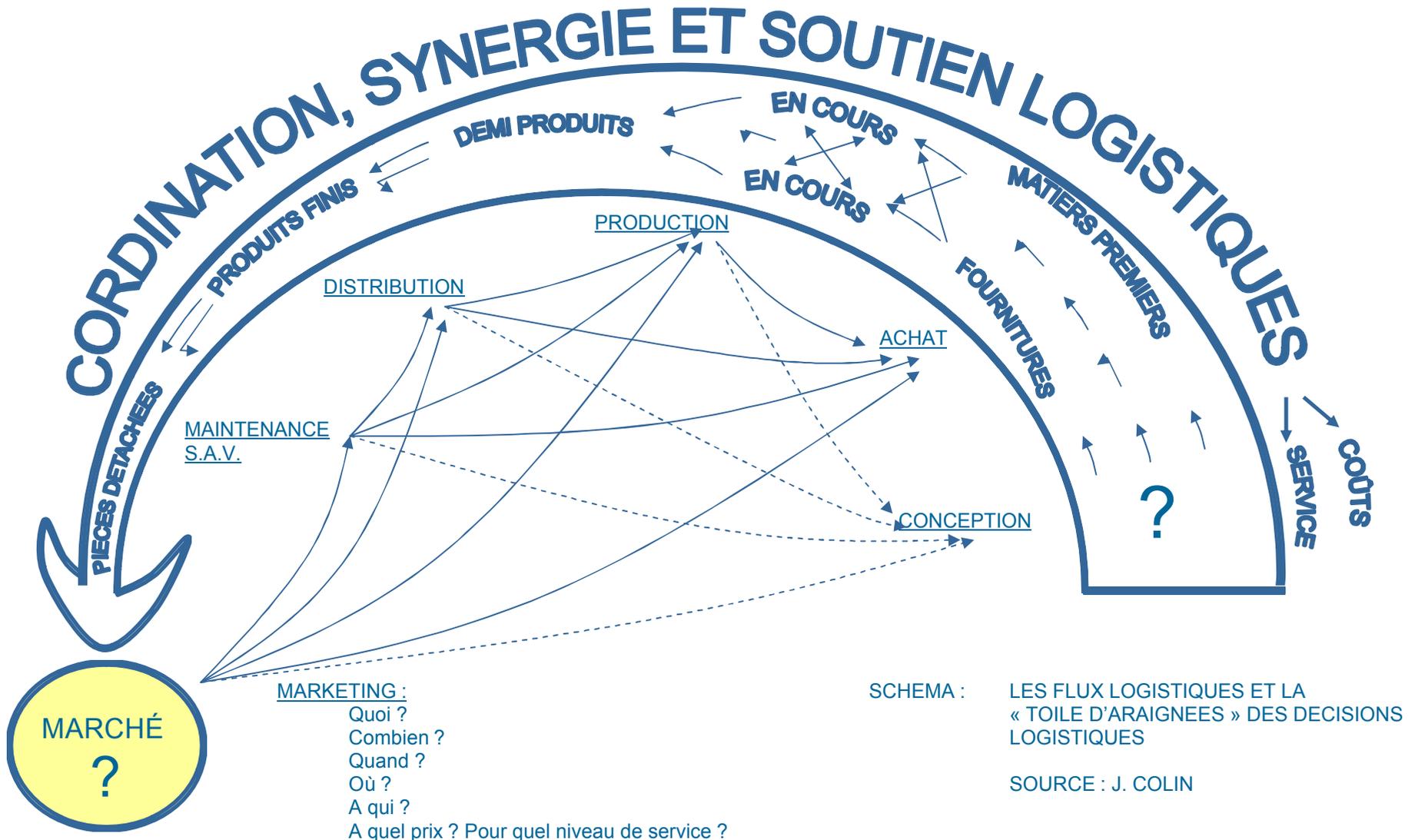
Le niveau de service reflète l'activité de logistique.



Le coût et le niveau de service se sont relié par le contrainte que :

- Le coût est moins cher avec moins de service ;
- Le coût est cher avec un mieux niveau de service.

Figure 1.2 – Les flux logistiques et la « toile d'araignée » des décisions logistiques



Lire le schéma de droite à gauche

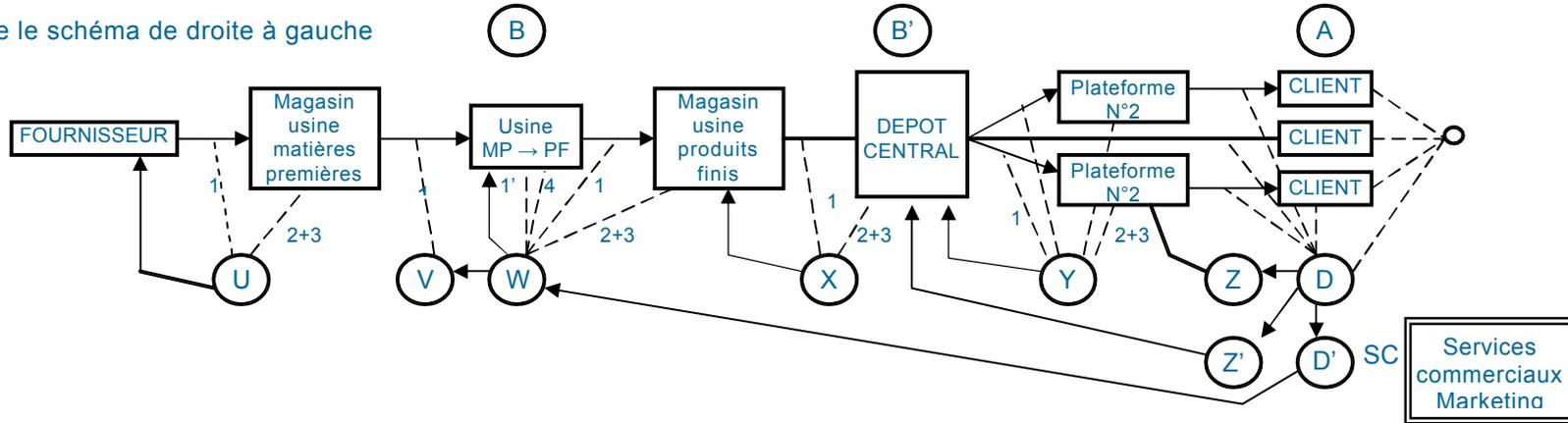
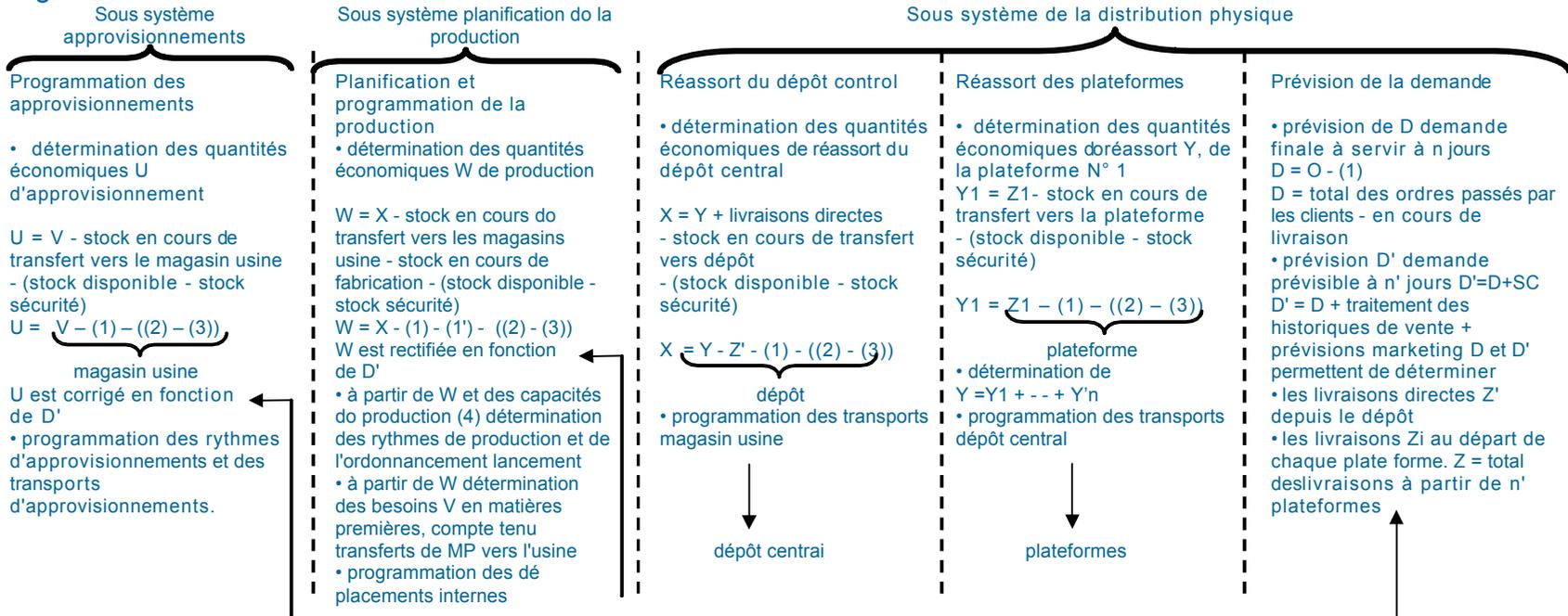


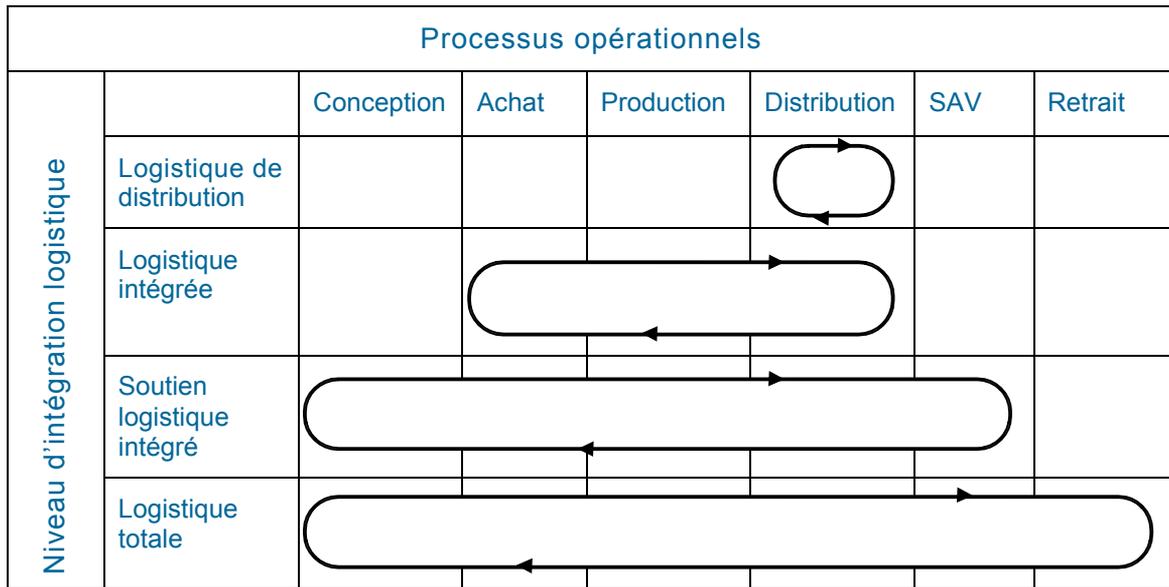
Figure 1.4



1.1.3. LES TROIS DIMENSIONS TEMPORELLES DE LA LOGISTIQUE : LE LONG TERME, LES MOYEN ET/OU COURT TERMES, L'INSTANTANE

1.1.4. LES EVOLUTIONS DE LA LOGISTIQUE ET L'ELARGISSEMENT DE SON CHAMP D'INTERVENTION

Figure 1.6 :



- Dans les années 70/80 : la logistique de distribution est pour le « coût de distribution » dans le secteur de biens de grande consommation
- 80 : la logistique intégrée – « coût complet »
- 80 : dans le secteur HTech en USA, le soutien logistique intégré est connu avec le « coût cycle de vie »
- 90 : dans tous le secteur, la logistique totale ou Ecologique intégrée avec le « coût cycle de vie et de retrait ».

1.1.5. LE CONCEPT DE « CHAINE LOGISTIQUE »

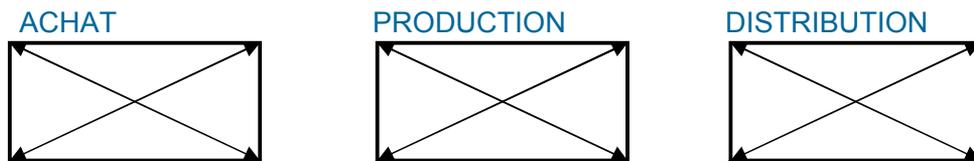
La visibilité dans la figure 1.7 permet le pilotage de processus et la traçabilité du produit.

1.2. LE « CYCLE DE VIE » DE LA DEMARCHE LOGISTIQUE

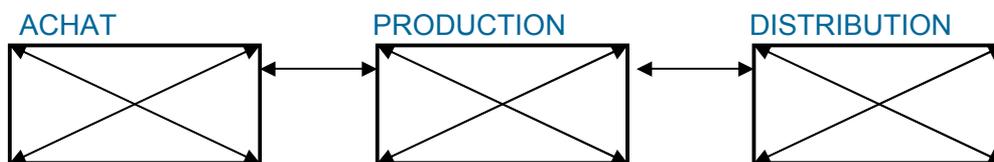
1.2.1 UNE VISION « TECHNICISTE » : CULTURES D'INGENIEUR ET/OU COMPTABLE

(voir le livre : faire de la recherche en logistique et distribution ?; chapitre 1)

Années 50 et 60, les incohérences techniques: optimisations partielles et disjointes d'opérations logistiques

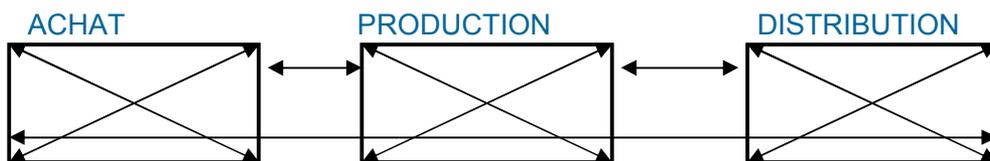


Années 70, les hiatus entre fonctions: gestion des interfaces logistiques interfonctionnelles.



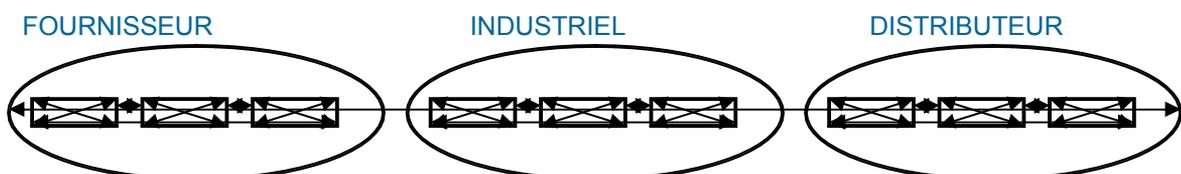
1.2.2 UNE VISION « SERVICE » : CULTURE MARKETING

Années 80, les interfaces internes: intégration interne des fonctions par une approche logistique transversale.

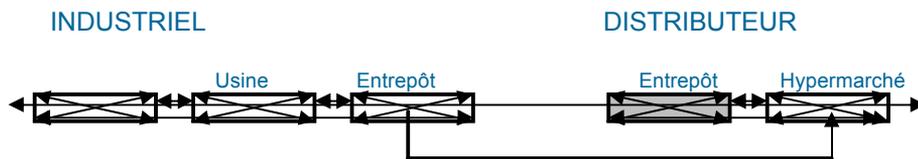


1.2.3 UNE VISION « TRANSACTIONNELLE », PUIS « RELATIONNELLE » : CULTURE COMMUNICATION

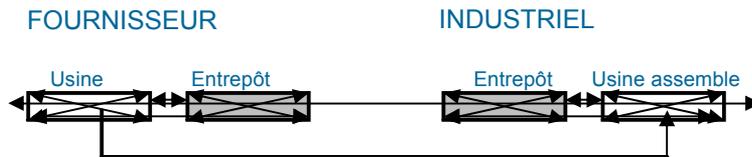
Années 90, les interfaces externes: intégration externe des entreprises partenaires de la "supply chain".



Exemple : dans le secteur de distribution, l'industriel – fournisseur livre les produits de son entrepôt au distributeur, les produits sont ensuite stockés dans l'entrepôt de distributeur. Les deux entrepôt sont les mêmes, peut-il distributeur éliminer le sien en le remplaçant par celui de l'industriel.

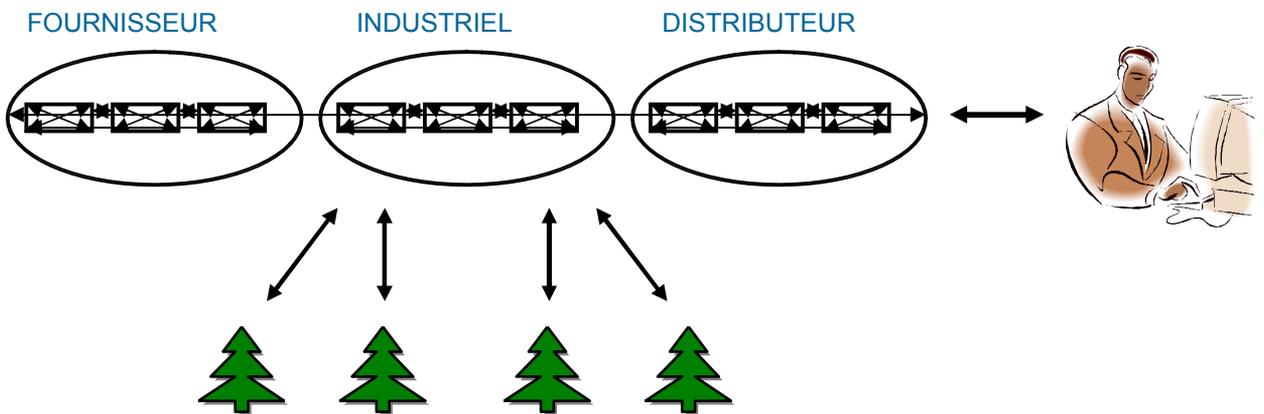


Exemple : dans le cas d'automobile, en utilisant le méthode « just-à-temps », les composants sont directement livrés de l'usine de fournisseur à usine d'assemble de l'industriel.



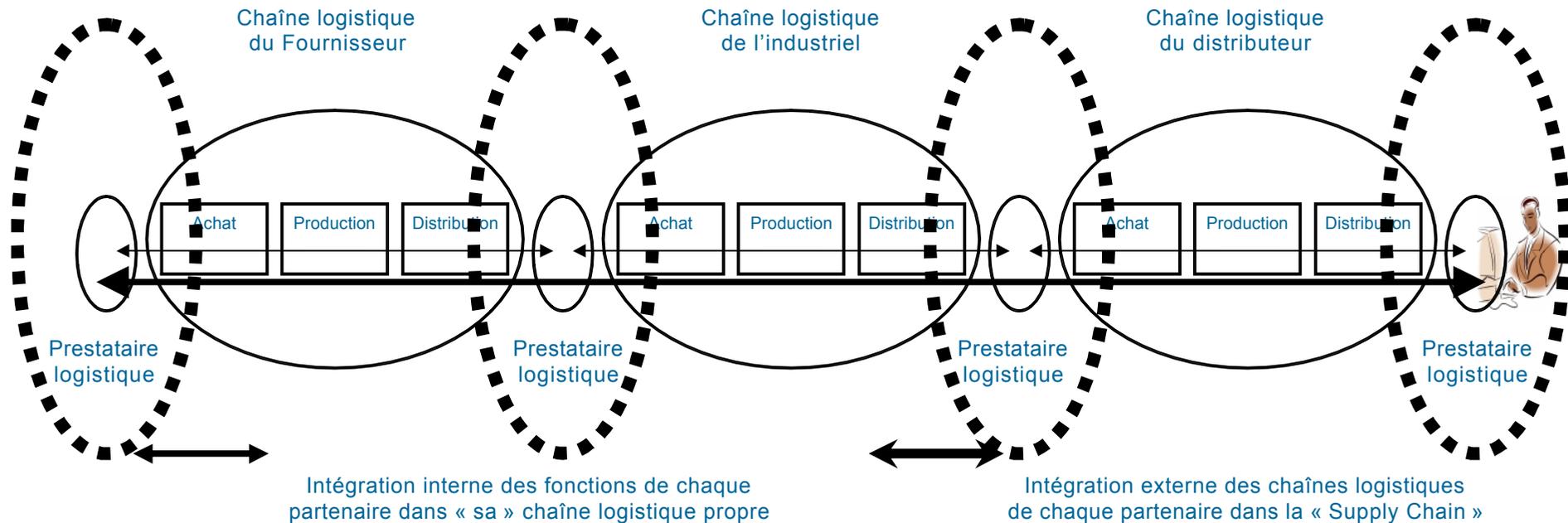
1.2.4 VERS UNE VISION « SOCIETALE » ELARGIE : CULTURE ENVIRONNEMENTALE ?

Années 2000, le consommateur final et les exigences politiques environnementales : logistique direct et logistique citoyenne.



1.3. LE ROLE DES PRESTATAIRES LOGISTIQUES DANS LA CONSTRUCTION DES SUPPLY-CHAINS

LA SUPPLY CHAIN FACE AU CONSOMMATEUR



Dans l'idée classique, le transporteur s'occupe des flux physiques : le transport.

Dans les années 1980s, le prestataire logistique (Third Party Logistic - 3 8 1 - Provider) s'occupe des flux physiques pour le compte logistique de l'Industriel et du Distributeur qui contiennent

- ❖ Transport (sous-traitant)
- ❖ Activités d'entreposage (stockage, gestion du stock, conditionnement, ...)

Dans les années 1990s, c'est le prestataire logistique 2^{ème} génération (4PL) qui s'occupe ensemble des :

- ❖ Flux physiques
 - ✓ Transport (sous-traité)
 - ✓ Activité d'entreposage
- ❖ Flux d'informations (offre d'ingénieur logistique) - les intermédiaires logistiques

Dans les années 2000s, le prestataire logistique 3^{ème} génération (intermédiaire logistique ou consultant en logistique) ne s'occupe que des flux d'information logistique. Car les Industriels, Distributeurs, Fournisseurs sont limités dans son SCM interne.

ATT : il faut toujours les experts chez le client logistique, si non, le consultant prend quelconques décisions.

1.4. UNE DEFINITION DE LA LOGISTIQUE DANS LA SUPPLY-CHAIN

The Council of Logistics Management has adopted this definition of logistics:

“Logistics is that part of the supply chain process that plans, implement, effective forward and reverse flow and storage of goods, services, and related information between the point of origin and the point of consumption in order to meet customers' requirements”. (www.clm.com)

Cette définition doit être modifiée :

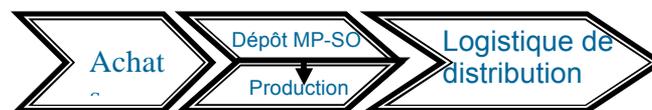
“Logistics is that part of the supply chain process that plans, implement, effective forward and reverse flow and storage of goods, services, by related information in order to meet customers' requirements”.

Car :

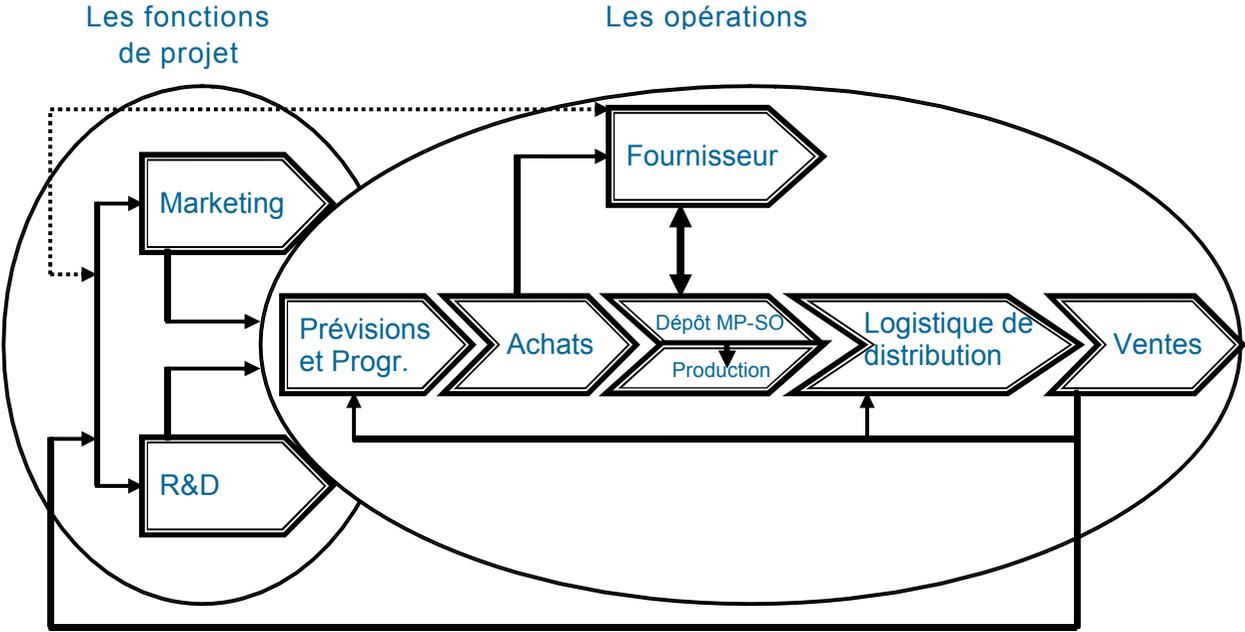
- ✓ **and** par by : des flux d'information pilotent les flux phisiques.
- ✓ **between the point of origin and the point of consumption** supprimé : c'est toujours la reflection Amont – Aval.
- ✓ **in order to meet customers' requirements** represent la reflection Aval – Amont et est suffisant pour exppliquer l'idée.

1.4.1 DE LA CONCURRENCE ENTRE FIRMES A LA COMPETITION ENTRE SUPPLY-CHAINS

La chaîne logistique :

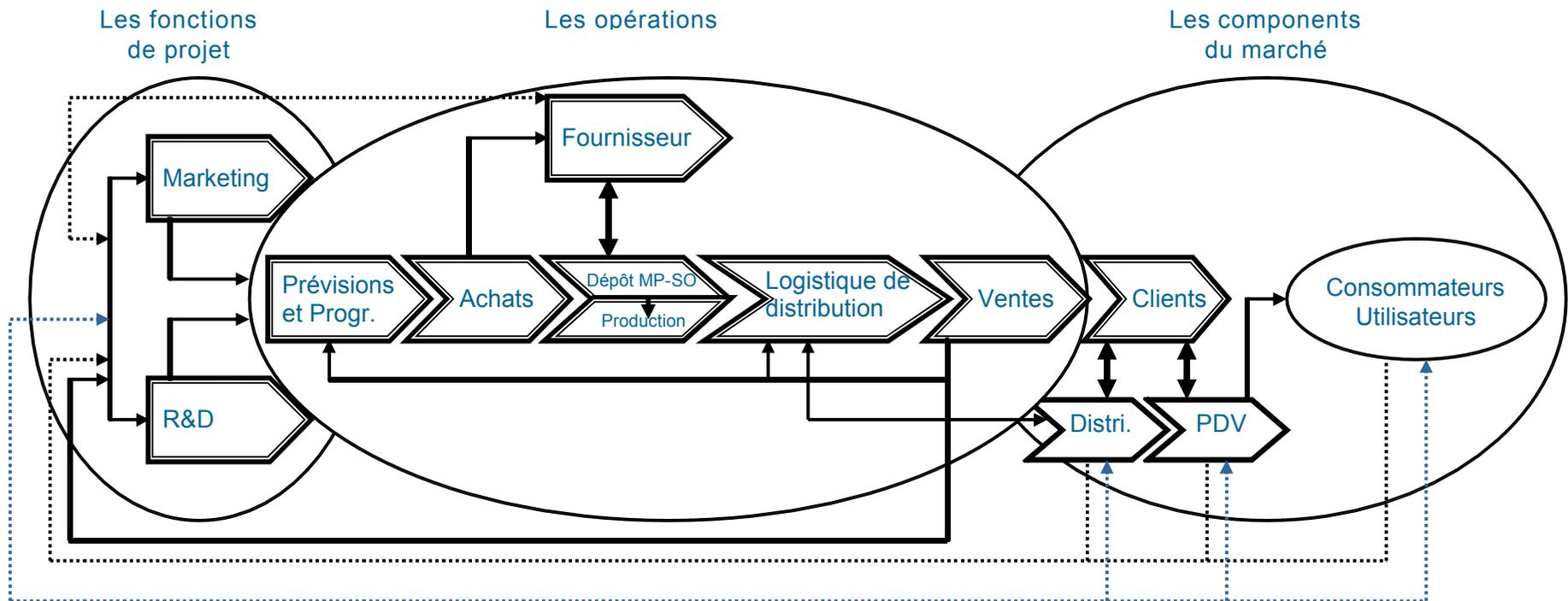


La Supply Chain interne administré par le Directeur Général de l'entreprise :



Source : Luigi Battezzati (2001) revu par J. COLIN

LES ACTEURS DE LA SUPPLY CHAIN



Supply Chain interne = Chaîne logistique
+ interface aval (vente)
+ interface amont (Provision et Programmation)
+ Fonctions de Projet

Le fournisseur dans le système avancé est mis dans l'entreprise, exemple : automobile, mais il n'est pas dans le Supply Chain interne.

Les liens entre Projet et Fournisseurs.

Supply Chain externe non administré mais piloté par des rapports des forces sur le marché (schéma à la page précédente).

Supply Chain externe = Supply Chain interne
+ Fournisseurs
+ Acteurs du marché

PDV : part de vente.

Le lien vert signifie la fonction technique (technologie acceptée par le marché).

Pilote :

- ❖ acteur dominant sur le marché
 - ✓ SM externe « imposé » mais non « accepté »
 - ✓ SM externe collaboratif : partage de la valeur créée par la SC externe.
- ❖ (virtuel) consensus entre entreprise de la SC externe qui approfondit solidairement le concurrent. Le concurrent se fait entre la SM externe plus que en entreprise – SC interne.

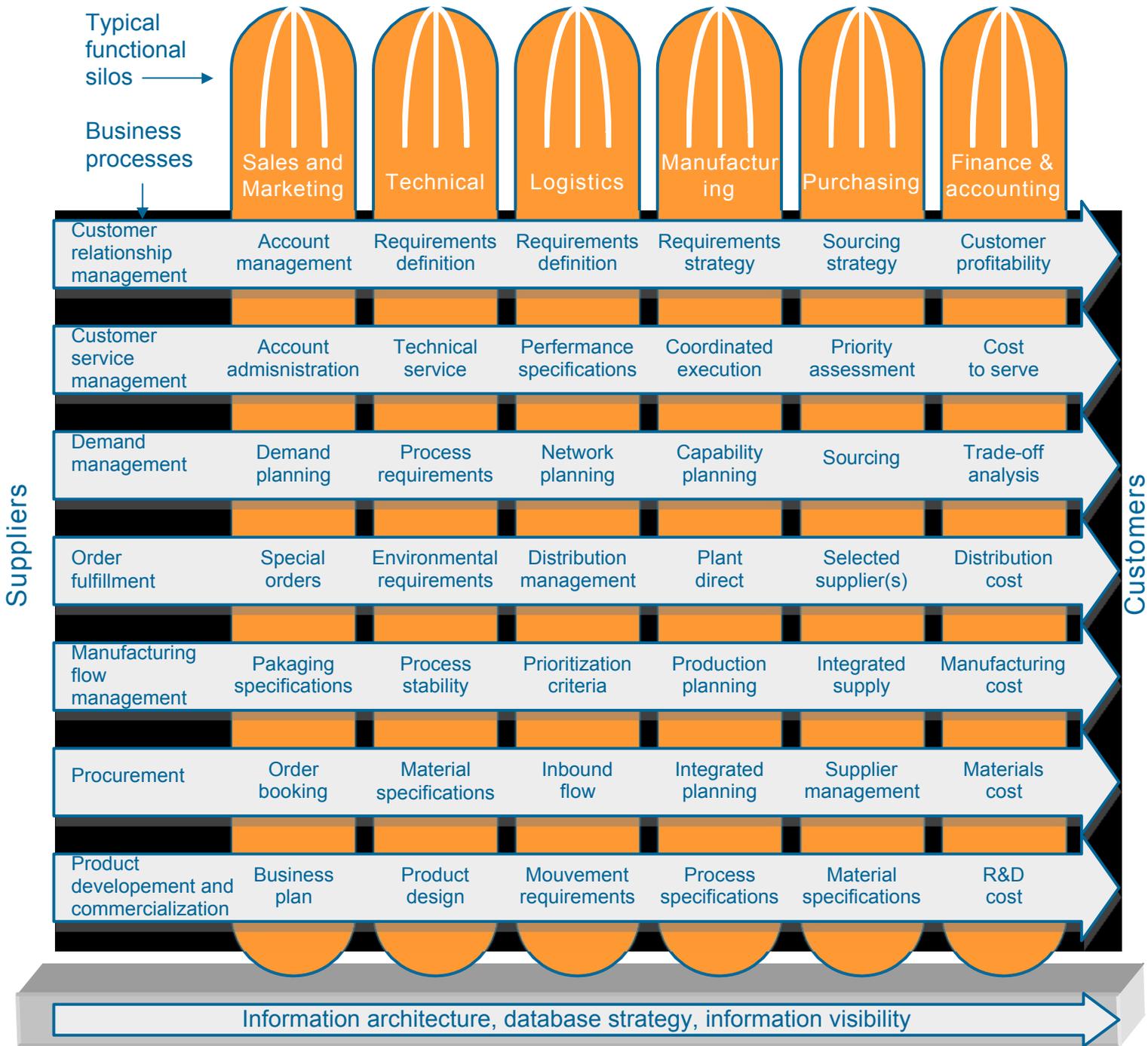
Hypothèse :

- ❖ Pas SC externe s'il n'y a pas SC interne.
- ❖ Pas SC interne si les éléments de la chaîne logistique ne sont pas ouverts.

Supply Chain Management

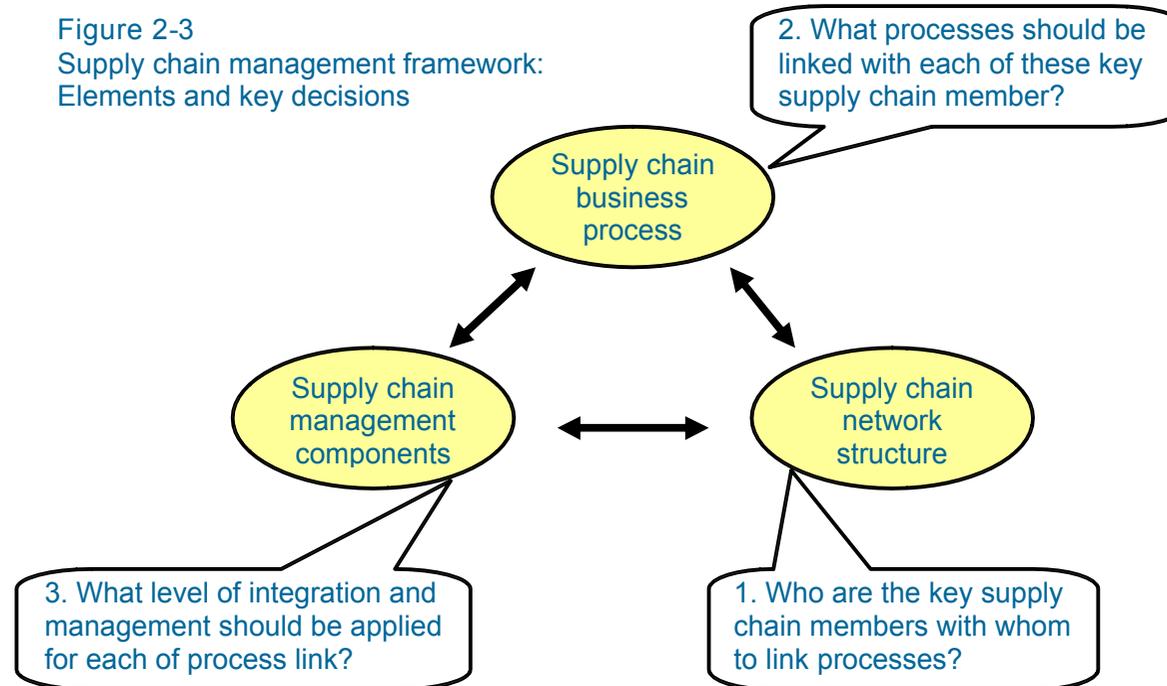
FIGURE 2-10 : IMPLEMENTATION OF SCM (problème : SCM interne n'est pas les silos fonctionnels)

Source : Douglas M. Lambert, Larry C. Guinipero, and Gary J. Ridenhower, "Supply Chain Management: A key to Achieving Business Excellence in the 21st Century," unpublished manuscript (1998). All rights reserved



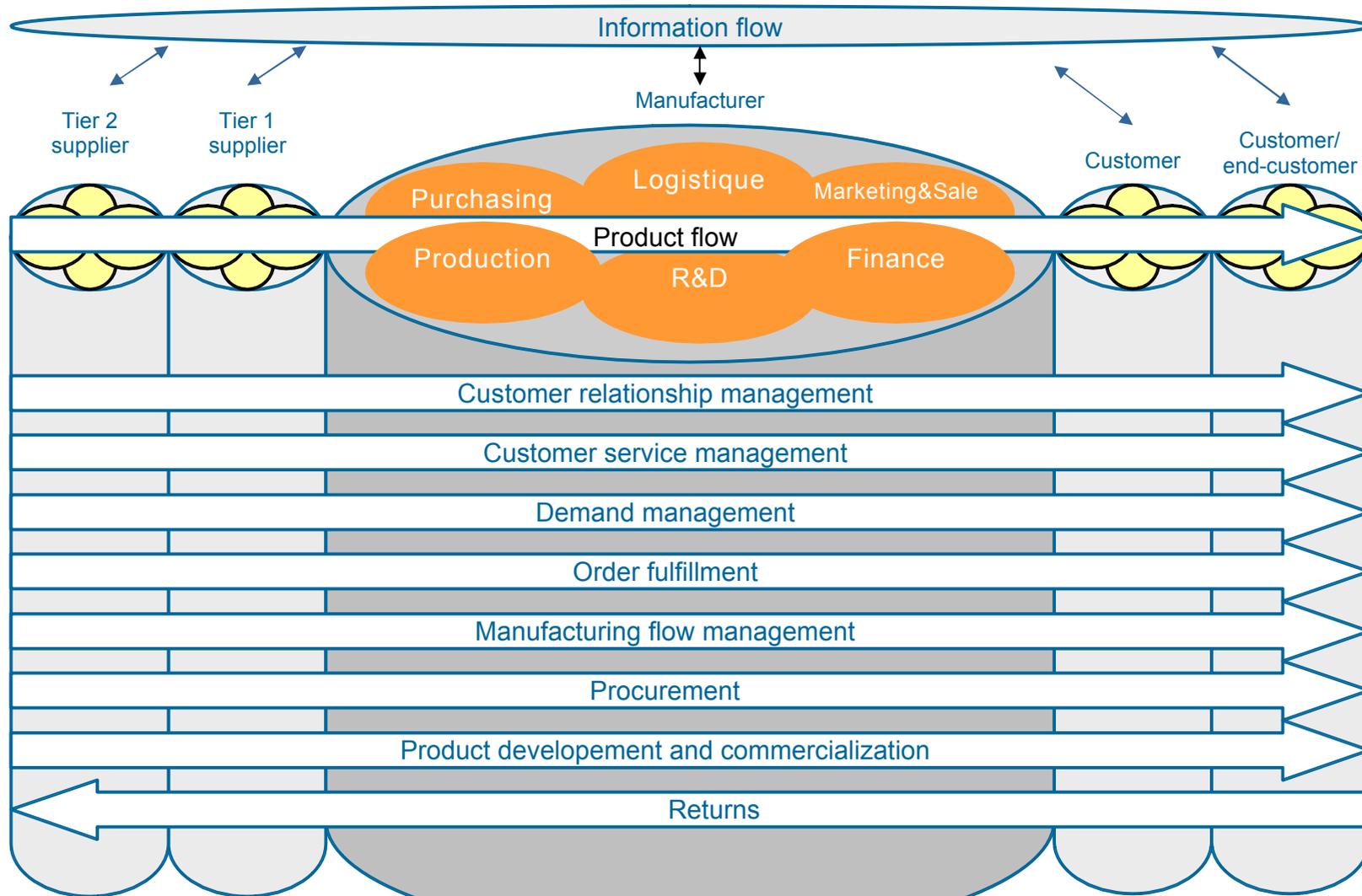
Note: Process sponsorship and ownership must be established to drive the attainment of the supply chain vision and eliminate the functional barriers that artificially separate the process flows

Figure 2-3
Supply chain management framework:
Elements and key decisions



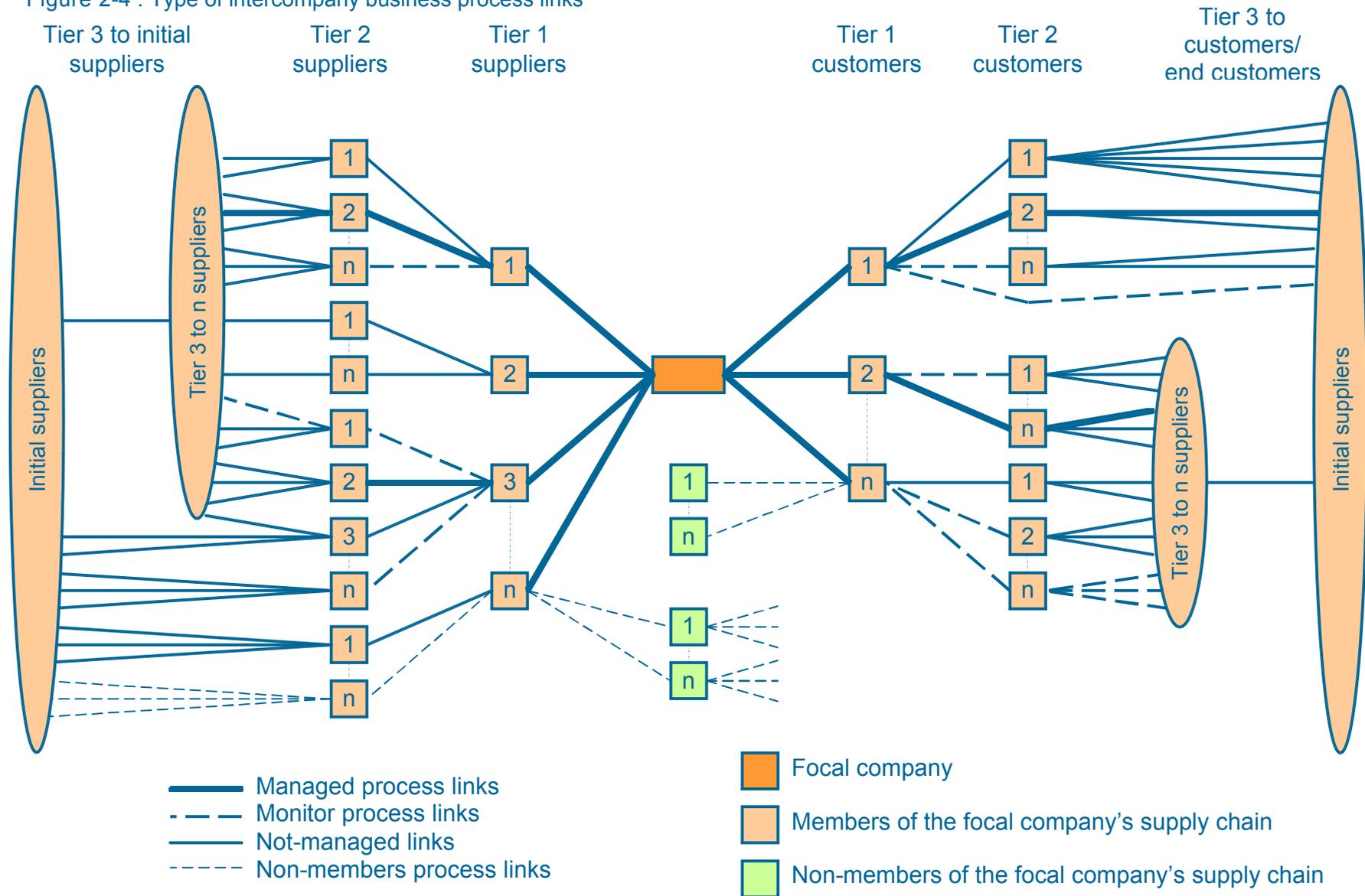
Source : Douglas M. Lambert, Martha C. Cooper, and Janus D. Pagh, "Supply Chain Management: Implementation Issues and Research Opportunities," The International Journal of Logistics Management 9, N°. 2 (1998), p.4

Figure 2-1 : Supply chain management : Integrating and managing business processes across the supply chain



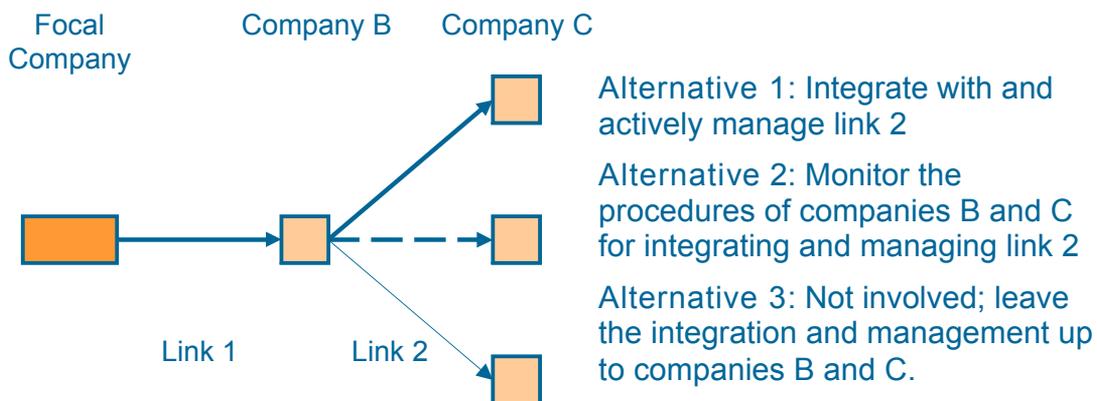
Source : Douglas M. Lambert, Martha C. Cooper, and Janus D. Pagh, "Supply Chain Management: Implementation Issues and Research Opportunities," The International Journal of Logistics Management 9, N°. 2 (1998), p.2

Figure 2-4 : Type of intercompany business process links



Source : Douglas M. Lambert, Martha C. Cooper, and Janus D. Pagh, "Supply Chain Management: Implementation Issues and Research Opportunities," The International Journal of Logistics Management 9, N°. 2 (1998), p.7

Figure 2-4: The focal company's alternatives for involvement with link 2



Source : Douglas M. Lambert, Martha C. Cooper, and Janus D. Pagh, "Supply Chain Management: Implementation Issues and Research Opportunities," The International Journal of Logistics Management 9, N° . 2 (1998), p.8

Types of Business Process Links

Integrating and managing all business process links throughout the entire supply chain is usually not appropriate. Since the drivers for integration are situational, and therefore different from process link to process link, the levels of integration also will vary from link to link, and over time. Thus, some links are more critical than others. As a consequence, a crucial task is to allocate scarce resources among the different business process links across the supply chain. Four fundamentally different types of business process links can be identified between members of a supply chain. These are managed business process links, monitored business process links, not-managed business process links, and non-member business process links.

Managed Process Links. Managed process links are links that the focal company finds important to integrate and manage. This might be in collaboration with other member companies of the supply chain. In the supply chain drawn in Figure 2-4, the managed process links are indicated by the thickest solid lines. The focal company will integrate and manage process links with tier I customers and suppliers. As indicated by the remaining thick solid lines in Figure 2-4, the focal company is actively involved in the management of a number of other process links beyond tier 1.

Monitored Process Links. Compared to managed process links, monitored process links are not as critical to the focal company: however, it is important to the focal company that these process links be integrated and managed appropriately between the other member companies. Thus, the focal company, as frequently as necessary, simply monitors or audits how each process link is integrated and managed. The thick dashed lines in Figure 2--1 indicate the monitored process links.

Not-Managed Process Links. Not-managed process links are links in which the focal company is not actively involved, nor are they critical enough to use resources for monitoring. In other words, the focal company either fully trusts the other members to manage the process links appropriately or, because of limited resources, leaves it up to them. The thin solid lines in Figure 2-4 indicate the not-managed process links. For example, a manufacturer has a number of suppliers for cardboard shipping cartons. Usually the manufacturer will not choose to integrate and manage the links beyond the cardboard supplier all the way back to the felling of the trees. The manufacturer wants certainty of supply but does not find it necessary to integrate and manage the links beyond the cardboard supplier.

Source: Douglas M. Lambert, Larry C. Guinipero, and Gary J. Ridenhower, "Supply Chain Management: A key to Achieving Business in the 21st Century," unpublished manuscript (1998), All rights reserved.

1.4.2 VERS DES COOPERATIONS ENTRE SUPPLY-CHAINS CONCURRENTEES ?

Dans la SC, il existe encore des conflits, mais de manière précise. C'est-à-dire les acteurs dans SC interne, aussi que dans SM externe ne s'entendent pas toujours, ils sont en compétition dans des problèmes précis. Par exemple, il y a des conflits entre les différentes fonctions dans l'entreprise, entre l'entreprise et ses fournisseurs, ses clients (intermédiaires – finaux). La SM fonctionne donc de façon optimale.

2 SM peut se rencontrer aussi en compétition. Pour résoudre des problèmes, il coopère hors SC commune, c'est-à-dire dans un secteur de fort. Par exemple, l'ensemble des automobiles européennes adopte un langage commun en Europe avec des équipementiers. Car si chaque constructeur développe leur langage différent, il faut de temps et des investissements, cela entraîne aussi des problèmes pour leurs fournisseurs de gestion, de communication. Un langage commun permet donc d'une construction vite et en richesse de langage ...

Chapitre II : LES ENJEUX DU SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

2.1. LES ENJEUX EXTERNES : UNE AUTRE REPARTITION DE LA VALEUR SUR LA CHAINE

2.1.1 FAIRE FACE AUX DEFIS DE L'ENTREPRISE DU XXI SIECLE

Le système est l'ensemble des éléments qui interagissent entre eux, qui interagissent avec un environnement.

Le processus est l'ensemble des tâches à accomplir en logique.

Dans l'entreprise, il existe 2 types d'élément :

- ❖ Processus professionnel
- ❖ Fonctions avec 2 rôles :

- ✓ A court terme, coordination des processus dans leur domaine de compétence de la fonction
- ✓ A long terme, prise des décisions stratégiques

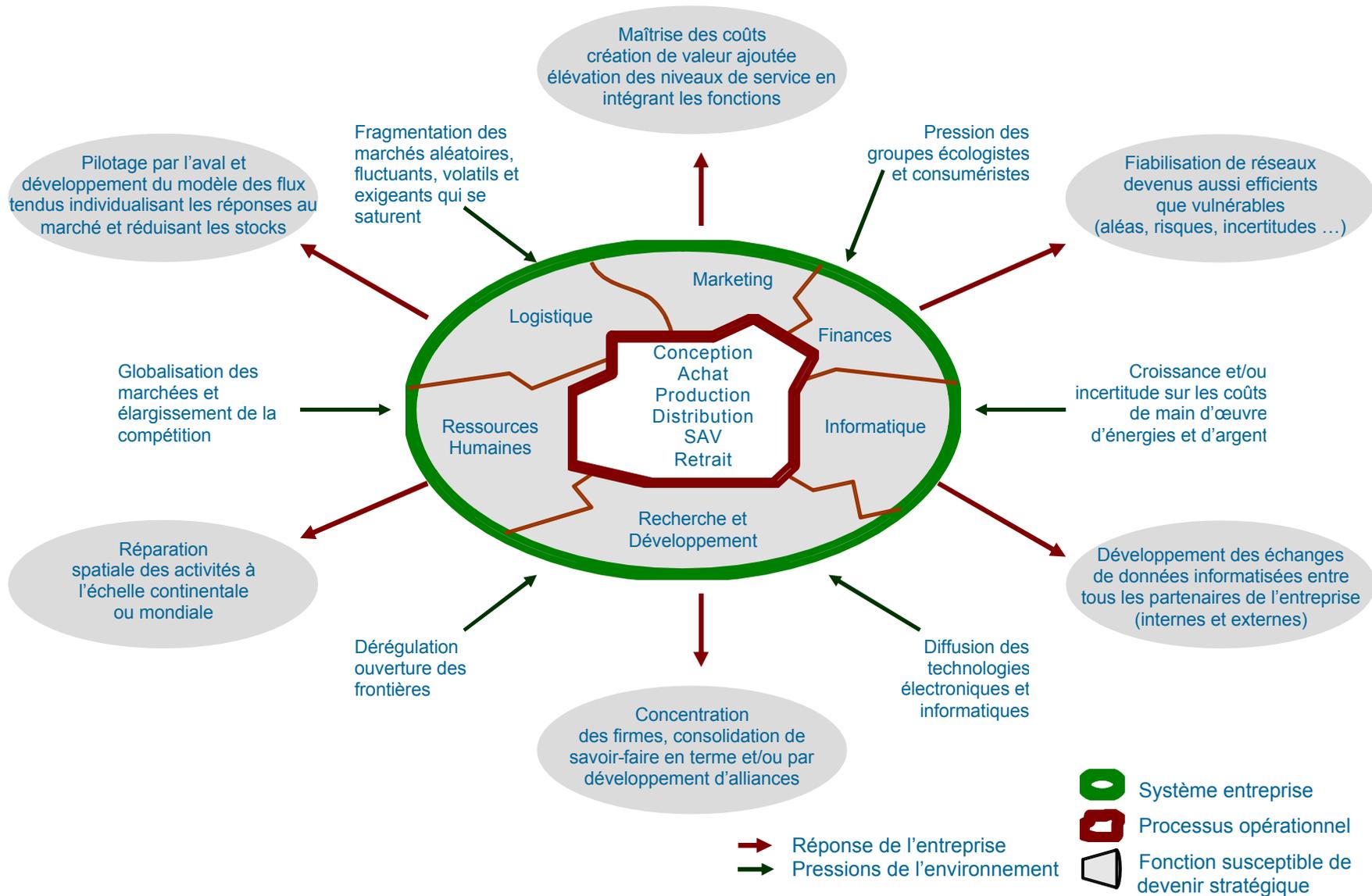
Chaque processus professionnel centre sur une priorité spécifique : conception – innovation ; achat – coordination, conditionnement ; production – produire moins coût ; distribution – vente ; SAV – assuré la maintenance durable du produit ; retrait – image, notoriété de développement durable.

Dans chaque processus professionnel, il fonctionne en connectant avec toutes les fonctions, par exemple : dans la conception, on pose le problème de logistique comme le poids à supporter, conditionnement en palette, en conteneur ... ; dans l'achats – le transport des matières premières (plus fréquent, moins quantité, moins coût de transport) ; ...

Pour un bon fonctionnement de l'entreprise, il faut donc une cohérence des processus dans chaque fonction ainsi que globalement dans l'entreprise. Par exemple, dans la décision marketing, il faut réfléchir dès la conception à la retrait.

Chaque processus professionnel est en tenant en compte des multi-dimensions/fonctions :

	Décision courant	Décision stratégique
Durée impact	Court terme	Long terme
Intensité de l'impact	Faible	Forte
Réversibilité	Forte	Faible
Position vis-à-vis des ressources et potentiels de l'entreprise	Mise en œuvre	Renouvellement



2.1.2 UNE APPROCHE « COLLABORATIVE » DES RELATIONS INTER-ENTREPRISES

- a) Le cas de l'industrie automobile : produire à la demande, à grande échelle et au moindre coût une extrême variété de « titres »

- b) Le cas de la grande distribution : élargir la profondeur et la largeur de la gamme offerte en faisant face aux aléas de la demande

Stage 1 : Dans les années 80, le distributeur n'a pas de centre d'achats, chaque hypermarché a une grande autonomie de décision, chaque fournisseur a aussi un entrepôt pour le client. Prenons un exemple d'un distributeur :

10000 m² de surface de vente ;

(4 à 6 mille m² de surface de réserve) ;

150 millions d'euros de CA

300 à 350 employés

Chaque « vend » de distributeur correspond à une flotte/jour. Pour l'économie d'échelle, le distributeur commande toujours des grandes livraisons qui entraînent un grand stock.

Ce système est simple, tous les acteurs sont en proximité.

Pour diminuer le stock, diminuer la surface de réserve en la transférant celle de vente, le distributeur augmente la fréquence de livraison (Cela engendre des investissements en système d'information). Le distributeur évaluant se trouve donc dans 2 tendance : Stage 2 Bis et/ou Stage 2. Il centralise l'organisation de l'achat et de logistique en transférant tous leur stock à un centre en sécurisant l'approvisionnement (plus fréquent, plus surface de vente).

Schéma de fonctionnement de la G.P.A (Gestion partagée des approvisionnements) :

③ correspond aux flux courants sur marché mais pas de distributeur.

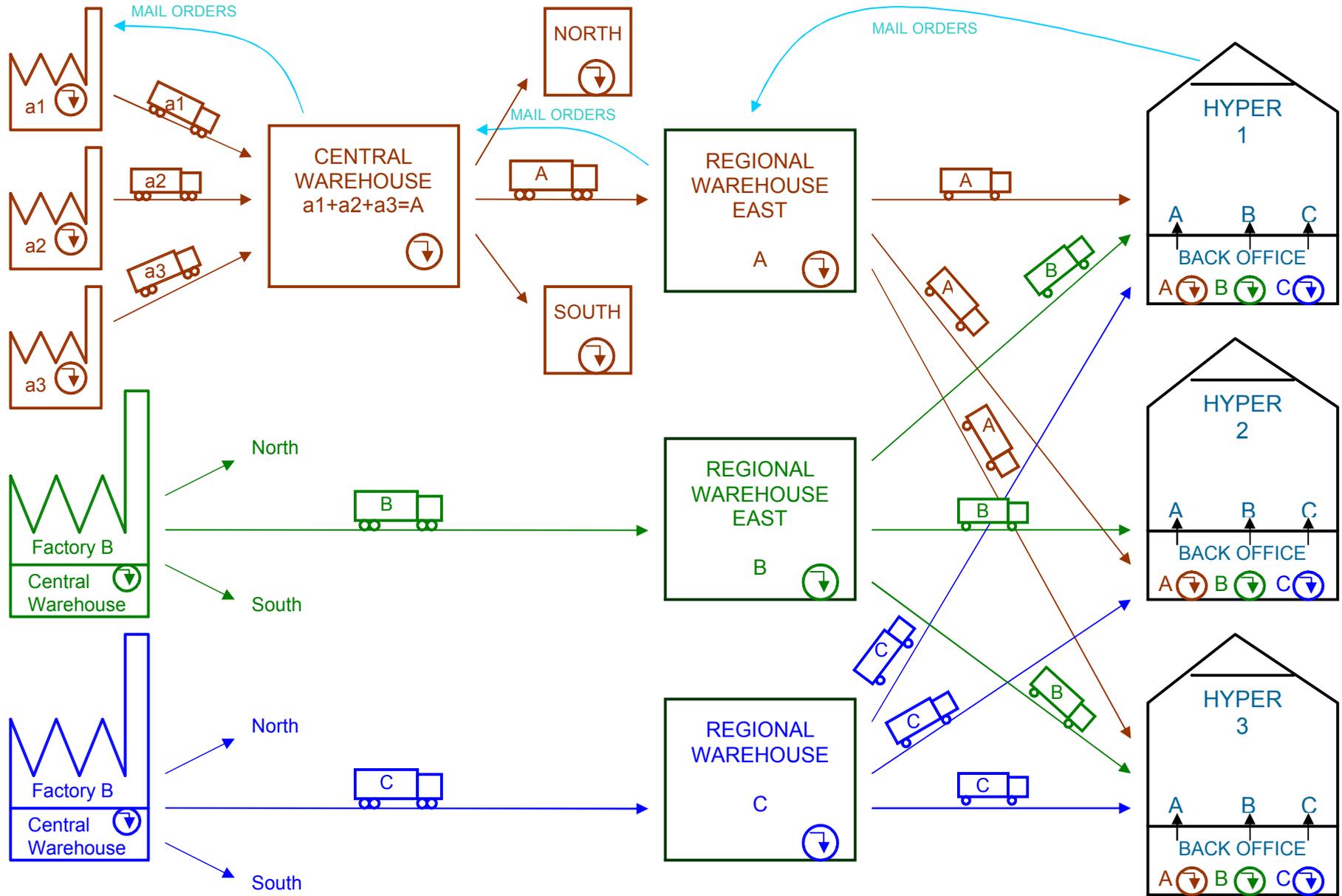
L'avantage pour distributeur est de minimiser le stock chez lui en les transférant à l'industriel (quantitatif et qualitatif). La grande quantité est donc remplacée par la glissage d'achat quotidien.

Pour l'industriel, il peut aussi remplace les promotions par les livraisons quotidiennes.

Dans le Stage 3, la marchandise est directement livrée d'entrepôt d'industriel aux hypermarchés. Il apparaît le risque mais c'est une solution optimale.

Mondialisant les fournisseurs qui sont plus en plus loin, le distributeur remplace le cross-docking par un dépôt central (Stage 3 bis). Cependant, ce dépôt est incapable pour les produits faibles valeurs.

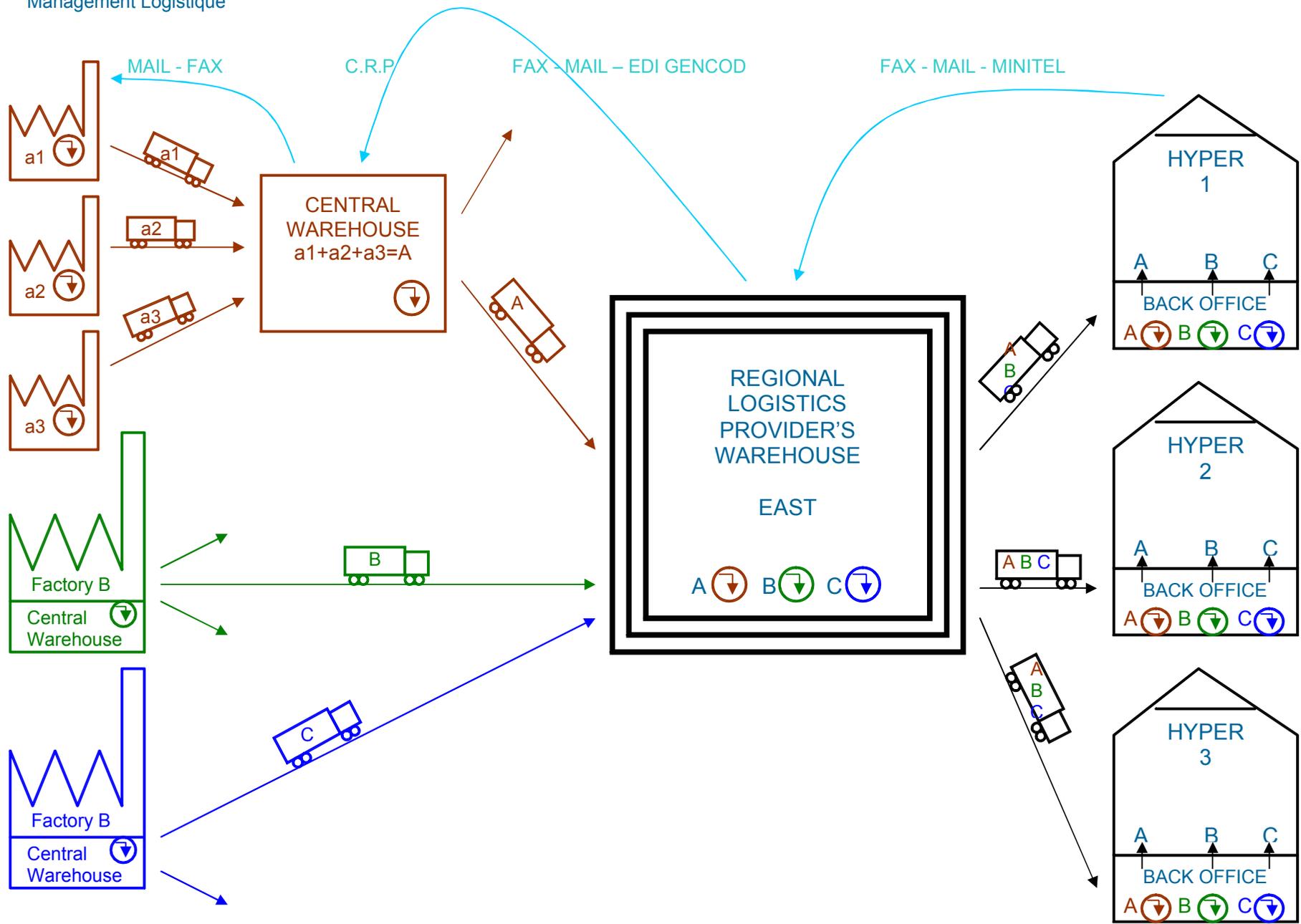
Management Logistique



STAGE 1: in 1980s

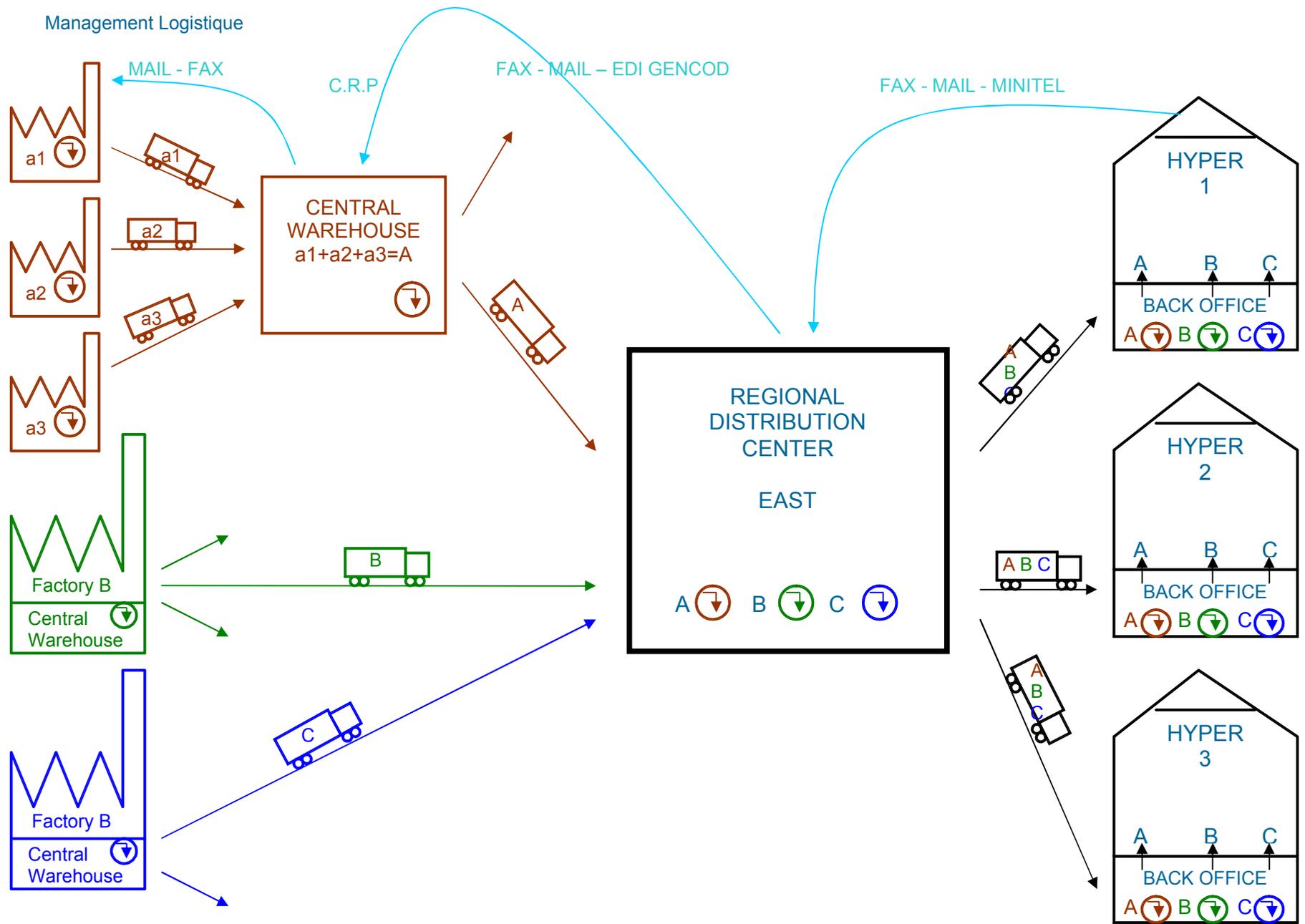
EASTERN REGION

Management Logistique



STAGE 2 BIS

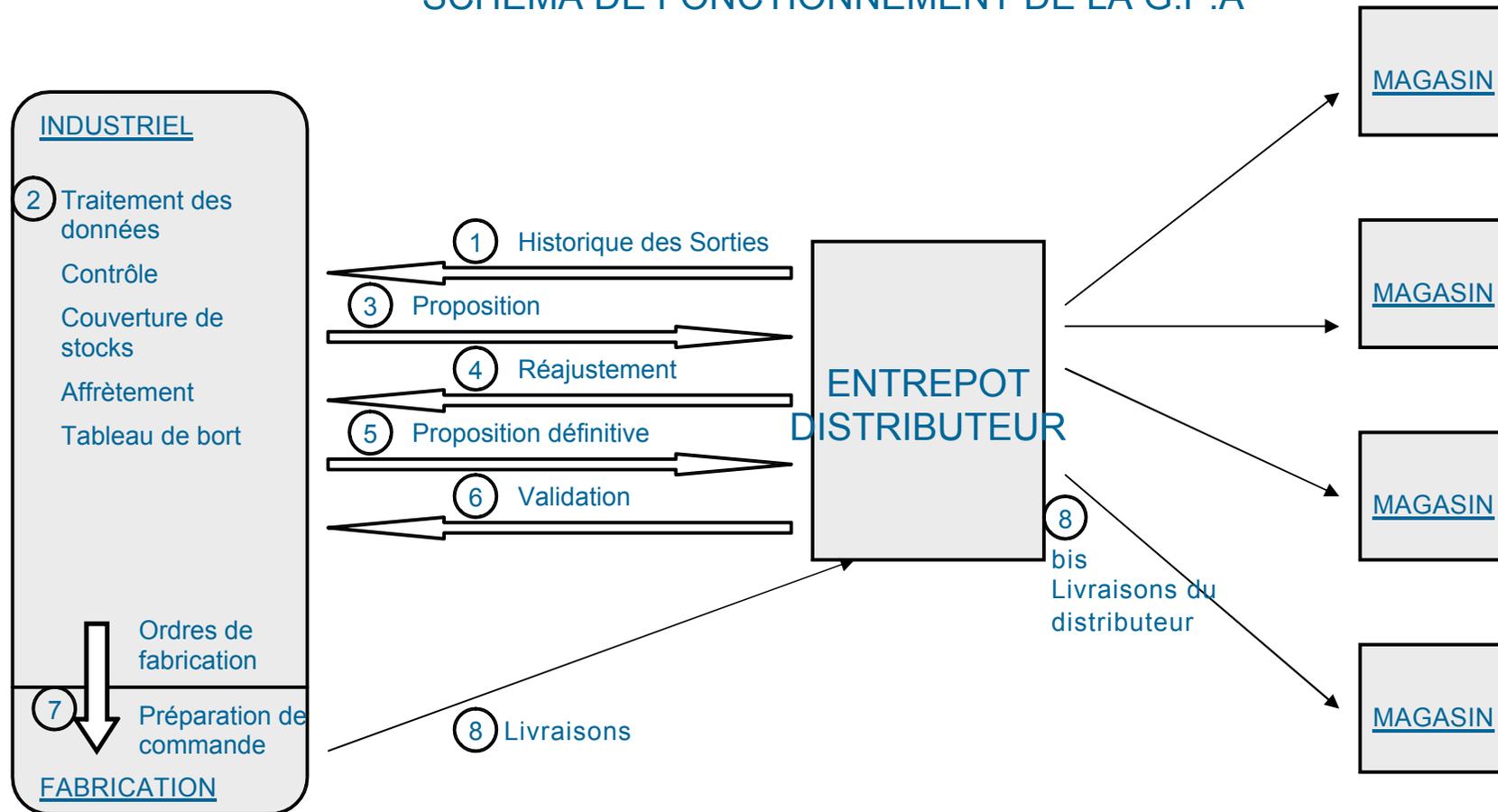
EASTERN REGION



STAGE 2

EASTERN REGION

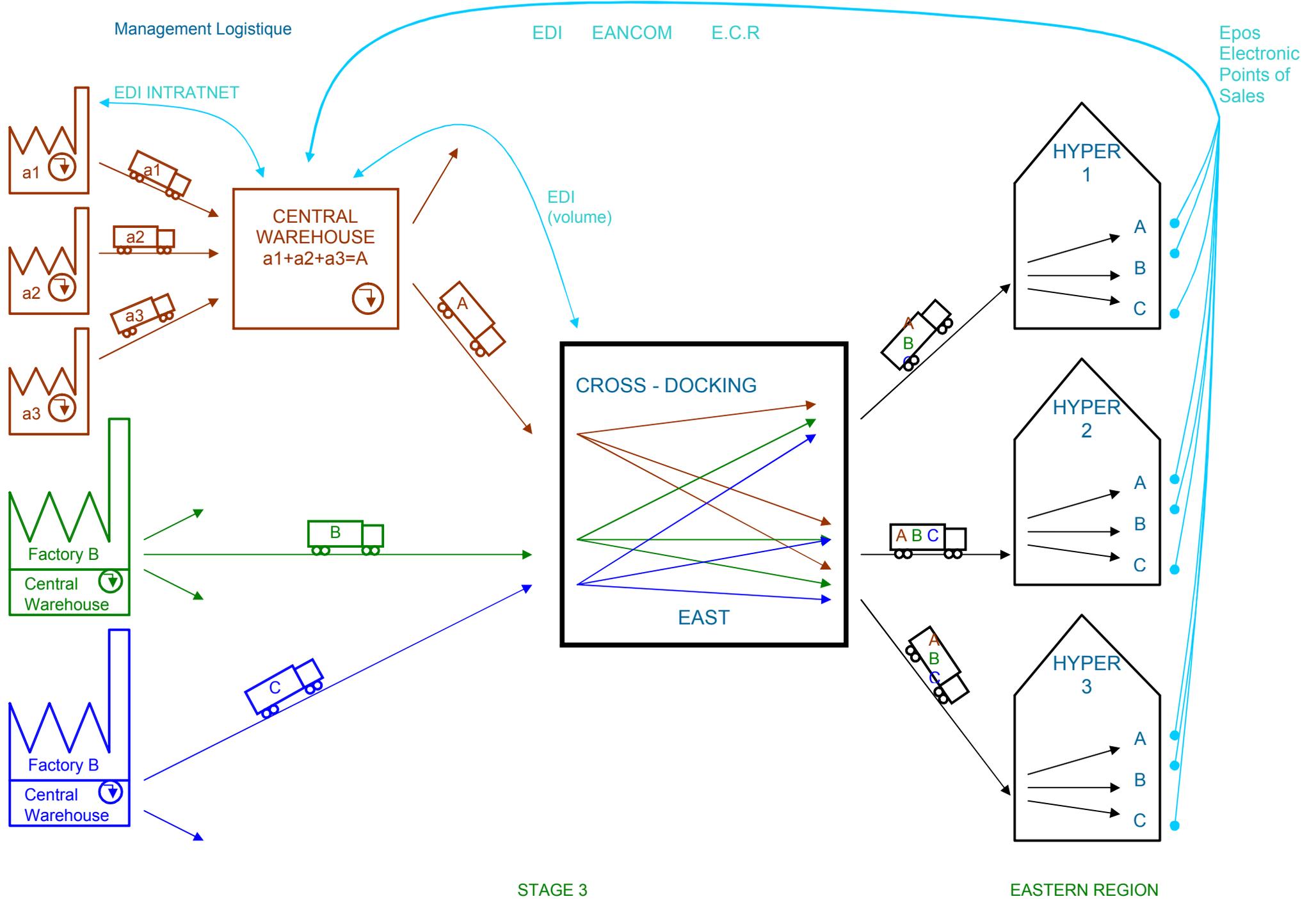
SCHEMA DE FONCTIONNEMENT DE LA G.P.A



Légende :

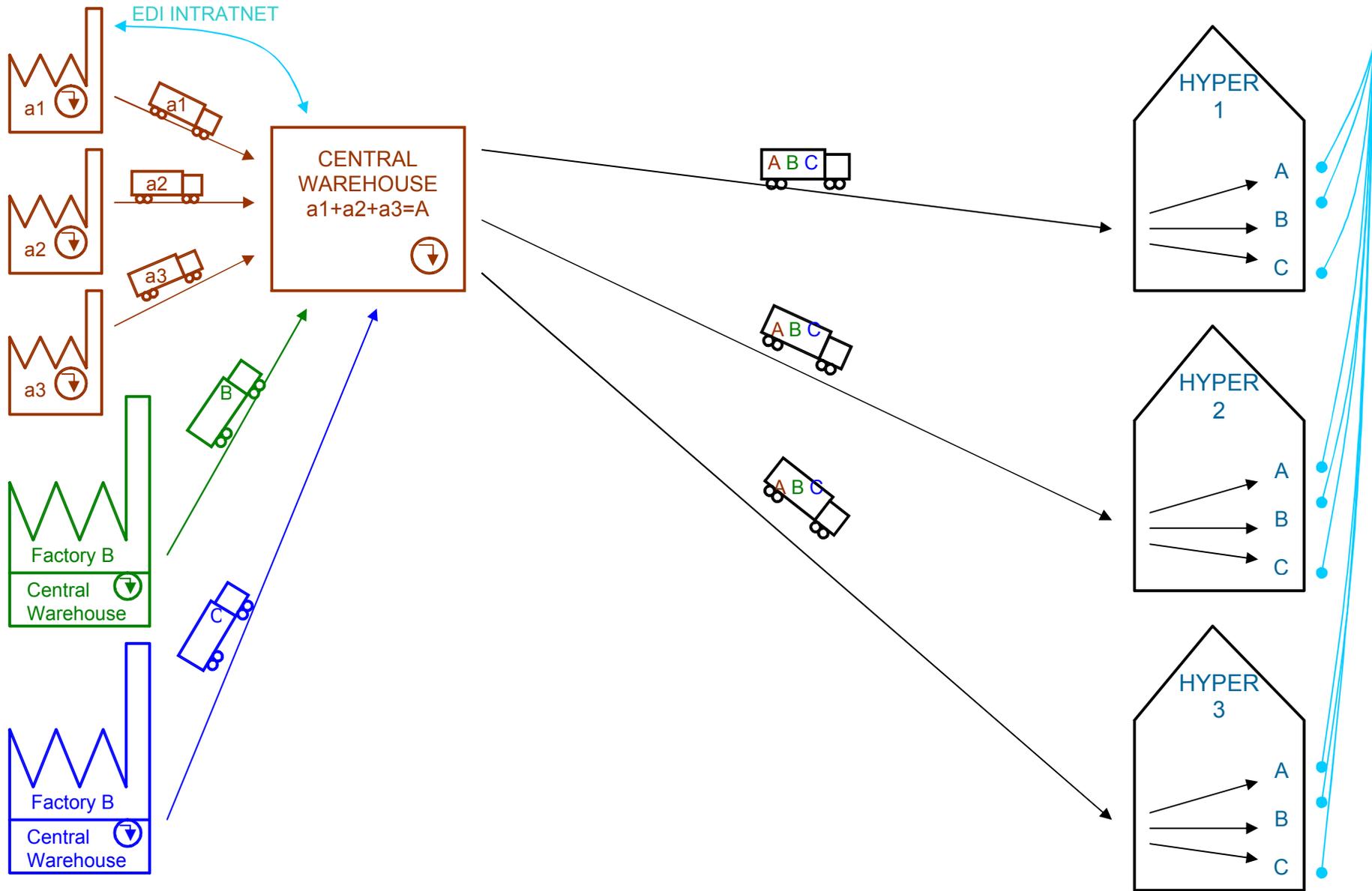
- Flux de marchandises
- ⇨ Flux d'informations (E.D.I)

Source : A. Fouque GOL 14



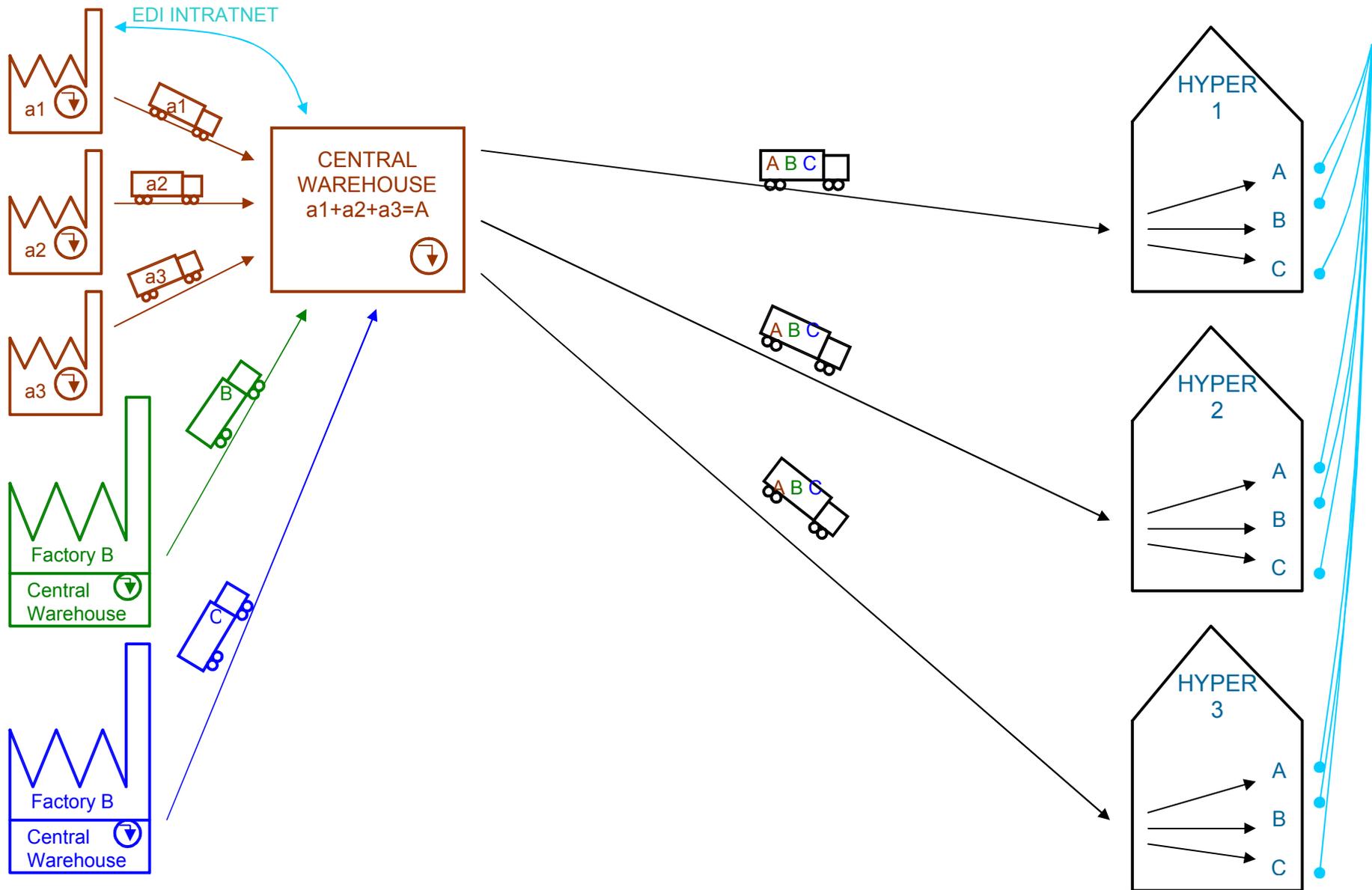
STAGE 3

EASTERN REGION



STAGE 3 BIS

EASTERN REGION



- c) Le cas du commerce électronique : une offre de références quasi illimitée et/ou un service sur mesure
- 2.2. LES ENJEUX INTERNES : UNE MEILLEURE IDENTIFICATION DE LA VALEUR PAR L'ENTREPRISE
 - 2.2.1 DE LA GESTION DES OPERATIONS A LA GESTION DES FLUX PUIS A LA GESTION PAR LES FLUX
 - La logistique fragmentée (l'optimisation, le coût, l'efficience)
 - La logistique structurée (la coopération, le service, l'efficacité)
 - La logistique structurante (la transaction, l'adhésion, l'effectivité)
 - 2.2.2 DECLOISONNEMENT, COOPERATIONS INTER-FONCTIONNELLES, TRANSVERSALITE DES COMPETENCES
- 2.3. DES NIVEAUX EVOLUTIFS DE MATURETE LOGISTIQUE
- 2.4. QUELQUES PERSPECTIVES DE RECHERCHE

CONCLUSION : LE SUPPLY-CHAIN MANAGEMENT, UNE APPROCHE AVANT TOUT CULTURELLE FONDEE SUR DES SYSTEMES D'INFORMATIONS HIÉRARCHISES