



Piloter ses transports de bout en bout : Du Tender au suivi de la Performance.

Dans un marché du transport de plus en plus volatile, la maîtrise des coûts ne suffit plus. Pour garantir la satisfaction de vos clients finaux, vous devez vous entourer de partenaires fiables, engagés et transparents. Souvent le transport prend 60% et plus de vos budgets de distribution. Une raison de plus pour mieux l'organiser.

Comment structurer un appel d'offres (tender) performant ? Comment traduire vos exigences opérationnelles en clauses juridiques et financières incontestables ? Comment piloter la performance au quotidien sans vous laisser déborder ?

Les "+" de cette formation

- Outils prêts à l'emploi : Repartez avec des modèles de grilles de Tender, des trames de SLA et des exemples de dashboards.
- Expertise terrain : Formation animée par un expert senior en Supply Chain et Achats de transport.
- Réseautage : Échangez avec vos pairs sur leurs problématiques concrètes.

Apprenez en deux jours comment mieux sélectionner et gérer vos partenaires transport :



Module 1 : Réussir son Tender Transport (Appel d'offres)

- Objectif : Sélectionner le bon partenaire au juste prix.
- Cadrage du besoin : Structurer ses données historiques et prévisionnelles (volumes, typologie de flux, saisonnalité).
- Rédaction du cahier des charges (RFP) : Les clauses indispensables pour éviter les coûts cachés.
- Grille tarifaire : Construire une matrice de prix comparable et lisible.
- Sourcing et short-list : Évaluer la solidité financière, RSE et technique des prestataires.
-

Module 2 : Bâtir un SLA (Service Level Agreement) Robuste

- Objectif : Sécuriser la relation et aligner les attentes.
- Anatomie d'un SLA efficace : Différence entre contrat de transport et convention de service.
- Définition des KPI clés : Taux de service (OTIF), respect des rendez-vous, gestion des litiges, délais de tracking.
- Mécanismes d'incitation et de pénalités : Trouver le juste équilibre entre bonus et malus pour motiver le prestataire sans rompre le partenariat.
- Gestion des crises : Procédures d'escalade en cas de dérive majeure.

Module 3 : Le Pilotage Continu de la Performance

- Objectif : Passer du mode "pompier" au pilotage proactif.
- Mise en place de tableaux de bord : Quels outils utiliser (Excel, BI, TMS) ?
- Les instances de gouvernance :
 - Revues opérationnelles (hebdomadaires) : Gérer le quotidien.
 - Revues stratégiques (trimestrielles / QBR) : Innover et optimiser les coûts à long terme.
- Le plan de progrès continu : Comment challenger son prestataire pour co-construire de la valeur.

-



Groupe cible	- Supply Chain Managers; - les responsables en transport et logistique ; - les entreprises du secteur industriel ; - les prestataires de services logistiques.
L'approche	Les longues années d'expérience sur le terrain de notre intervenant vous garantissent une approche pragmatique et bon nombre de conseils à mettre en pratique sur le champ.
Durée	Une journée de 9h00 à 16h30
Date et lieu	Nivelles, Cap Innove – rue de l'Industrie 20 à 1400 Nivelles Les lundis 19 et 26 octobre 2026
Participation	Membres : 478 € / participant Non-membres : 559 € / participant Déjeuner sandwiches inclus Prix hors 21% de TVA