



**Formation
Entrepreneuriat
Good Food**

**Module 10
Logistique**



GoodFood

**MIEUX PRODUIRE, BIEN MANGER
BETER PRODUCEREN, GOED ETEN**

.brussels 

MODULE 10 : LOGISTIQUE & SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

Sommaire

- Introduction
- Logistique <> supply chain management
- Possibilités logistiques
- Circuit court
- Réglementation

LA LOGISTIQUE, C'EST...

Logistique = toutes les activités liées à la transformation des flux de marchandises.

Les maillons d'une chaîne logistique : achat, production, stockage, chargement, transport et distribution.

Mais aussi : planification, organisation, mise en œuvre et suivi de ces services.

En d'autres mots :

'The art and science of obtaining, producing and distributing materials and products in the proper place and in proper quantities'

- Peut être opérationnelle 24/24 et 7/7, mais sa gestion est souvent sous-estimée

Indispensable en entreprise :

- pour les mesures de production et de soutien
- pour tous les flux : fournisseurs, produits ou services au client



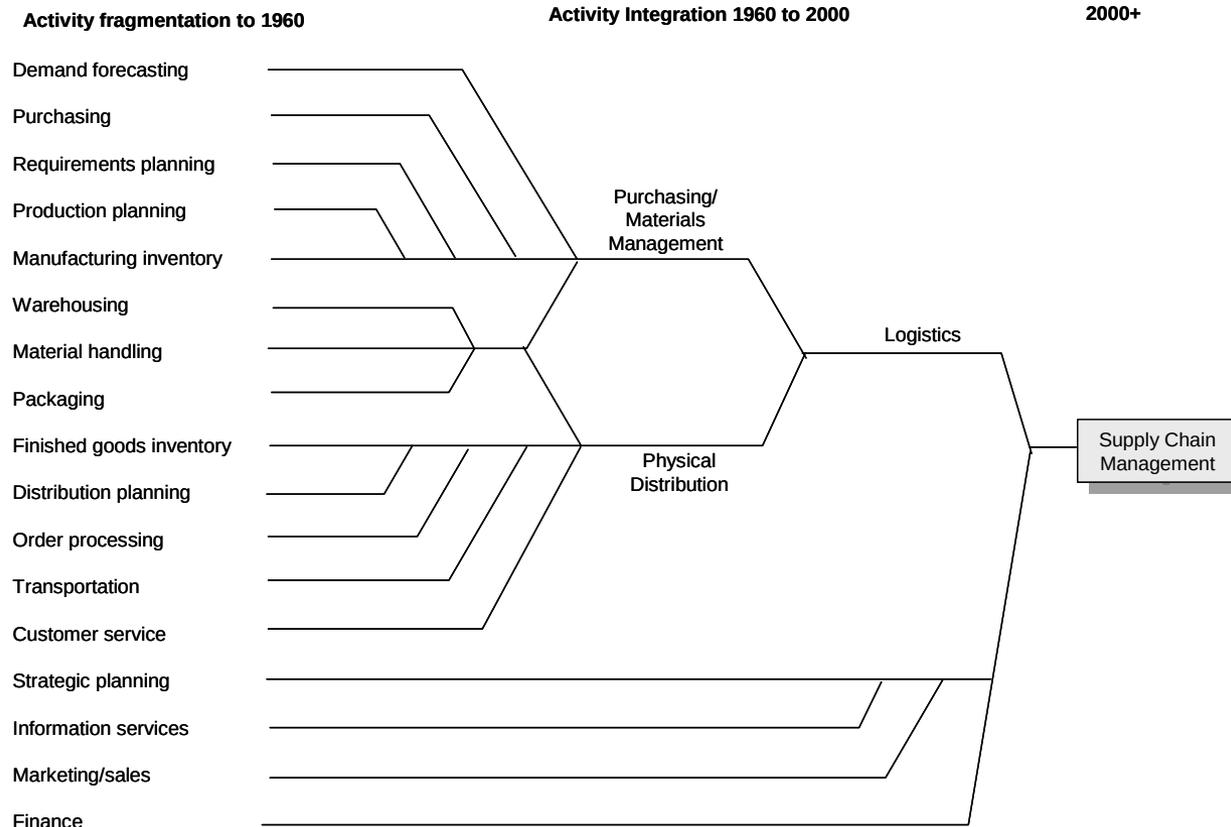
Source: Een visie voor de logistiek in België VBO-FEB (2017)

GoodFood

LOGISTIQUE OU SUPPLY CHAIN MANAGEMENT (SCM) ?

- SCM : bien plus que la seule logistique
- Plus que le simple flux de marchandises → chaîne intégrale
- (y compris l'extraction des matières premières et l'utilisateur final)
- Tient également compte des projections et de la planification
- La logistique n'est donc qu'une partie du SCM

EVOLUTION OF SUPPLY CHAIN MANAGEMENT



CR (2004) Prentice Hall, Inc.

LOGISTIQUE EN BELGIQUE (EXERCICE)

SWOT

- Atouts?
- Points faibles?
- Menaces?
- Opportunités?

LOGISTIQUE EN BELGIQUE - SWOT

Atouts

- Situation géographique
- Port maritime et aéroport
- 2ème port maritime UE, 3ème port intérieur UE
- Infrastructure de transport
- 2ème réseau fluvial de l'UE
- Réseau ferroviaire et routier dense
- Main d'œuvre et innovation

Points faibles

- Coût de la main d'œuvre
- Législation sociale rigide
- Administration
- Sites disponibles

- Saturation du réseau routier
- Déséquilibre concurrence entre route, voie navigable et rail

Menaces

- Pays limitrophes
- Congestion réseau routier
- Désindustrialisation
- Normes environnementales
- Consommateur exigeant (e-commerce, 24/24...)

Opportunités

- Durabilité : modi, carburants alternatifs, empreinte écologique...
- Nouveaux modèles : livraisons groupées, drones, I-exchange, éco-combis, platooning, livraisons nocturnes silencieuses, service...
- Relocalisation production <> nouvelles exigences

LOGISTIQUE : ASPECTS IMPORTANTS

- Sélectionner les modes de transport
- Réfléchir à la meilleure combinaison des modes de transport
- Tenir compte des capacités des modes de transport
- Tenir compte du stockage, du producteur, du distributeur et du client final

- Se demander quelles collaborations sont possibles
- Tenir compte de la logistique **amont et aval**.
- Prendre en compte la connaissance du marché et de la législation locale

- Développer ou choisir un système d'échange d'informations
- Réduire les coûts de stockage
- Échanger rapidement des informations
- Définir les flux de processus et d'informations

LOGISTIQUE : ASPECTS IMPORTANTS

- Trouver les meilleurs sites
- Faire l'inventaire de tous les sites (**logistique amont et aval**)
- Vérifier si un ou plusieurs sites sont nécessaires
- Tenir compte des réglementations, des budgets, etc.
- Développer une stratégie d'importation ou d'exportation
- Déterminer le volume et le nombre de **SKU (Stock Keeping Unit ou UGS, Unité de Gestion des Stocks)**, à l'importation et à l'exportation.
- Examiner le stockage idéal en fonction de la distance et des livraisons
- Choisir les sites de stockage
- Calculer le nombre d'unités
- Calculer la distance jusqu'aux points de livraison

LOGISTIQUE : TIPS & TRICKS

- Suivi des transports, localisation
- Vérifier si le stockage en transit est possible (en cas de grandes quantités, éventuellement le cross-docking)
- Coopération avec les fournisseurs : contrôle continu de la qualité des produits et de la logistique
- Communiquer régulièrement et en cas de nouveautés ou de changements
- Les camions peuvent aussi être considérés comme des espaces de stockage
- Plus il y a de partenaires dans la chaîne, plus les coûts sont élevés : impact sur les coûts de stockage, les cycles, les coûts opérationnels.
- Entrepôt central vs réseau <> forte variabilité vs volume de produits

POSSIBILITÉS LOGISTIQUES

BACKHAULING - REVERSE LOGISTICS - SHARED DISTRIBUTION

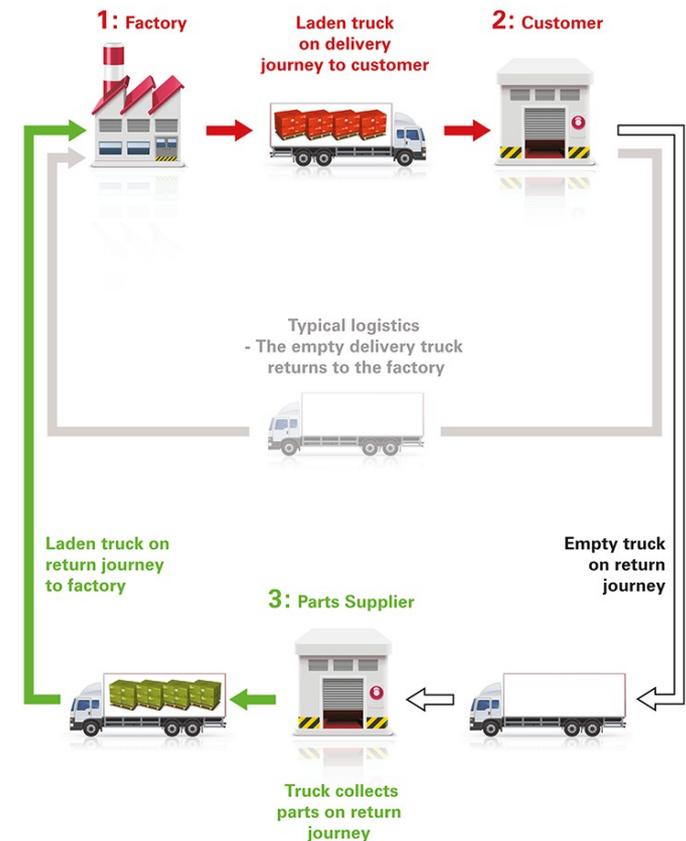
Shared distribution

Avantages :

- Aucun accord à long terme n'est nécessaire
- Pas besoin d'investir dans les différents éléments logistiques : modes de transport, stockage ou systèmes de chargement et de déchargement.
- Utilisation d'un système de facturation global
- Flexibilité des matériaux d'emballage et expertise en matière de transport
- Le client

Backhauling

- Moins de camions vides sur les routes
- Moins de transports
- Nouvelles opportunités commerciales
- Gain de temps sur les livraisons
- ...



• Source: eurekapub.eu

BACKHAULING - REVERSE LOGISTICS - SHARED DISTRIBUTION

Reverse Logistics (logistique inverse)

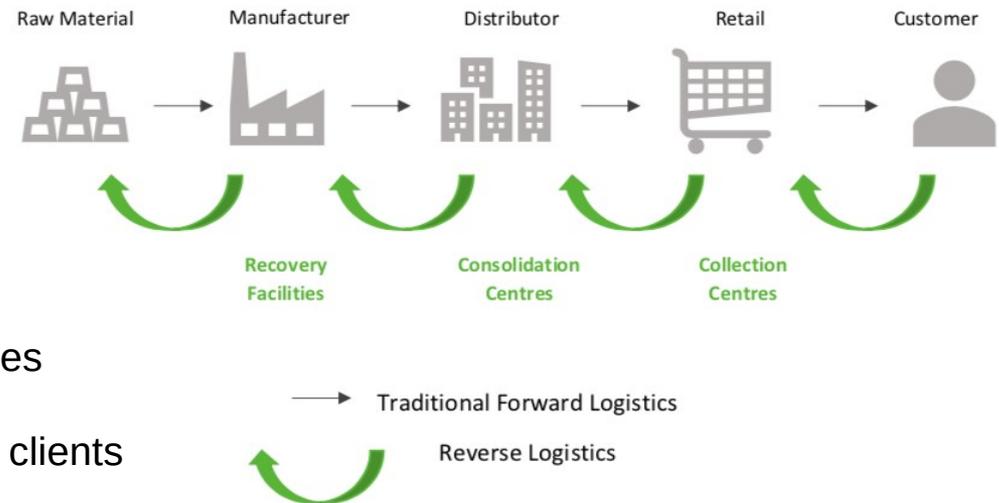
* La collecte de produits ou d'emballages cassés, usagés ou mis au rebut. La **logistique inverse** comprend également l'inspection, la réparation, la destruction, le tri et le reconditionnement.

* Plusieurs flux de retour sont possibles :

- Recalls
- Retours commerciaux
- Retours réparables
- Retours fin de vie

* Contrôle interne

- Une meilleure vue sur les retours
- Plus de contrôle sur les volumes disponibles
- Suivi nécessaire (admin)
- Un temps de réponse plus rapide pour les clients



TRAVAILLER AVEC UN TIERS

Que faut-il savoir ?

- Dropping cost / transport cost – pick cost – coût de transbordement – coût de stockage

Que préparer pour les négociations et discussions ?

- Aperçu produits en stock
- Aperçu des différents types d'articles (dimensions, poids) ?
- Nombre moyen d'UGS différentes en stock ?
- Y a-t-il des produits en rupture de stock ou des produits saisonniers ?
- Nombre total d'articles en moyenne par UGS en stock ?
- Tous les produits portent-ils un code-barres ?
- Livraison
- Comment les marchandises sont-elles livrées ? Par colis individuels, palettes, conteneurs ?
- Un ou plusieurs fournisseurs ?
- Quelle fréquence ?

Expédition

- Quel type de client faut-il approvisionner ? Magasins, distributeurs et/ou consommateurs ?
- Quel est le nombre moyen d'articles dans un envoi ?
- Nombre moyen de commandes à prévoir par jour, semaine, mois ?
- Faut-il s'attendre à des pics saisonniers ?
- Y a-t-il une préférence en termes de méthode d'expédition (service de courrier) ?

Données liées aux commandes

- Comment les données doivent-elles être échangées ? (fichier XML, XLS, CSV) ?

- Source: hetinternetookuwzaak.be
- Source: eurekapub.eu

CIRCUIT COURT

LE CIRCUIT COURT, C'EST QUOI ?

- Circuit court en agriculture = modèle de distribution qui peut être décrit comme un partenariat direct entre le producteur et le consommateur. Le consommateur achète directement au producteur, l'agriculteur, sans intermédiaire de l'industrie agroalimentaire ou de la distribution. La chaîne est ainsi "raccourcie". (Cazaux, 2010).
- “Systèmes de vente de produits agricoles mobilisant 1 intermédiaire au plus entre producteur et consommateur”. (Aubry en Chiffolleau, 2009)
- Parfois la définition est flexible (selon les GASAP de Bruxelles):
 - Éliminer les intermédiaires entre les producteurs et les consommateurs.
 - Donner la priorité à l'achat, la vente et la consommation de produits locaux. Les contrats, qui expriment la solidarité entre producteurs et consommateurs, ont pour objet uniquement les produits locaux.
 - Réduire et rationaliser les transports.
- Plusieurs formes possibles : marchés fermiers, vente de produits fermiers...

CIRCUIT COURT 'LOCAL' ?

On peut faire le lien avec le 'local' :

- Distance géographique : par exemple, dans un rayon de 50 km autour du producteur
- En fonction du temps : livraison dans les 24 heures
- Politique : commune, province, région...
- Produits : biologiques
- Social : en réduisant le nombre d'intermédiaires (par exemple, de l'agriculteur à la cuisine collective), en faisant appel à des organisations (par exemple, les coopératives) ou en ciblant le type de partenaire (par exemple, aucun distributeur).

CONSÉQUENCES

Quels peuvent être les avantages – ou inconvénients – d'un point de vue :

- Social ?
- Écologique ?
- Économique ?

CONSÉQUENCES POTENTIELLES

Avantages sociaux potentiels

- Contact direct entre l'agriculteur et le consommateur
- La confiance du consommateur dans les produits : le chemin du champ à l'assiette est beaucoup plus transparent que dans le circuit conventionnel et industriel
- Les consommateurs savent d'où vient leur nourriture et redécouvrent l'agriculture
- Contact entre la ville et la campagne
-
- Fierté professionnelle du producteur

Avantages écologiques potentiels

- Moins de transport et moins de kilomètres-assiette
- Moins de déchets d'emballage
-
- Moins de consommation d'énergie (transport, chauffage, stockage, emballage, etc.).
-
- De nombreuses initiatives dans le circuit court appliquent des critères environnementaux supplémentaires (par exemple, pas de pesticides, d'herbicides, de conservateurs, etc.) ou se concentrent sur la culture biologique.
- Des aliments plus sûrs et plus sains pour le consommateur

CONSÉQUENCES POTENTIELLES

Avantages économiques potentiels

- Opportunités pour les entreprises à petite échelle et mixtes
- Opportunités pour les entreprises dans les zones périurbaines, à proximité des consommateurs.
- Un prix clair et équitable, pour les consommateurs et les produits, sans intermédiaire.
- Certitude sur les ventes (avec des contrats entre le producteur et le consommateur).

Inconvénients économiques potentiels

- Techniques de production à plus petite échelle, souvent moins efficaces
- La petite échelle entraîne souvent une approche logistique inefficace.
- Ventes incertaines et/ou rentabilité incertaine
- La perte de temps pour le producteur
- Heures d'ouverture limitées
- Des espaces de vente moins attractifs
- Difficultés pour le développement à plus grande échelle

UN HUB CIRCUIT COURT ?

Exemples ?

UN HUB CIRCUIT COURT ?

Un hub peut favoriser le bon déroulement des ventes et créer une situation gagnant-gagnant pour les deux parties.

Un hub peut prendre différentes formes dans lesquelles l'achat des aliments et leur livraison sont coordonnés. Ce système peut être très différent des modèles de vente existants (de plus en plus en ligne).

Le hub joue un rôle d'intermédiaire entre le producteur et le consommateur et peut :

donner aux producteurs locaux la possibilité de promouvoir, distribuer, vendre et éventuellement transformer plus facilement leurs produits ;

permettre au client final (consommateur, restauration, supermarché...) d'accéder plus facilement aux produits locaux.

QUEL RÔLE POUR UN HUB ?

Le rôle d'un hub dans une ville ou une région peut être très étendu. Les hubs alimentaires se distinguent souvent par leurs activités et leur structure :

Un hub peut émerger d'une mission sociale, pour rapprocher les consommateurs et les producteurs. Ce hub devrait sensibiliser les acheteurs à l'importance d'investir dans les économies locales et d'œuvrer au maintien des activités agricoles locales.

D'autres hubs sont purement fonctionnels. Il n'y a pas de lieu physique mais seulement une plateforme en ligne qui échange des informations entre acheteurs et vendeurs de produits locaux. Les hubs virtuels génèrent moins de coûts et les transactions sont possibles à tout moment (Matson, 2011).

QUEL RÔLE POUR UN HUB ?

Un hub classique peut donc :

Donner accès aux producteurs locaux

Assurer l'échange d'informations

Faciliter le transport et la distribution des produits

Offrir des services de courtage

Permettre le regroupement et l'agrégation des flux de produits

Renforcer le lien entre le producteur et le consommateur

Améliorer la disponibilité des produits

Fournir un soutien technique et commercial aux producteurs

Fournir un accès à d'autres marchés (supermarchés, grossistes, etc.)

Et certains hubs vont encore plus loin :

Créer des emplois locaux

Organiser des animations ou événements

Coopérer avec les banques alimentaires

TYPES DE HUBS

- Un hub peut donc aller beaucoup plus loin qu'un grossiste traditionnel, peut être considéré comme un concurrent à part entière et peut éventuellement influencer le marché existant.
- Les fonctions assumées par un hub peuvent donc influencer le commerce des produits locaux à court et à long terme. Cela est également lié la forme (organisation commerciale, coopérative, sans but lucratif...) que prendra le hub.
- Une façon de définir le type de hub alimentaire est de se demander qui prendra les rênes de l'organisation. Cela déterminera :
 - la stratégie choisie par le hub,
 - comment les participants vont réunir les ressources nécessaires,
 - quelles parties prenantes s'assièront autour de la table.
- Dans chaque modèle, la relation entre le producteur et l'organisateur jouera un rôle, car chaque système a ses avantages et ses inconvénients.

TYPES DE HUBS

Ci-dessous les différentes options. Une combinaison d'éléments est possible.

<u>Responsable de l'organisation</u>	<u>Statut légal</u>	<u>Modèle</u>
<ul style="list-style-type: none">- Chaîne de supermarchés- Autorités- Fabricants- Commerce de gros	<ul style="list-style-type: none">- Privé- Coopérative- Volontaires- Autorités- Sans but lucratif	<ul style="list-style-type: none">- BtoB- Distribution par le producteur- Distribution par intermédiaire- Hybride

RÈGLEMENTATION

VIA UN TIERS... (AFSCA)

Directives spécifiques pour la vente de denrées alimentaires par le producteur au consommateur, avec l'intervention d'un tiers pour l'organisation de la livraison :

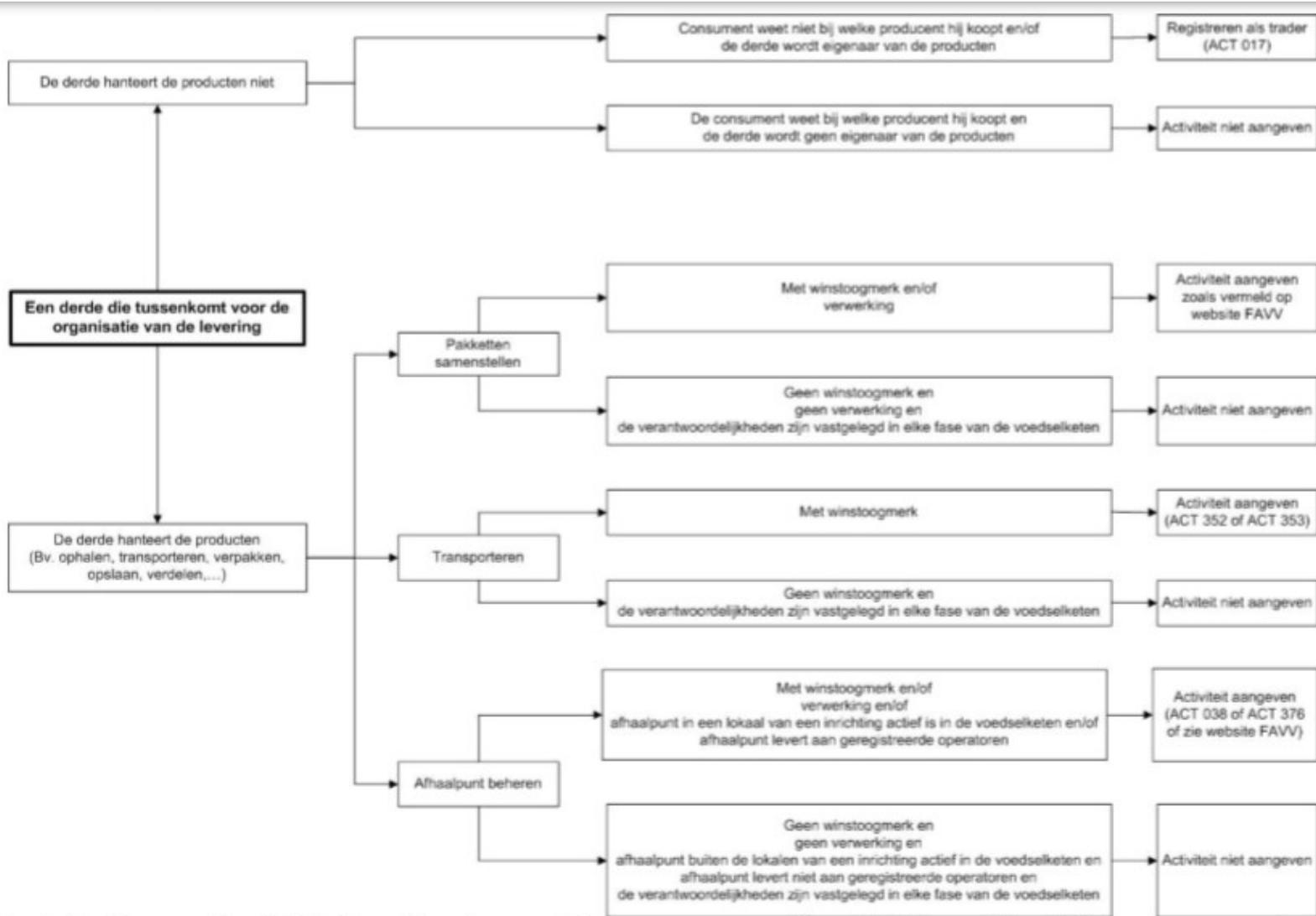
- par exemple, par l'intermédiaire de transporteurs, de points de vente à emporter, de groupes de consommateurs qui effectuent des achats groupés, etc.

Ces règles s'appliquent à toutes les formes de vente en circuits courts, et donc pas seulement à la vente via les producteurs primaires.

- L'enregistrement auprès de l'AFSCA n'est pas toujours nécessaire :
 - **L'opérateur n'est pas soumis aux contrôles AFSCA**
 - **Il n'y a pas de transfert de responsabilité pour les denrées alimentaires**
 - **Les activités sont considérées comme des activités BtoC**

Source:

https://www.favv-afsca.be/professionnels/denreesalimentaires/circulaires/_documents/2018-07-06_circ-ob_GAC_FR_v1-3_CLEAN_000.pdf



LOGISTIQUE <> RÉGLEMENTATION SPÉCIFIQUE ALIMENTATION

Sécurité alimentaire pour les repas à emporter et les repas livrés à domicile

Respect des températures pour la conservation

- Plusieurs possibilités : véhicule frigorifique, frigoboxes, conteneur avec éléments de refroidissement
- Respect de la chaîne
- Chaîne du chaud : la température minimale de la chaîne du chaud est supérieure à 60°C.
- Chaîne du froid : la température maximale de la chaîne du froid est de 7°C.

Matériaux adaptés aux denrées alimentaires

- Tout matériau : emballages, seaux, parois... selon le mode de transport.

LOGISTIQUE <> RÉGLEMENTATION SPÉCIFIQUE ALIMENTATION

Transit - Poursuite du transport (onward transportation) - Transbordement (transshipment)

[AFSCA - TRANSIT - POURSUITE DU TRANSPORT - TRANSBORDEMENT](#)

Directives pour le commerce ambulant professionnel et pour le commerce ambulant occasionnel

[AFSCA - DIRECTIVES POUR LE COMMERCE AMBULANT PROFESSIONNEL ET POUR LE COMMERCE AMBULANT OCCASIONNEL](#)

TRANSPORTEUR DE DÉCHETS

Vous chargez et déchargez des déchets non dangereux. Vous les transportez vers des installations de collecte ou de traitement, par la route, par chemin de fer ou par voie navigable.

Dans ce cas, vous devez vous faire enregistrer.

L'arrêté Brudalex relatif à la gestion des déchets impose certaines conditions liées à votre profession.

Êtes-vous concerné ?

Vous devez être enregistré et vous êtes concerné par ces conditions si, comme professionnel, vous transportez, chargez, déchargez, déplacez des déchets vers une installation de collecte ou vers une installation de traitement de déchets en Belgique ou vers l'étranger:

*pour le compte d'un donneur d'ordre, c'est-à-dire :

- un collecteur, négociant, courtier de déchets non dangereux ;
- un collecteur, négociant, courtier de déchets dangereux ;
- un détenteur de déchets ;

*comme détenteur de déchets si vous transportez plus de 500 kg de déchets.

- Dans certains cas, vous ne devez pas être enregistré.

[Obligations à respecter dans l'exercice de votre activité \(professionnels\) | Bruxelles Environnement](#)

DES QUESTIONS ?

