

# Supply Chain Cost-to-Serve : calculer la rentabilité réelle par client, produit et canal

*Lien : https://maroc-performance.com/formation/supply-chain-cost-to-serve-calculer-la-rentabilite-reelle-par-client-produit-et-canal*

| DURÉE | RÉFÉRENCE | CATÉGORIE |
|---|---|---|
| **5 jours (35h)** | **LTSC43** | **Coûts logistique** |

Maroc Performance

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Comprendre les principes du Cost-to-Serve et son rôle dans le pilotage de la rentabilité.
- Cartographier les activités Supply Chain consommées par les différents clients et canaux.
- Identifier et classifier l’ensemble des coûts directs, indirects et cachés liés au service.
- Construire un modèle fiable de calcul du Cost-to-Serve à l’aide des cost drivers pertinents.
- Mesurer la rentabilité réelle de chaque client après intégration des coûts de service.
- Analyser la profitabilité des produits et identifier les portefeuilles créateurs ou destructeurs de valeur.
- Comparer la rentabilité réelle des différents canaux de distribution.
- Exploiter les données ERP, WMS, TMS, CRM et financières pour améliorer l’analyse de rentabilité.
- Identifier les leviers d’optimisation du niveau de service et de réduction des coûts.
- Mettre en place un dispositif de pilotage Cost-to-Serve permettant d’améliorer durablement la profitabilité Supply Chain.

## 👥 POUR QUI ?

- Directeurs et responsables Supply Chain, Logistique et Distribution.
- Directeurs financiers, contrôleurs de gestion et responsables FP&A.
- Responsables commerciaux, Key Account Managers et responsables grands comptes.
- Responsables Pricing, Revenue Management et stratégie commerciale.
- Responsables achats et approvisionnement souhaitant mesurer le coût réel des opérations.
- Responsables transport, entrepôts et opérations logistiques.
- Responsables Data Analytics, Business Intelligence et performance Supply Chain.
- Consultants en Supply Chain, finance et transformation opérationnelle.
- Managers responsables du pilotage de la profitabilité clients et produits.
- Cadres dirigeants souhaitant aligner performance commerciale, niveau de service et rentabilité Supply Chain.

Maroc Performance



## Programme détaillé

### 1 / Fondamentaux du Cost-to-Serve et de la rentabilité Supply Chain

- Comprendre les principes du Cost-to-Serve et son rôle dans l’analyse de la rentabilité.
- Identifier les coûts générés par les clients, produits, commandes et canaux de distribution.
- Distinguer marge commerciale, coût logistique et rentabilité réellement générée.

### 2 / Cartographie des flux et des activités Supply Chain

- Cartographier les processus et activités consommés par chaque client et segment de marché.
- Identifier les inducteurs de coûts associés aux commandes, livraisons, stocks et services.
- Relier les activités opérationnelles aux coûts effectivement supportés par l’entreprise.

### 3 / Identification et classification des coûts logistiques

- Identifier les coûts de transport, stockage, préparation, manutention et distribution.
- Intégrer les coûts directs, indirects, fixes, variables et exceptionnels dans l’analyse.
- Éviter les sous-estimations liées aux coûts cachés de la Supply Chain.

### 4 / Méthodes de calcul du Cost-to-Serve

- Construire un modèle de calcul du coût de service par client, produit et canal.
- Utiliser l’Activity-Based Costing (ABC) et les cost drivers pertinents.
- Définir les règles d’allocation permettant d’obtenir une mesure fiable de la consommation de ressources.

### 5 / Rentabilité réelle par client

Maroc Performance

- Calculer la contribution nette de chaque client après prise en compte des coûts de service.
- Identifier les clients fortement consommateurs de ressources mais faiblement rentables.
- Segmenter les clients selon leur niveau de profitabilité et leur potentiel de développement.

### 6 / Rentabilité par produit et portefeuille

- Analyser la rentabilité réelle des produits après intégration des coûts Supply Chain.
- Identifier les produits à forte marge mais à coût de service élevé.
- Optimiser le portefeuille produits en fonction de la contribution économique réelle.

### 7 / Analyse de rentabilité par canal de distribution

- Comparer la rentabilité des canaux directs, indirects, digitaux, retail et marketplaces.
- Mesurer l’impact des contraintes spécifiques à chaque canal sur le coût de service.
- Identifier les arbitrages entre niveau de service, couverture commerciale et rentabilité.

### 8 / Data Analytics et pilotage du Cost-to-Serve

- Exploiter les données ERP, WMS, TMS, CRM et systèmes financiers pour calculer les coûts.
- Construire des tableaux de bord de rentabilité par client, produit, commande et canal.
- Utiliser la Data Analytics pour détecter les dérives de coûts et les opportunités d’amélioration.

### 9 / Optimisation du service et amélioration de la rentabilité

- Identifier les leviers de réduction des coûts sans dégrader l’expérience client.
- Optimiser les fréquences de livraison, quantités commandées, niveaux de stock et conditions commerciales.
- Construire des scénarios d’arbitrage entre coût de service, chiffre d’affaires et marge.

### 10 / Stratégie Cost-to-Serve et pilotage de la performance

- Intégrer le Cost-to-Serve dans les décisions commerciales, Supply Chain et financières.
- Définir des KPI permettant de piloter durablement la profitabilité par segment.

Maroc Performance

- Élaborer une feuille de route pour aligner stratégie client, politique commerciale et performance Supply Chain.

## Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

## Prochaines dates programmées

| | |
|---|---|
| 08 au 12 Fév. 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 05 au 09 Avr. 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 31 Mai au 04 Juin 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 26 au 30 Juil. 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 20 au 24 Sep. 2027 | Présentiel - Casablanca |

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Maroc Performance

## Réservation & Renseignements

**Téléphone :** +212 522 247 210
**Email :** contact@maroc-performance.com
**Web :** https//www.maroc-performance.com


Maroc Performance — Tous droits réservés