



## G121-LA RELATION RDE-CHARGEUR : GAGNER EN EFFICACITÉ

### Organisation

---

**Durée :** 7 heures

**Mode d'organisation :** Blended

### Contenu pédagogique

---



#### **Public visé**

Collaborateurs des services douane et/ou logistique d'entreprises industrielles ou commerciales souhaitant prendre du recul sur sa relation avec son RDE dans le but de gagner en efficacité.



#### **Objectifs pédagogiques**

À l'issue de la formation, les apprenants seront capables de :

- Identifier les leviers, les solutions et best practices qui renforcent la relation et la rendent plus efficace, plus solide, durable et profitable
- Identifier les outils disponibles pour mieux les partager
- Cibler les difficultés et les moyens de les éviter/régler



#### **Description**

*La formation sera animée par deux experts :*

- l'un chargeur
- l'autre RDE

##### **1. Un contexte particulier :**

- une relation à 3 (Entreprise, RDE , Douane)
- une obligation d'insérer la contrainte commerciale dans un cadre réglementaire
- comment concilier des échéances du quotidien et les enjeux long terme
- faut-il choisir entre un modèle partenariat ou client / fournisseur ?

##### **2. L'objectif de notre relation, ce qui est attendu de nous**

- en interne (rentabilité, sécurité, optimisation, anticipation, ...)
- l'œil des tiers (transporteurs, Commissionnaires de Transports, Entrepôts, Douane,...)

##### **3. Sur quelles bases construire notre relation**

- les règles d'usage ont-elles une limite ?
- le fonctionnement au quotidien – est il possible de tout écrire ?
- nos différences, notre complémentarité sont-elles une opportunité ?
- avons-nous un intérêt commun ?
- quelle place pour la bienveillance, la convivialité ?
- peut on travailler sans tension, en mode confort ?





### 3. Entre autonomie et contacts fréquents, où positionner le curseur ?

- La culture du reporting
- L'impératif de l'équilibre financier
- La transparence, oui mais jusqu'où

### 4. Quels outils, pour quels usages

- SOP, revue de performance, KPI, team building, etc.
- L'aversion au risque, comment peut-elle nous réunir ?
- Point d'entrée unique chez le chargeur, un véritable atout ?
- Déclarant(s) dédié(s), la solution ?

### 5. Quelle place pour le "Customer oriented "

- S'inscrire sur le long terme, du confort mais à quel coût ?
- Faire face aux évolutions, subies ou choisies
- La facturation, sa valeur ajoutée, son coût

#### **Prérequis**

**Aucun prérequis.**

Préconisations : Avoir une expérience dans le commerce international.

L'ODASCE reste à votre disposition pour toute aide au positionnement pédagogique au 01 55 34 76 80 ou [contact@odasce.org](mailto:contact@odasce.org).



#### **Modalités pédagogiques**

- Exposé alternant théorie et explications pratiques
- Echanges en groupe : Questions/réponses orales
- Activités : Quiz (avec correction orale et écrite)



#### **Moyens et supports pédagogiques**

Diaporama électronique projeté et support pédagogique transmis en version électronique à chaque participant.



#### **Modalités d'évaluation et de suivi**

Pendant ou à l'issue de la formation, le participant devra remplir, de manière nominative, un questionnaire d'évaluation des acquis de connaissances.