

## OBJECTIFS

- Définir des règles d'arrimage à mettre en œuvre sur des engins en fonction du moyen de transport utilisé
- Rédiger un cahier des charges « achat véhicule » en incluant une annexe arrimage
- Rédiger un cahier des charges « achat engin » en incluant une annexe arrimage
- Rédiger un process arrimage interne
- Réaliser des audits d'arrimage lors des transports d'engins par les conducteurs

NB : La délivrance de l'A.F.C. permet à l'employeur de délivrer une autorisation de conduite au salarié (art R 4323-55 du CDT), sous réserve qu'il ait connaissance des lieux et des instructions à respecter sur le ou les sites d'utilisation.

## CONTENU

THÉORIE  
PRATIQUE



### THÉORIE

- Introduction (conséquences d'un mauvais arrimage et statistiques)
- Bases juridiques et responsabilités
- Bases physiques de l'arrimage des engins
- Résistance des structures de carrosserie
- Équipements et outils d'arrimage
- Règles de chargement
- Méthodes d'arrimage des engins
- Détermination de l'arrimage par règle de calcul
- Exercices pratiques et évaluation pratique
- Étude de cas sur les situations de chargement rencontrées par les stagiaires
- Définition du process arrimage interne à l'entreprise (procédures et modes opératoires)
- Évaluation théorique des acquis

### PRATIQUE

Rédaction d'un cahier des charges « Achat Engin » et « Achat Véhicule »



## INFORMATIONS PRATIQUES

**21 H - DE 1 À 8 PERSONNES (7 H SI RENOUVELLEMENT)**

**PUBLIC CONCERNÉ :** Personnel en règle avec les lois et décrets en vigueur concernant les permis de conduire.

**PRÉREQUIS :** Avoir réalisé la formation ARRIMAGE CONDUCTEUR

**PÉDAGOGIE :** Diaporama / Participative

**SUIVI ET ÉVALUATION :** Théorique, lors d'échange de connaissance. Pratique, lors de la mise en place d'exercice en situation de travail.

**DOCUMENT STAGIAIRE :** Livret de formation

**PROFIL DU FORMATEUR :** Formateur ayant de l'expérience dans le domaine enseigné, capable d'adaptabilité aux différents profils formés.

**CONTACT :** contact@ftira.fr / 04 74 59 52 09

**FORMATION ORGANISÉE SELON LES IMPÉRATIFS CLIENTS**