

FICHE MODULE

Supply Chain Sales & Operation Planning (S&OP)



OBJECTIFS

Comprendre les enjeux, objectifs et les facteurs clés de succès du S&OP.

Appréhender la conduite du changement nécessaire à la réussite d'un déploiement S&OP.

S'approprier les étapes du processus S&OP et leurs livrables.

Comprendre l'importance de la gouvernance du cycle S&OP et l'intégration des différentes étapes (prévision de ventes, plans d'achat, de production, logistique).

Créer une vision à long terme au niveau stratégique, tactique et opérationnel pour un meilleur pilotage.

CONTENU

Les principes de S&OP : un processus de décision périodique (généralement mensuel) et collaboratif au cours duquel une entreprise (ou toute autre organisation) établit un consensus entre des objectifs de vente ou de distribution, des objectifs financiers et ses capacités internes de réalisation (capacité de production, inventaires, main-d'œuvre...).

Le but du processus S&OP est d'aboutir à une vision partagée (consensus) afin d'allouer les ressources critiques permettant de réaliser les objectifs.

Cette formation montre comment améliorer le taux de service client, réduire les stocks et les délais de livraisons, les invendus et les pertes en stock et améliorer l'efficacité de l'entreprise.

PUBLIC

Entreprises des secteurs agro-alimentaires, biens de consommation, distributeurs, pharmacie...

Tous les acteurs directs ou indirects de la supply chain (achats, production, marketing et ventes, finance et contrôle de gestion, systèmes d'information...)

THEMES ABORDES

- Planification de l'entreprise, plan stratégique, tactique
- Prévision de vente. Processus collaboratif, choix d'organisation
- S&OP : les acteurs, le processus détaillé et les livrables attendus. Arbitrage, gouvernance, bonnes pratiques. Dimension humaine dans la conduite du projet
- Illustrations : cas réel d'entreprises
- MRP (II), Calcul des besoins en composants (MRP), Plan de distribution du stock (DRP)
- Notion de gestion de stock (zoom sur le stock de sécurité, principales méthodes d'approvisionnement du stock)

METHODE PEDAGOGIQUE

Apports théoriques

Illustrations avec des cas réels d'entreprises

Simulation de réconciliations

ventes/ressources

Déroulé d'un cycle S&OP mensuel

Partage d'expériences

Le support de cours Power Point, sera remis aux stagiaires au format PDF.

DUREE : 8 :00

EVALUATION : Quizz

Nb de stagiaires : de 4 à 10 maxi

MODALITES : inter ou intra entreprise