

Qu'est-ce que le S&OP ?

Sales and Operations Planning

Le S&OP est un processus décisionnel exécuté mensuellement qui consolide une synthèse de la performance de l'entreprise sur la période écoulée, et projette la demande future pour prendre les décisions les plus pertinentes pour répondre à cette demande. L'objectif global est de piloter le business plan en associant tous les acteurs clés.

Objectifs du S&OP

- Réunir tous les métiers afin d'avoir une vision partagée de la situation de l'entreprise
- Obtenir une meilleure visibilité à moyen et long terme pour prendre les meilleures décisions possibles

Avantages & Résultats

- Augmentation du taux de service
- Réduction des coûts de prod
- Réduction des stocks
- Augmentation de la coopération entre les départements
- Piloter l'exécution du BP

Origine du S&OP

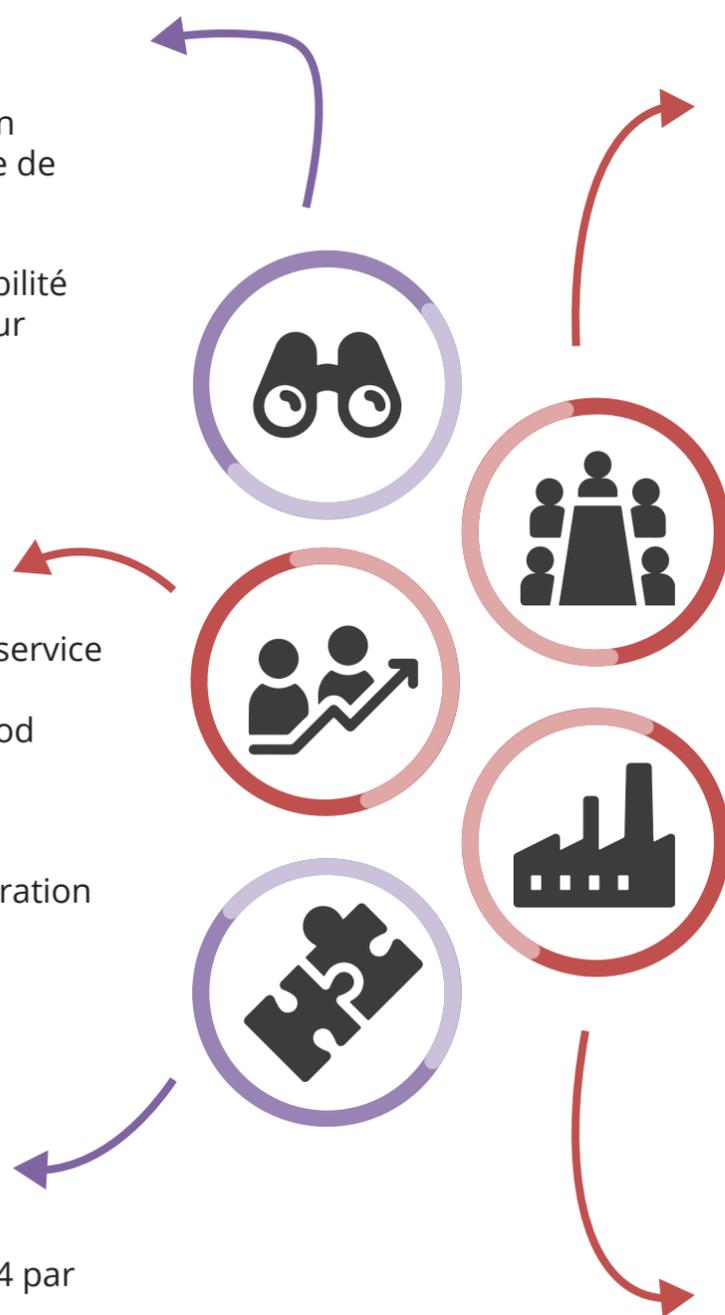
- Processus théorisé en 1984 par Richard Ling
- Possibilité de connecter ce processus au modèle de planification opérationnel de type DDMRP

Déroulé du processus

- **Revue de la Demande** : Les équipes commerciales et marketing construisent une prévision de la demande non contrainte
- **Revue de la Supply** : la Production et les Appro. estiment les capacités nécessaires pour répondre à la demande et identifient les potentiels goulots
- **Pre-S&OP** : préparation de scénarios évalués financièrement afin de faciliter la prise de décision finale
- **Réunion S&OP** : Revue de la performance et alignement des différents métiers sur une position commune pour répondre à la demande, avec l'arbitrage de la DG

Industries compatibles

- Tout type d'entreprise nécessitant d'améliorer la prise de décision pour piloter leur business plan
- Grandes entreprises industrielles mais aussi PME ou ETI
- Entreprise de distribution



Contactez-nous !

Email : contact@alkemys.com

Tél. : 06 14 35 78 71

Retrouvez plus d'informations
sur

www.alkemys.com