

# MACS

Supply Chain Experts

## Offre Sales & Operations Planning/Plan Industriel et Commercial

Optimiser votre processus S&OP/PIC





## Anticiper les variations de votre activité

- En prenant en compte les évolutions de vos clients
- En priorisant entre marchés/clients et lignes produits
- En gérant la croissance ou le déclin de certains périmètres marchés/produits



## Organiser et piloter vos opérations

- En gérant vos capacités de production et distribution sous contraintes
- En appréhendant le risque de produire en anticipation
- En prévoyant les ressources nécessaires et le budget pour l'année suivante



## Contrôler les risques liés à vos approvisionnements

- En définissant votre stratégie de sourcing
- En négociant des capacités chez vos fournisseurs et sous-traitants
- En anticipant une pénurie ou crise de matières premières



## Mettre en place un processus S&OP pour :

- Déterminer la demande client et votre capacité à y répondre
- Aligner vos plans de ventes, marketing, développement, fabrication et approvisionnement sur vos objectifs financiers
- Etablir un lien entre le plan stratégique de votre société et son exécution
- Réaliser les arbitrages nécessaires à la planification opérationnelle
- Agir sur un horizon où de nombreux leviers subsistent

## Réduction des coûts

- Baisse des coûts de production entre 5% et 10%
- Réduction des coûts d'achats d'environ 5%

## Résistance aux risques

- Sécurisation des approvisionnements
- Adaptation des capacités de production



## Taux de service

- Amélioration du taux de service entre 5 et 10 points
- Augmentation du chiffre d'affaires entre 3% et 5%
- Augmentation des marges entre 1 et 2 points

## Amélioration de la gestion des stocks

- Diminution des surstocks entre 30% et 50%
- Meilleur pilotage des Shelf life et baisse des destructions



## Cadrage



## Diagnostic de l'organisation et du processus existant



## Définition de la cible



## Choix de l'outil (optionnel)



## Accompagnement à l'implémentation (process et/ou outil)

### Activités principales

#### > Organiser le projet

- Participants
- Calendrier
- Communication

#### > Cadrer et planifier les entretiens et les visites

#### > Interviews des membres du CODIR

#### > Réunion de lancement

#### > Analyser les enjeux des différentes parties prenantes

- Entretiens avec les acteurs impliqués dans le processus S&OP

#### > Analyser le processus existant

- Participation aux étapes de préparation du S&OP (collecte des données, études des scénarios)
- Participation à la réunion S&OP

#### > Récolter les contraintes liées à l'environnement et l'organisation

#### > Partager le benchmark sur les standards et bonnes pratiques du secteur d'activité

#### > Définir le nouveau processus S&OP :

- Préparation et animation des ateliers de co-conception cible
- Définition des priorités marchés / clients
- Définition des goulots capacitaires

#### > Créer la feuille de route de mise en œuvre

- Evaluation ERA : hiérarchisation et priorisation

#### > Exposer le benchmark des solutions pertinentes

#### > Analyse de l'outil existant

- Utilisation de l'outil
- Description des points forts / points faibles

#### > Choix des évolutions

- Formalisation des besoins fonctionnels
- Adaptation de l'outil existant ou sélection d'un nouvel outil
- Gestion de l'appel d'offres (optionnel)

#### > Former les acteurs impliqués dans le processus

- Formation outil
- Formation processus

#### > Animation des premiers cycles S&OP

- Création de présentations standards
- Aide à la prise de décisions

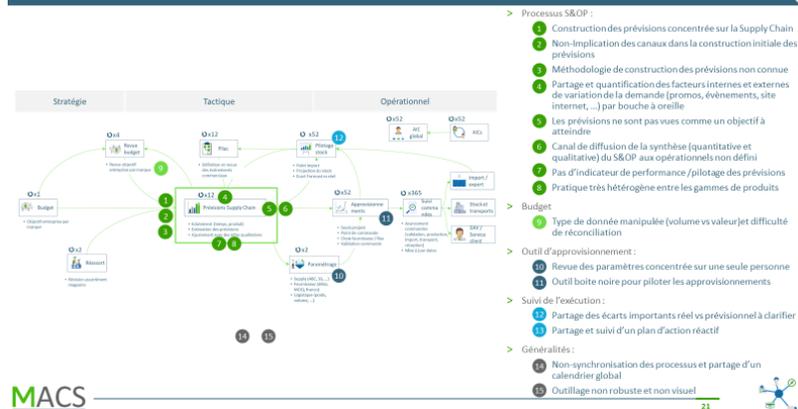
## Processus S&OP standard dans la distribution

### Processus S&OP standard dans la distribution



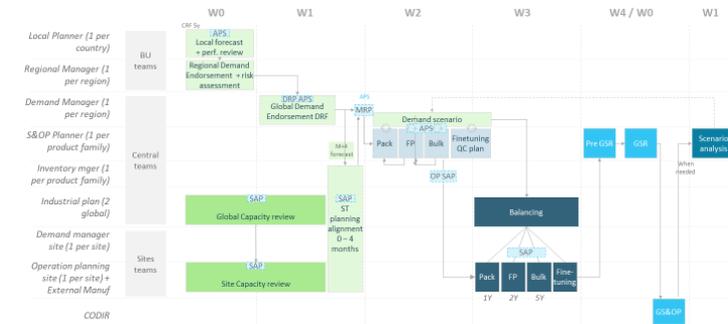
## Etat des lieux des processus de planification et difficultés identifiées

### Difficultés identifiées



## Processus S&OP standard dans le pharmaceutique

### Processus S&OP Pharma



## Cartographie et comparaison de solutions informatiques existantes

### Liste d'éditeurs pertinents et ordre de grandeur du coût d'un projet

Une sélection des solutions selon leurs spécificités, leurs fonctionnalités ainsi que leurs prix.

Solutions	Secteurs	Dernier CA connu (M€)	Dernier Effectif connu	Network Design	Prévisions de ventes statistiques	Prévisions de ventes collaboratives	Prévisions avancées des prévisions	Gestion du cycle de vie des produits	Planification de production (PPS)	Ordonnement	Planification des approvisionnements	Planification de la production (PPS)	Planification du transport	Planification des RH	What If Scenario's	Sales & operations planning (S&OP)	DDMRP	Gestion d'alertes	Reporting des données de référence standards	Big Data	Coût de licence à partir (€) / Licence / mois	Coût moyen d'un projet (k€)
Vekia	Retail	5	40	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	-	-
Azap	Tous secteurs : PGC, Distribution, Agroalimentaire, Chimie, Pharmacie, Services...	4	30	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	33	60-120
Telamon	Distribution spécialisée et négoce	5	30	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	-	-
Actros	Textile, Grande Distribution, Distribution spécialisée, Restauration rapide, e...	10	120	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	10	70
Planipe	Distribution	10	100	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	22	45
Collibri	Tous secteurs : Industrie, Distribution Spécialisée	1	10	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	15	30-70

Vous trouverez ci-dessus une liste restreinte d'outils que nous pensons pertinents pour votre besoin. Cette liste sera à challenger suite au diagnostic et à nos échanges futurs sur vos besoins. L'ordre de grandeur du coût d'implémentation (coût éditeur) d'un outil APS se situe entre 40 et 90 k€

# MACS

Supply Chain Experts

Email : [contact@macs.consulting](mailto:contact@macs.consulting)

Téléphone : 06 65 16 20 74

Adresse : 52 rue du colombier, 69007 Lyon

Site web : <https://macs.consulting>

