Citwell

Accélérateur de transformation

EXPERTISE

SALES & OPERATIONS

contact@citwell.com

SOMMAIRE

VOS PROBLÉMATIQUES 3
NOS CONVICTIONS..... 3
NOS SOLUTIONS ET SAVOIR-FAIRE 4
VOS GAINS 5
NOS RÉFÉRENCES..... 6

Véritable pivot entre la stratégie de l'entreprise et l'exécution du quotidien, le processus S&OP permet d'anticiper et de prendre les décisions tactiques en faisant converger les fonctions clés de l'entreprise.

VOS PROBLÉMATIQUES

Accompagner l'évolution du marché :

- Croissance ou repli, selon les périmètres
- Changements des attentes client
- Augmentation des références et canaux de vente
- Priorisation ou arbitrage entre clients et/ou Business Units

Sécuriser ses composants et matières :

- Gérer l'équilibrage des Matières ou / anticiper une pénurie
- Choisir / modifier le sourcing
- Réserver des capacités fournisseurs / Sous-traitants
- S'engager sur des contrats d'achat

Préparer et optimiser ses ressources :

- Gérer des capacités de production sous contrainte
- Gérer le risque de produire en anticipation
- Définir le budget et les ressources à prévoir pour l'année prochaine
- Définir des allocations ou réservations

NOS CONVICTIONS

Segmenter

- Classer les produits ABC et les marchés XYZ avec le marketing, les ventes …
- Identifier les goulots de l'outil de production, les fournisseurs à risque …
- pour adapter le niveau d'implication (analyse, investigation.) aux enjeux

Enrichir la demande

Les prévisions statistiques ne suffisent plus pour anticiper et requièrent un enrichissement collaboratif :

- avec le marketing pour tout ce qui attrait au cycle de vie des produits et de la gamme (lancements, switch, arrêts).
- avec les ventes pour prendre en compte les promotions et la visibilité terrain.

Gérer le risque

- Mettre en place un processus de gestion de risque pour répondre à des marchés ou des demandes exceptionnelles mais aussi trouver des solutions à des problèmes capacitaires exceptionnels.

Scénariser

- Modéliser les différents scénarios dans le langage de chaque métier (en valeur, par rapport au budget, en unités logistiques, en lots…) pour permettre un échange et une prise de décision fluides.

Escalader

- Inclure le Comité de Direction pour les décisions clés (et uniquement pour celles-ci).
- Lui proposer d'arbitrer entre quelques scenarii aboutis et valorisés.

NOS SOLUTIONS ET SAVOIR-FAIRE

Accompagner la mise en place d'un processus S&OP

Initier une démarche S&OP se révèle souvent complexe et représente un changement important à bien appréhender.

Nos outils : *Des standards (processus, réunions types…), travail sur la posture des acteurs clés, accompagnement au changement, jeux et expérimentations, mise en place de pilotes.*

Déployer / étendre le processus S&OP

Étendre le S&OP à d'autres périmètres nécessite d'accompagner cette structuration, de synchroniser plus d'actions dans la boucle mensuelle et de s'assurer de l'alignement de chacun (formation et mise en œuvre).

Nos outils : Formations, accompagnement au changement, re-design simples de processus.

Donner une nouvelle ampleur à un S&OP existant

Faire franchir un nouveau cap à un processus S&OP pour qu'il fournisse les résultats souhaités nécessite de prendre du recul et d'organiser les actions.

Nos outils : diagnostic & enjeux, matrice de maturité, alignement sur la cible et road map, préparation du changement avec le CODIR.

Accompagner les actions d'amélioration du S&OP

La mise en œuvre d'une road map d'amélioration nécessite d'accompagner l'ajustement des processus, des outils et habitudes.

Nos outils : Support à la sélection et mise en place d'outil, gestion du changement, structuration des modes opératoires, mesure et évaluation d'autonomie en fin d'accompagnement.

VOS GAINS

Service client

- **Amélioration du taux de service client** : 5 à 10 points, selon les niveaux de contrainte de votre Supply Chain.
- **Accroissement du Chiffre d'Affaires** : de 3 à 5%, selon les niveaux de contrainte de votre Supply Chain.

Optimisation

- **Réduction des coûts de production** (5% à 10%).
- **Réduction des coûts d'achat** et des urgences d'approvisionnement (-5%).

Stocks

- **Baisse des sur-stocks** et destructions (-30 à 50%).
- **Amélioration de la fraicheur produit** de 15% (durée de vie résiduelle augmentée pour le client).

NOS RÉFÉRENCES

Citwell

Accélérateur de transformation

Cabinet de conseil en management, créé en 2004, spécialiste de la Supply Chain, des Opérations, du Service Clients et de la Conduite du Changement, CITWELL accélère la transformation des entreprises et accompagne le changement au niveau organisation, processus et systèmes d'information.

@ Citwell 2018