

# UNE OFFRE DEDIEE AUX PROCESSUS DE SALES & OPERATIONS PLANNING

## La planification de la Supply Chain au carrefour entre une demande volatile et des goulots d'approvisionnements

La volatilité de la demande, couplée à une disponibilité des produits et matières très variable et instable : tels sont les challenges du quotidien pour les industriels. Dans le même temps, les capacités d'approvisionnement et de production ne peuvent être adaptées au même rythme que la demande changeante. Les planificateurs se trouvent donc au carrefour entre des besoins volatiles et doivent faire face à des contraintes d'approvisionnement ou de production, tout en devant suivre des consignes budgétaires.

En parallèle, est remis en question par les entreprises le processus linéaire de planification qui ne met pas en phase les ventes et les approvisionnements, pour se diriger vers un processus itératif et collaboratif basé sur une méthode intégrée de Sales and Operations Planning.

Notre solution it.s&op<sup>R2R</sup>, basée sur SAP Integrated Business Planning, et plus spécifiquement sur son module S&OP, vous prépare à cette nouvelle donne.

Notre approche a été optimisée pour chaque étape du processus de planification afin de le rendre le plus efficace possible. Avec nos accélérateurs, nous pouvons rapidement mettre en œuvre dans votre entreprise un accompagnement du processus S&OP ou PIC intégré à votre solution ERP SAP.

## Couverture des processus S&OP

it.S&OP<sup>R2R</sup> couvre la totalité du processus de la prévision de vente à la planification de la production, tout en prenant en compte les spécificités de votre industrie.

Les prévisions des ventes sont faites au travers de divers algorithmes, comme le lissage exponentiel du 1<sup>er</sup> au 3<sup>ème</sup> ordre, afin de prendre en compte les tendances et saisonnalités éventuelles de l'industrie, la récupération brute d'historique, ou la définition de moyennes pondérées.

De plus, les notions d'agrégation des clients ou des articles, bien connues de l'industrie des produits de consommation, par exemple, font partie du standard de notre solution.



Les processus S&OP sont d'une importance capitale pour l'entreprise, puisqu'ils sont à la jonction de la prévision des ventes, de la planification de l'approvisionnement, et de la gestion financière, et permettent donc d'analyser et de gérer les interactions entre ces éléments.

**Michael Gala, Head of Center of Excellence Supply Chain Planning, NTT DATA Business Solutions**

**SAP®** Qualified  
Partner-Packaged Solution

# UNE OFFRE DEDIEE AUX PROCESSUS DE SALES & OPERATIONS PLANNING

L'interface utilisateur de la solution est basée sur Microsoft Excel, grâce à un plug-in directement connecté.

Vos données sont également accessibles depuis des téléphones portables, des tablettes, ou même via un navigateur web, pour vous permettre d'y accéder à tout moment, partout, et de les rendre accessibles aux partenaires commerciaux externes à votre entreprise.

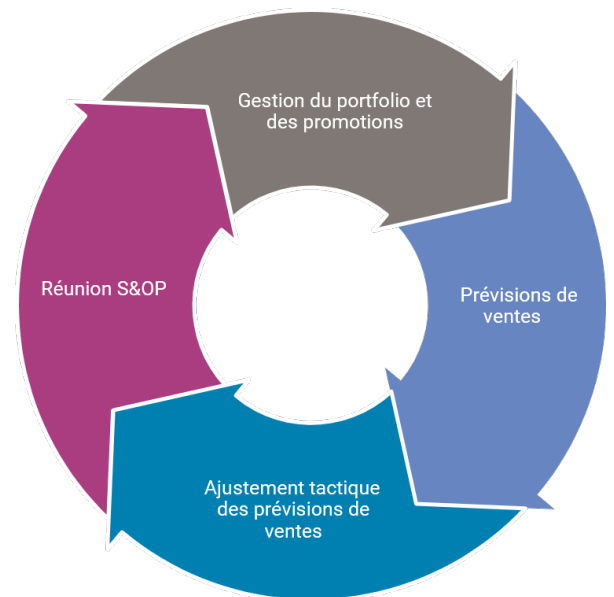
Les processus S&OP ne se contentent pas uniquement d'améliorer vos prévisions de ventes, mais permettent aussi de projeter ces éléments dans les planifications de production et d'approvisionnement. Les pics de besoins capacitaires en production doivent également être identifiés à temps, comme les impacts de variations dans la demande sur les achats de matière première en lien avec les fournisseurs.

## Sous-processus couverts par it.S&OP

À travers des tableaux de bord, des analyses et le suivi de vos indicateurs intégrés dans it.S&OP R2R, vous pouvez visualiser les besoins en capacités de production ou évaluer par fournisseur les quantités de matières premières et composants à livrer.

Grâce à son interface Excel et au paramétrage des droits utilisateurs, il est également possible de partager des données avec vos clients ou fournisseurs.

Le modèle de données de base permet de couvrir tous les domaines de la Supply Chain pertinents pour votre industrie, puisqu'il couvre la gestion des fournisseurs, la production, et la distribution.



# FONCTIONNALITÉS



Prévisions de vente et planification des lancements de produits



Définition du plan « consensuel » prenant en compte les promotions



Prise en compte des données budgétaires de ventes et de fabrication



Segmentation ABC



Planification de la demande et des approvisionnements sur la base d'une capacité infinie



Analyse des erreurs de prévisions de vente



Support à la planification S&OP sur base de modèles opérationnels



Analyses et tableaux de bords à partir d'applications IBP



Intégration des données depuis ECC S/4 sous "Time series"



Transfert des besoins vers SAP ECC ou S/4HANA

## Une mise en œuvre sans risque avec notre méthodologie Ready-2-Run

À travers notre expertise sectorielle, combinée avec les Best Practices de SAP, nous avons créé une solution dédiée à vos besoins, permettant une mise en œuvre rapide de SAP IBP dans le cloud.

Après une phase préparatoire comprenant l'intégration à votre système SAP ERP ECC ou S/4HANA, nous conduisons une formation des utilisateurs clés sur le système afin de faciliter la mise en production et utilisons les modèles de Best Practices pour faciliter la mise en œuvre des processus métiers adéquats.

## Vos avantages

- Une solution adaptée à vos spécificités métiers sur la base des Best Practices SAP
- La visibilité en interne et en externe de votre planification
- L'optimisation du processus de planification
- L'état de l'art pour votre planification permettant aussi la simulation
- Une interface utilisateur conviviale
- Une intégration des données prédéfinie avec SAP ECC 6.0 EHP4 ou SAP S/4HANA
- Des processus efficaces pour des bénéfices immédiats
- Une mise en œuvre accélérée

Notre offre	À partir de* :
Licences SAP IBP	7500€/mois
Durée du projet	90 jours
Mise en oeuvre	75 000 €

\* tarifs indicatifs, nous contacter pour plus de détails

Pour en savoir plus sur **it.S&OP<sup>R2R</sup>**, visitez notre **AddStore** en scannant le QR code :



Suivez-nous sur :



NTT DATA Business Solutions



**NTT DATA**  
Trusted Global Innovator