



**NOUVEAU ! Nouvelle formation ! Nouveau programme ! Nouvelle date !**

**Journée de Formation MÖBIUS : Sales & Operations Planning / S&OP et Gestion  
de la Demande**

**Le mercredi 4 avril 2012**

**Lieu :** Paris

**Horaires indicatifs :** 9h – 13h / 14h – 18h

**Coût :** 490 euros HT

**Nombre de participants :** 8 minimum / 12 maximum

Non, la vie économique actuelle n'est pas un long fleuve tranquille. Oui, gérer une entreprise (PME ou grand groupe) en 2012 est un **défi permanent** et les directions ont de quoi avoir le tournis : merci d'**augmenter votre chiffre d'affaires**, merci d'**augmenter vos marges**, merci de **baisser vos coûts**. Dans un **environnement aussi imprévisible**, une seule certitude demeure : prendre des décisions de manière isolée ne fera que dégrader votre performance. C'est pour cette raison que le **S&OP** ou PIC (Plan Industriel et Commercial) est aujourd'hui une **démarche incontournable**.

En effet, plus l'environnement économique est incertain, plus ce **processus collaboratif** est crucial. Et s'adapter constamment à un environnement changeant nécessite une **cohérence interne** et une **collaboration** infaillible.

Le grand défi du S&OP est donc de construire en amont un **processus de convergence et de prise de décision efficace pour l'entreprise**. Il s'agit de donner des **objectifs opérationnels cohérents** (aux commerciaux, à la production etc), de **prendre des décisions** et de les **mettre en œuvre**. Sans oublier que ce processus doit permettre d'**adapter ces objectifs dans le temps** pour tenir compte des évolutions de l'environnement économique.

**Grâce à cette formation pragmatique, obtenez des réponses concrètes à vos questions et**

**devenez incollable sur le S&OP !**

**Programme de la formation** (sous réserve de modifications) :

**1. Jeu S&OP**

- LE jeu : confrontation des équipes Marketing & Achat, approche ludique



- Des prévisions à la gestion de la demande : utilisation des prévisions dans la planification
- 2. S&OP et meilleures pratiques**
    - Quel horizon ? Quel niveau de détail ? Quels participants ? Quel timing ? Quels outils ?
    - Ecueils à éviter
  - 3. Exemples de processus S&OP**
    - S&OP multi-sites dans un environnement Make to Order
    - S&OP dans le secteur de la distribution
    - S&OP centralisé vs décentralisé
  - 4. Intégrer le S&OP dans les opérations quotidiennes : la gestion de la demande**
    - Gestion commerciale : prise de commande, objectifs de vente, quotas
  - 5. Integrated Business Planning : vers un S&OP nouvelle génération ?**
    - Gestion par scénario
    - Intégration de la finance

### Contact & Inscription

Envoyez un mail à [virginie.salliere@mobiuss.eu](mailto:virginie.salliere@mobiuss.eu) (Veuillez préciser toutes vos coordonnées professionnelles : nom établissement, fonction, tél, etc.)

Téléphone : 01 49 49 08 10



Les formations MÖBIUS peuvent être prises en charge par votre employeur !

Nous sommes déclarés Organisme de Formation.

Renseignez-vous auprès de votre Responsable Formation !