

LE PROCESSUS S&OP DANS UNE COOPÉRATIVE AGRICOLE

Partager nos données pour améliorer notre taux de service et nos performances économiques

QU'EST-CE QUE LE S&OP ?

Le S&OP (Sales & Operations Planning) est un processus collaboratif qui aligne la stratégie, la demande et nos capacités opérationnelles. Il permet de prendre les bonnes décisions, au bon moment, pour servir nos adhérents et nos clients dans les meilleures conditions.



Aligner
la stratégie



Prévoir
et anticiper



Planifier
les opérations



Prendre des décisions
ensemble



Améliorer en continu
nos performances

POURQUOI LE S&OP EST-IL ESSENTIEL ?

- ✓ Éviter la gestion en mode pompier : « voir venir » les événements
- ✓ Travailler sur une vision 3 à 18 mois (jusqu'à 24 mois glissants)
- ✓ Réduire les coûts logistiques et de stockage et en garder la maîtrise

- ✓ Augmenter le taux de service clients et adhérents
- ✓ Optimiser les résultats grains et intrants
- ✓ Gagner en efficacité grâce à un pilotage et des interactions renforcées

UN OUTIL DE PILOTAGE DES FLUX

Plus de visibilité,
plus de performance,
plus de valeur pour
nos adhérents et clients.

UN PROCESSUS S&OP EN 5 ÉTAPES

Un cycle mensuel, itératif et structurant

1

GESTION DU PORTEFEUILLE & DES NOUVELLES ACTIVITÉS

Définir la stratégie,
piloter les projets et
les lancements,
adapter le portefeuille
de produits.

2

GESTION DE LA DEMANDE

Prévoir les ventes,
analyser le marché,
valider les prévisions
et les plans d'actions
commerciaux.

3

GESTION DES OPÉRATIONS

Planifier les capacités
(collecte, production,
stockage, achats,
transports) et assurer
la faisabilité.

4

RÉCONCILIATION INTÉGRÉE

Comparer demande
et capacités,
identifier les écarts,
arbitrer les scénarios
et construire le plan
d'équilibre.

5

RÉUNION D'ARBITRAGE

Décider et valider
le plan d'actions,
allouer les ressources
et communiquer
les décisions.

Le cycle se répète chaque mois pour s'adapter aux évolutions du marché et garantir la performance.

DES ACTEURS CLÉS, UNE VISION PARTAGÉE

EXPLOITATION

Apporte la réalité
terrain et les données
adhérents
(collecte, qualités,
disponibilités).

SUPPLY / LOGISTIQUE

Pilote les flux,
les stocks,
les capacités
et les transports.

COMMERCIAL

Connaît les clients,
les marchés,
pilote les prévisions
et les contrats.

MARKETING / R&D

Anticipe les besoins,
développe l'offre,
accompagne
l'innovation.

FINANCE

Évalue la performance,
les impacts,
sécurise les résultats
économiques.

DIRECTION GÉNÉRALE

Arbitre les choix
stratégiques
et alloue
les ressources.

LES RÉSULTATS ATTENDUS



Plus de visibilité
et d'anticipation



Des décisions
plus rapides et
mieux partagées



Des coûts maîtrisés
et des résultats
améliorés



Un meilleur taux
de service clients
et adhérents



Une organisation
structurée
et efficace



Une amélioration
continue de nos
performances