

Problématique

- ✓ Les prévisions commerciales ne sont pas fiables
- ✓ Le planning de production est souvent modifié à cause de nouvelles commandes urgentes
- ✓ Les délais de livraison aux clients ne sont pas toujours respectés

Contenu de l'action

Pour répondre à ces problématiques, nous proposons une démarche sur 3 axes :

1. Analyser l'historique

- a. Définir les processus clients de la prévision
- b. En déterminer les paramètres et caractéristiques de chaque niveau de prévision
- c. Recenser les données internes et externes existantes et nécessaires
- d. Capturer les historiques et analyser le marché : Identifier les causalités : Ex: promotions, climat, ruptures,
- e. Ajustement des historiques : Enlever/Traiter les causalités

2. Analyse statistique

- a. Identifier les structures de signaux, retenir des modèles, niveau, tendance, saisonnalité
- b. Générer les prévisions et agréger les résultats en n'oubliant pas d'ajouter les causalités futures (Promotions, ...)
- c. Définition de l'organisation requise
- d. Mise en place des processus d'élaboration et de collaboration

3. Mise en place

- a. Définition de l'indicateur à mettre en place (volume/mix)
- b. Modèle d'analyse des causes racines et de plans d'actions correctrices

Nous recommandons de démarrer avec des outils simples sur Excel/Access, de vous accompagner ensuite avec une solution dédiée, intégrée

En Supply Chain, tout commence avec la demande donc cette action est souvent un sous-projet à privilégier au début d'un programme.

Résultats concrets à obtenir

- ***Disposer d'un outil performant de planification de la demande***
- ***Avoir une base fiable pour alimenter le PIC***
- ***Amélioration du taux de service***