

Et si le S&OP devenait votre meilleur  
levier de performance ?

## Introduction

---

- Dans un monde incertain, marqué par des tensions logistiques, des changements de comportement d'achat et des enjeux de rentabilité toujours plus élevés, l'alignement entre la demande et l'offre n'est plus une option : c'est une condition de survie.
- Le **S&OP** (Sales & Operations Planning) est le processus qui permet aux entreprises d'aligner leurs ventes, leurs opérations, leurs capacités et leur stratégie.
- Il garantit une meilleure anticipation, une exécution plus fluide et une meilleure réactivité face aux aléas.

Mais encore faut-il que ce processus soit structuré, collaboratif et outillé.

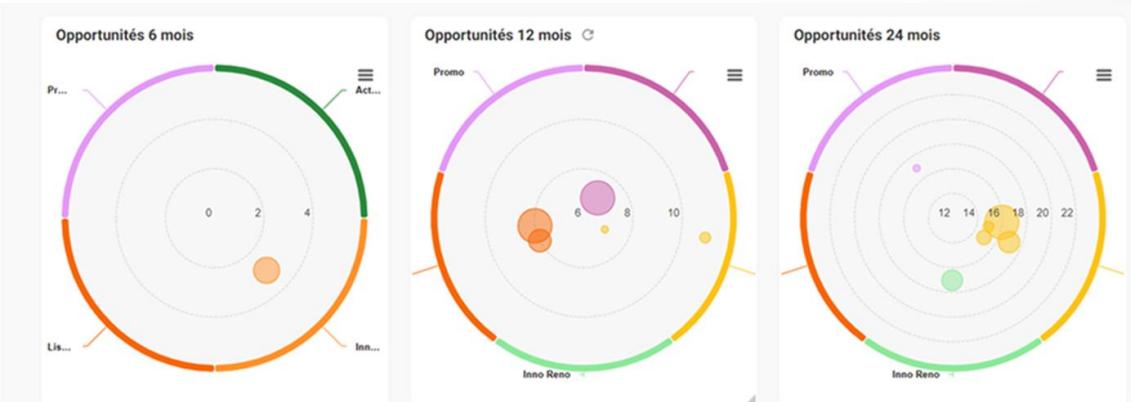
Voici les 5 étapes clés du S&OP, et les meilleures pratiques pour transformer votre organisation en machine de précision.

## Étape 1 : Category Review – Comprendre, segmenter, prioriser

La Category Review est la phase initiale qui pose les fondations du processus S&OP. Elle consiste à analyser les performances par catégorie de produits ou services afin de comprendre les enjeux, prioriser les actions, et détecter les leviers de croissance.

### Objectifs :

- Identifier les produits à fort potentiel et ceux à rationaliser.
- Aligner les priorités des équipes (ventes, supply, marketing, finance).
- Croiser données chiffrées (CA, marges, stocks) et insights terrain.



### Méthodes :

- Analyse de données internes (ventes, rentabilité, stocks).
- Prise en compte des contraintes supply/logistique.
- Feedback des équipes commerciales et marketing.

The screenshot shows a software interface for managing opportunities. At the top, there is a button labeled '+ Crée/retirer une Opportunité'. Below it is a table with the following columns:

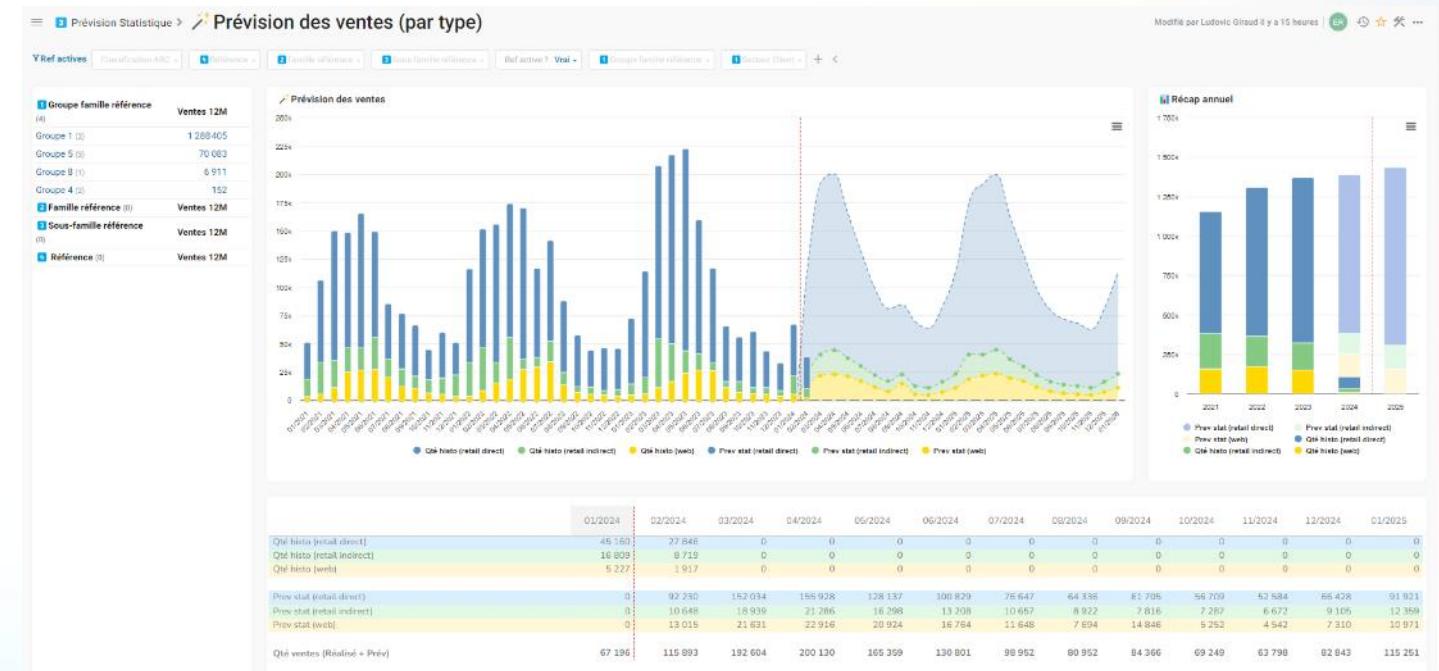
I_1 Index Opport.	Catégorie	Pays	Strat Plan	Channel	Marque	Owner	Créé le
23							
24							
25							
26							
27							
28							
29							
30							
31							
32							
38							
40							

## Étape 2 : Demand Review – Anticiper les ventes au plus juste

Basée sur des données historiques, des signaux de marché et des inputs métier, la prévision de la demande vise à minimiser les écarts entre la demande réelle et les plans établis.

## Méthodes :

- Ganacos AI sélectionne automatiquement le meilleur algorithme et le meilleur niveau de granularité pour calculer la prévision statistique
- Intégration de promotions, lancements, facteurs exogènes sur la base des inputs de l'équipe commerciale ou des prévisionnistes
- Collaboration transverse (commerce, marketing, finance).



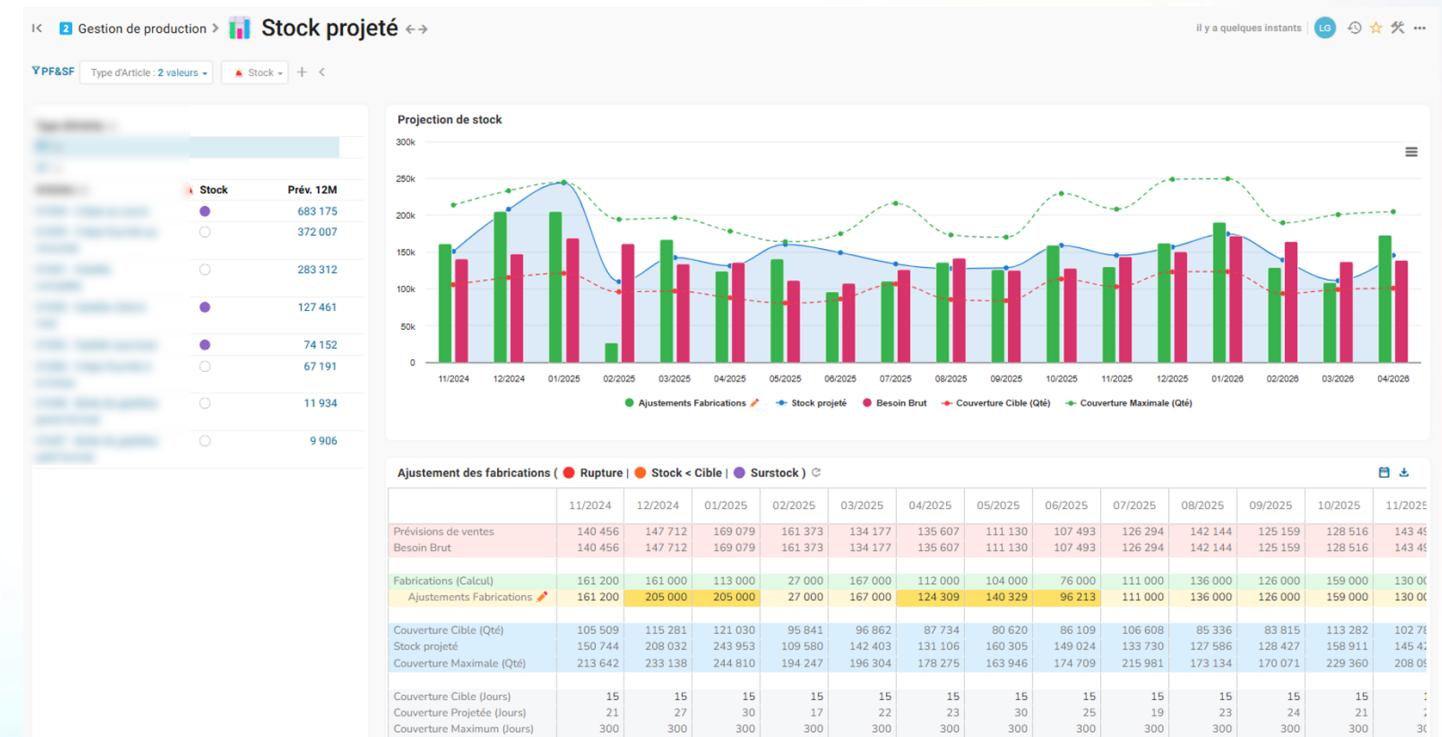
## Étape 3 : Supply Review – Adapter les ressources aux prévisions

L'objectif : garantir la disponibilité des produits sans excès de stock ni surcharge opérationnelle.

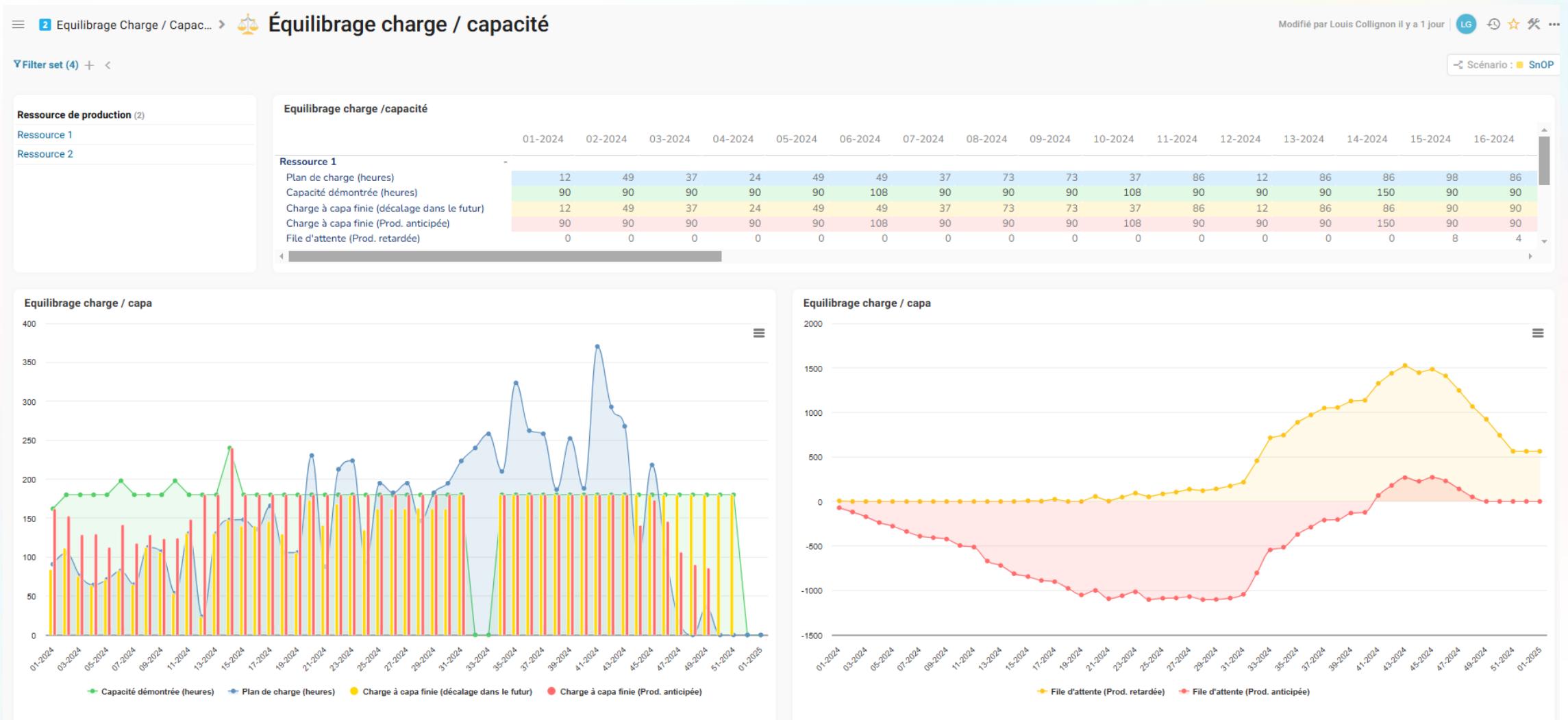
On croise ici capacités industrielles, logistiques et contraintes fournisseurs.

### Enjeux :

- Arbitrer entre capacité finie et flexibilité (sous-traitance, heures sup).
- Éviter les goulets d'étranglement.
- Simuler plusieurs scénarios d'approvisionnement et de production.



# Supply Review : exemple de lissage de la charge par anticipation ou décalage dans le futur



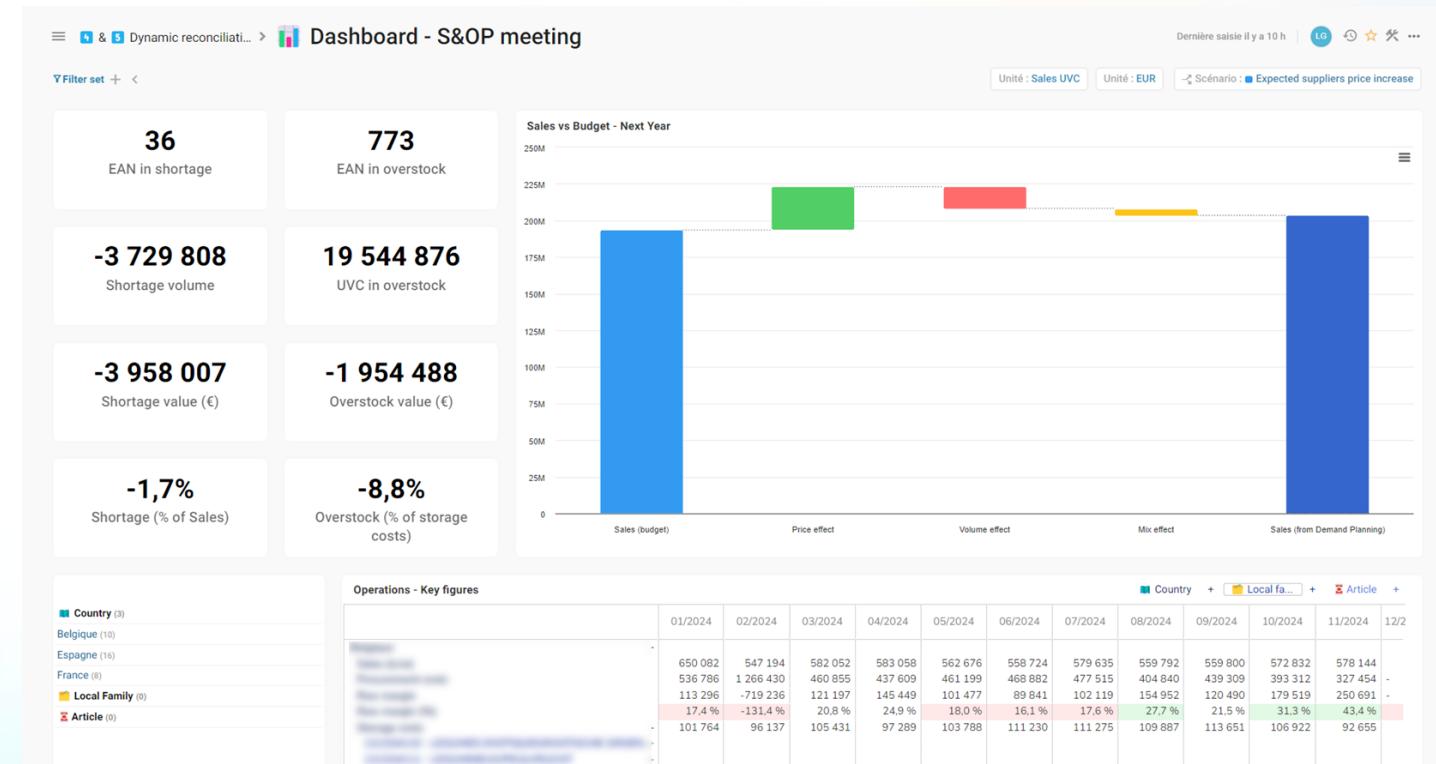
## Étape 4 : Pré-S&OP Review – Harmoniser les vues métiers avant arbitrage

C'est le moment où l'on met en cohérence les plans issus des étapes précédentes.

On y détecte les déséquilibres, on simule les ajustements, et on prépare les scénarios à présenter en comité de direction.

### Etapes clés :

- Consolidation des données ventes, supply, finance.
- Construction de scénarios alternatifs.
- Arbitrages entre objectifs de rentabilité, croissance, service client.

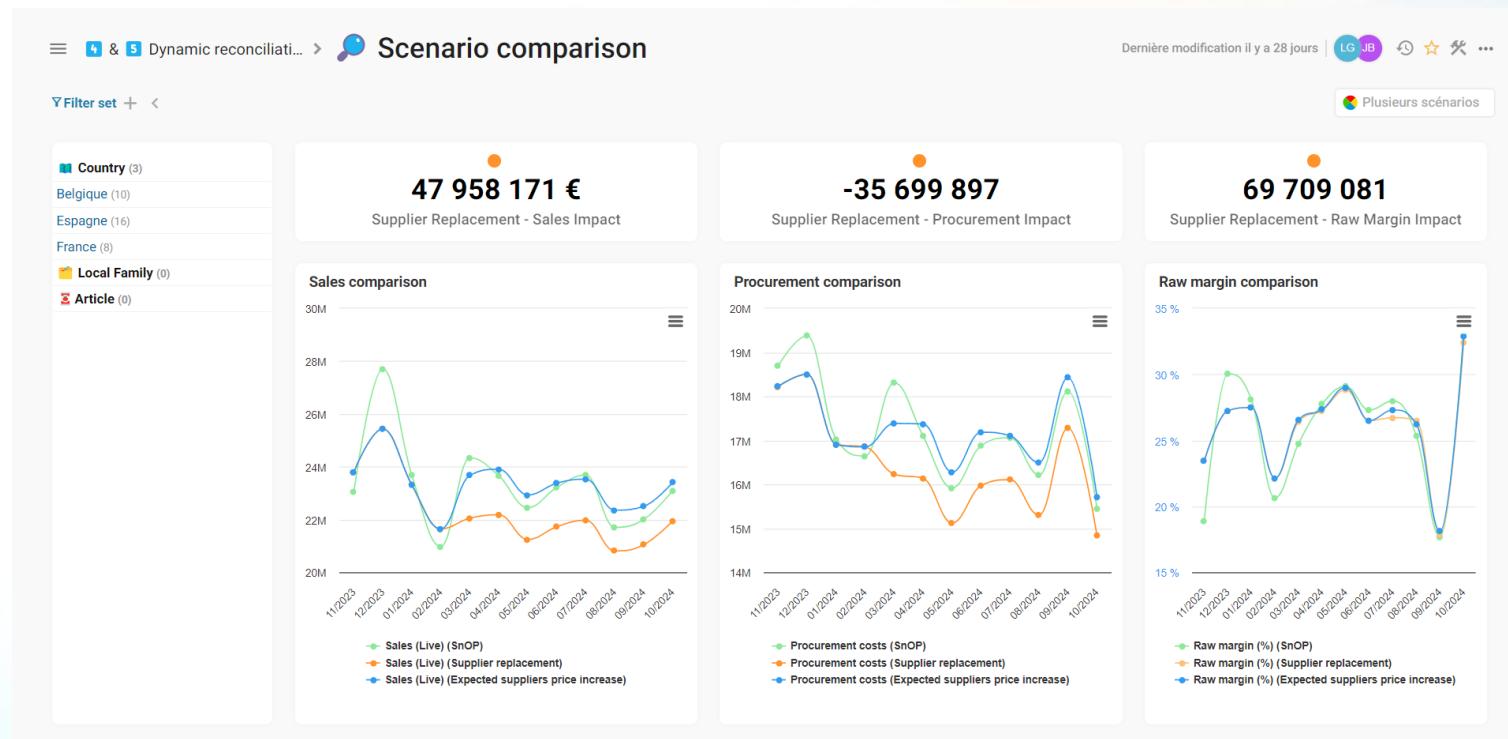


## Étape 5 : Executive Review – Valider et allouer les ressources

C'est la réunion stratégique où la direction prend les décisions finales : scénario retenu, budget associé, ressources allouées.

### Objectifs :

- Aligner les décisions sur la stratégie d'entreprise.
- Fixer les KPIs de suivi.
- Lancer l'exécution opérationnelle.



## Pourquoi choisir Ganacos pour piloter votre S&OP ?

---

- 🎓 Une plateforme unifiée : données consolidées, plans croisés, vues multi-métiers.
- ⚡ Des simulations instantanées : scénarios, arbitrages, projections en quelques clics.
- 🤝 Un outil collaboratif : chaque fonction dispose de sa propre vue et contribue à la planification.

### 📌 En résumé

- ✓ Structurez vos décisions grâce à un processus S&OP solide.
- ✓ Appuyez-vous sur les données, pas sur les intuitions.
- ✓ Impliquez toutes les fonctions de l'entreprise dans un outil unique.
- ✓ Accélérez vos arbitrages et gagnez en agilité.

👉 [Demandez une démo personnalisée](#)

# Présentation de cas clients S&OP

---



**GANACOS**

# S&OP du groupe Minakem



**MINAKEM®**



DEMAND PLANNING

CAPACITY PLANNING

INTEGRATED BUSINESS PLANNING

PRODUCTION PLANNING

DELIVERY PLANNING



40 utilisateurs

Resp. S&OP  
Demand planners  
Prod. planners  
ADV  
Achats  
Finance



Industriel chimie/pharma **CA > 250 M€**

Production de principes actifs répartie sur **5 sites** industriels (EU et North America)

Enjeu sur l'optimisation des ressources (usine) et l'adéquation au plan de demande

ERP : **SAP**



Amélioration de la **promesse client** (On Time In Full)

Optimisation des ressources (taux service usine) grâce à la simulation de scénario

Gain de temps dans le pilotage du **plan de production**

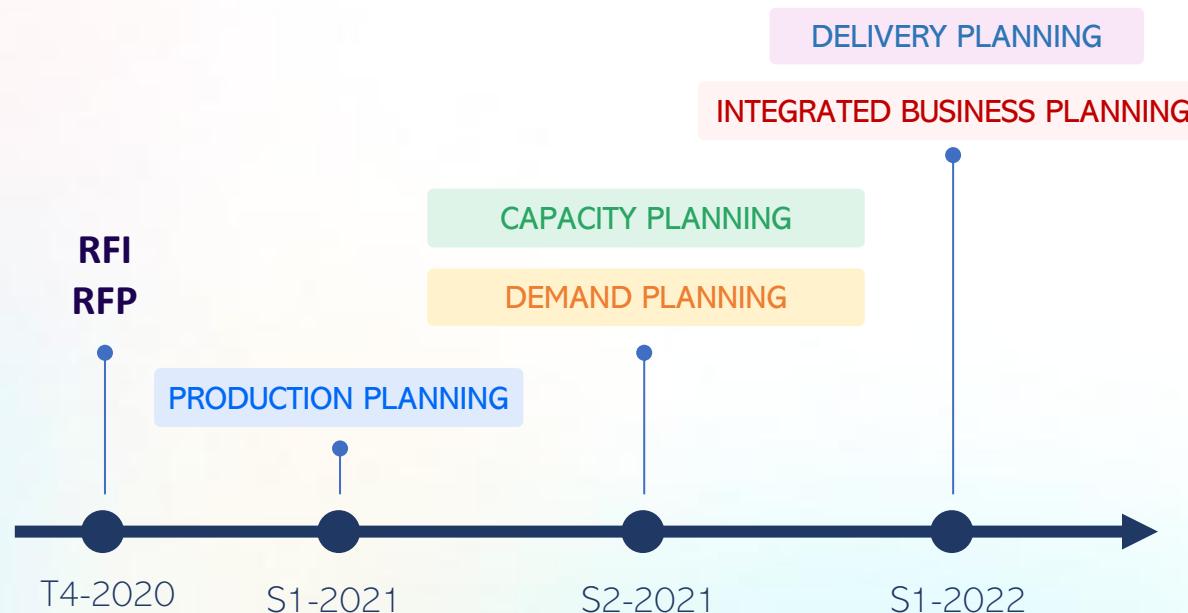
Meilleure anticipation des **aléas clients / fournisseurs**

## Contact Minakem



**Yann Bayeux**

Poste au moment du projet : Directeur Supply Chain  
Poste actuel : Directeur général adjoint



## Témoignage de Brice Applincourt Responsable S&OP Minakem



Ganacos nous permet de **gagner beaucoup de temps** dans la simulation de notre PIC et planning visuel. Nous pouvons déplacer des campagnes de production, **les stocks projetés se mettent à jour automatiquement** ainsi que le calcul de la marge brute planifiée. **La connexion aux données de SAP** est un réel avantage dans l'automatisation du planning.

**Brice Applincourt**  
Responsable S&OP Minakem

**MINAKEM®**



# S&OP du groupe Séché

CA > 1000 M€ en 2022

Leader de la **valorisation et du traitement** des déchets industriels

**Flux spécifique** (dit « inversé ») car la matière première vient du client.



DEMAND PLANNING

DRP

CAPACITY PLANNING



20 utilisateurs

Resp. S&OP  
SC planners  
Ordonnanceur  
Commerce  
Finance

Meilleure **anticipation** de la charge entre ventes et gestion de la capacité  
Meilleur **taux de service** grâce à la fiabilisation des prévisions  
Gain de temps au moment de l'exercice budgétaire.

## Contact Séché

---



**Alexandre Ambour**

Poste : Responsable Processus Sales & Operations Planning



## Témoignage du resp. S&OP



« La solution Ganacos offre **flexibilité, simplicité et ergonomie** pour la mise en œuvre de nos cycles S&OP.

Son **accessibilité** technologique convient parfaitement aux data analystes, leur **offrant une autonomie** dans l'amélioration des fonctionnalités.

L'équipe projet, **réactive et compétente**, a non seulement livré le projet avec **un mois d'avance** (sur une durée déjà courte de **cinq mois**), mais dès le **deuxième mois**, les membres du processus S&OP ont pu commencer à travailler avec l'outil.

Pour toutes ces raisons, nous **recommandons vivement** Ganacos comme solution. »



# S&OP de la marque propre Carrefour (EU)



CA Marque Distributeur Carrefour EU > 10 Mds€ en 2023

Mise en place d'un S&OP au niveau Européen

Datalake : Google BigQuery



Google  
BigQuery



STEP 1 - CATEGORY REVIEW

STEP 3 - SUPPLY PLANNING

STEP 2 - DEMAND PLANNING

STEP 4 - RECONCILIATION



50  
utilisateurs

Resp. S&OP  
Demand planners  
SC planners  
Achats  
Finance



Fiabiliser la prévision de la demande

Augmenter le taux de disponibilité amont et aval

Augmenter la part de marché de la marque distributeur

Meilleure coordination sur les différentes étapes du S&OP pour réaliser les arbitrages du step 5

## Contact Carrefour



**Manuella Maignan Pierson**

Poste au moment du projet : Directrice Demand & Supply Planning



**Maud Delambily**

Poste au moment du projet : Directrice Excellence Opérationnelle S&OP Europe Carrefour



**Manuella Maignan Pierson**  
Directrice Supply Chain - Customer Service Operation - Carrefour



Ganacos : outil prévision + S&OP

Nous avons réussi avec Ganacos à mettre en place en un temps record : un outil de prévision et un outil S&OP. Ganacos est un outil flexible qui a su s'adapter à nos particularités et nous apporter la vision end to end dont nous avions besoins, mais aussi et surtout nous avons rencontré des équipes avec une expertise métier qui leur permet d'être à l'écoute et forces de propositions pour apporter des solutions rapides et pragmatiques à nos besoins.

Avantages : Indépendamment de la phase projet pendant laquelle nous avons pu approuvé la réactivité de l'outil et des équipes pour la mise en place de notre outil de prévision et S&OP, Ganacos est un outil très accessible pour les utilisateurs finaux : intuitif, ergonomique (prise en main, navigation...), fluide (nombreux utilisateurs simultanés)

**Maud**  
Directrice Excellence Opérationnelle S&OP Europe Carrefour



"En s'appuyant sur une méthode de travail agile, Ganacos nous a permis de déployer en 6 mois notre outil de pilotage S&OP. Les équipes Supply Chain MDC Carrefour utilisent l'outil depuis le début de l'année et peuvent désormais réaliser des prévisions moyen/long terme afin de travailler par anticipation avec nos fournisseurs et mieux sécuriser nos volumes. Nous gagnons aussi beaucoup de temps dans la collecte et l'analyse des données de pilotage Supply Chain"

Oct 18, 2024



**Marie-Agnès Perrin** • 1er  
Directrice Supply Amont Europe de la Marque Propre

🏆 Succès collectif : La Supply Chain au service de la Marque Carrefour franchit un nouveau cap !

2024 a été une année de collaboration exceptionnelle, de rencontres avec les Supply Chain de chaque pays, et couronnée par le déploiement réussi de notre nouveau S&OP .

Je salue notamment notre victoire aux Trophées de la Supply Chain 2024 (Prix du public ! ). Merci **Ganacos** et **Kinetic Consulting Ltd** pour votre accompagnement.

Une équipe talentueuse et motivée a permis d'atteindre des objectifs ambitieux, notamment le partage de nos prévisions européenne à 1 an avec plus de 100 fournisseurs.

Certains de nos partenaires nous ont d'ailleurs ouvert les portes de leurs usines pour travailler avec efficacité et transparence : **Clarebout Potatoes NV** **PERSÁN Sovenia Group INCASA S.A** **OSPELT PETFOOD SARL NATURALIM** **FRANCE MIEL McBride Orlait Cafés Méo Biscuit International** et encore bien d'autres !

Un immense merci à tous et particulièrement à **Guillaume MECHAIN** **Caroline Dassie** **Mourad Bensadik** **Manuella Maignan Pierson** !

Merci à toute mon équipe, ensemble, nous visons plus haut en 2025 ☺  
**Paul Louet** **Guillaume Gambiez** **Juliette de Brisson** **Audrey Lasik** **Manon G.**

Garantir la disponibilité des produits Carrefour pour tous ! **#Cap40**  
**#Plan2026** **#TeamworkMakesTheDreamWork**



**Républik Supply**  
4 878 abonnés  
2 sem. • Modifié •

🎉 Vous avez été plus de 10 000 à voter pour votre projet préféré, et quelle incroyable mobilisation ! 🌟

Votre enthousiasme a fait vibrer cette édition, et le moment tant attendu est enfin arrivé... 🎉 Nous sommes fiers de vous dévoiler le grand gagnant du prix du public :

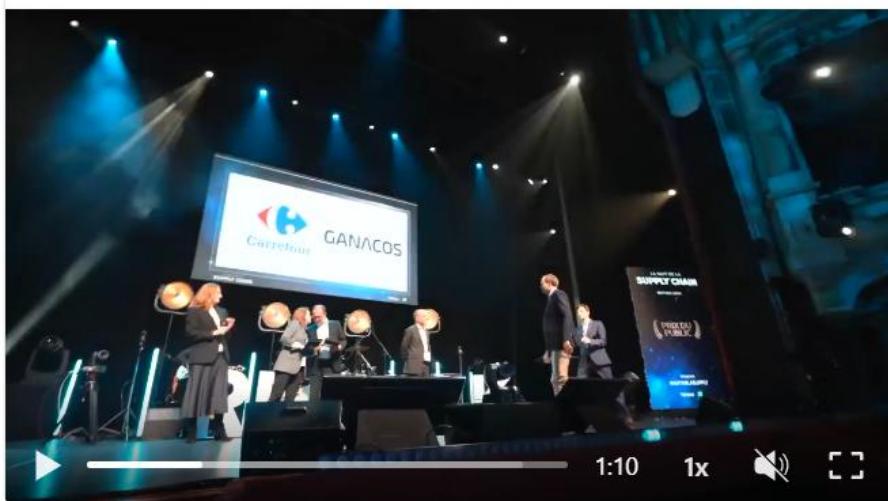
✨ **Carrefour X Ganacos** ✨

Une prix inspirant pour cette soirée mémorable et riche en émotions. 🎉

Merci à tous pour votre engagement et votre soutien à cette belle initiative. 🙌

Prix décerné par **Houssam Hage**, Directeur Supply Chain **FORVIA**, **Dr. Sandrine TORANDELL**, Directrice Supply Chain Globale Europe, **L'Oréal Yann de Feraudy**, Président **FRANCE SUPPLY CHAIN by Aslog** et **Lucia Radu**, directrice Supply Chain Groupe **Orange**

Un événement signé **Républik Supply** 🎉



# S&OP et MPS du groupe Symrise Petfood



CA groupe > 1Md €

Environ **30 usines dans le monde et 1000 SKUs**

**Leader de la fabrication des arômes** dans le secteur du petfood

ERP : **SAP et Microsoft Dynamics AX**



DEMAND PLANNING

SUPPLY PLANNING

CAPACITY PLANNING

PRODUCTION PLANNING

DRP

PRICING

SALES REPS PORTAL



**100**  
utilisateurs

Supply Chain  
Commerciaux  
Finance  
R&D  
Acheteurs



Diminution des erreurs avec une source de données unique partagée par 100 utilisateurs  
Gain de temps avec un portail de saisie pour les commerciaux  
Fiabilisation de la prévision des ventes  
Préservation de la marge grâce au module de pricing

# Contact Symrise Petfood



**Damien Ramos**

Poste : Global Supply Chain Manager (depuis 2022)



## Témoignages des resp. S&OP



**Aude Le Verre**

Global Supply Chain Manager



Ganacos - une plateforme pour animer notre processus S&OP worldwide

Commentaires : Nous utilisons Ganacos comme support de notre processus S&OP worldwide. Ganacos nous permet d'avoir un seul Plan, de la demande aux capacités, en passant par la finance. Ganacos nous permet d'assurer le principe du '1 set of data'.

Avantages : Outil extrêmement flexible et adaptable aux problématiques de l'entreprise. Assez simple à implémenter, avec des développements réalisés en mode agile. Capacité à faire des scénarios. Outil très ergonomique pour les utilisateurs.

Inconvénients : Outil extrêmement flexible, il est donc facile de créer de la complexité. Il est important de bien spécifier le besoin. La qualité de la donnée est primordiale. Important d'avoir un administrateur averti pour assurer les corrections de 1er niveau.

Nov 2, 2021



**Stéphanie CEROUTER LYARD**

Global Supply Chain Planning Manager chez Symrise Pet Food



Ganacos nous aide quotidiennement à regrouper toutes les données de l'entreprise et d'avoir rapidement tous les calculs "Supply Chain" nécessaires à notre processus S&OP. Tout est réuni à un seul endroit. On évite la prolifération des fichiers Excel. Il est notre outil S&OP, il supporte nos cycles / réunions mensuelles et permet d'aligner tout le monde sur les chiffres (gain de temps et d'énergie). Le logiciel est très agile et réactif. Facile d'utilisation quand tout est bien paramétré.

Aug 8, 2023

# Next Gen Demand & Supply Planning

GANACOS

 Capterra ★★★★★

