

Avec la certification CPF

(Certified Professional Forecaster)

**Maîtrisez votre demande client, adoptez les
meilleures pratiques en prévisions**

SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

MANAGEMENT DE LA DEMANDE

MANAGEMENT DES OPÉRATIONS

LEAN MANAGEMENT

MANAGEMENT DES ACHATS



**Fiabilisez vos prévisions
Validez vos connaissances avec CPF!**

Qui sommes nous ?



Institut de formations professionnelles diplômantes

Créé le 8 août 1988, MGCM, Institut de formations professionnelles diplômantes, accompagne les entreprises, leurs cadres et leurs collaborateurs, dans leurs projets d'excellence en logistique, en supply chain et Operations management à travers ses programmes de formations.

MGCM a formé plus de 12 000 professionnels provenant de plus de 2000 entreprises. MGCM est le partenaire incontournable de l'amélioration continue pour toutes les entreprises.

Pourquoi choisir MGCM ?

Nous sommes l'unique partenaire de l'IBF et seuls en France à proposer cette préparation à la certification.

Parce que nous vous offrons :

- 25 ans d'expérience dans le domaine de la formation professionnelle diplômante
- Des partenaires formateurs dédiés et certifiés au plus haut niveau
- Une équipe à votre écoute

Enfin, les programmes de nos formations sont basés sur les meilleures pratiques métiers

A quel type d'entreprise s'adressent nos formations ?

- Les programmes basés sur un corps de connaissance et de compétences communs s'adressent à :
 - tous les secteurs d'activité
 - à toutes les tailles d'entreprises, publiques et privées.

Une formation certifiante vous donne :

- Une meilleure maîtrise du processus de gestion de la demande clients
- Une connaissance des meilleures pratiques
- Une culture et un langage communs
- Un indicateur objectif de la mesure de la compétence professionnelle
- Des compétences validées internationalement
- Un engagement professionnel et éthique
- Un plus dans le CV en temps de crise

Cette certification s'inscrit dans un processus d'amélioration continue

L'Equipe MGCM :

Anandi ROY, Présidente

Michel ROLLOT, Responsable Avant Vente

Audrey QUEYREYRE, Responsable Projets

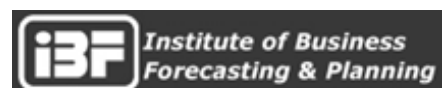
Arnaud HADANGUE, Responsable Commercial

Murielle MAJEWSKI, Responsable Service Formation

Qui est IBF, Institute of Business Forecasting & Planning ?

IBF est l'organisation la plus importante au monde dans le domaine des prévisions. Elle a été créée il y a plus de 20 ans par des professionnels et d'universitaires avec la mission de :

- Etre une source d'information constituée par des experts de tous types d'entreprises
- Organiser des conférences et des formations dans le monde entier
- Editer le Journal of Business Forecasting et, sur le net, du Job Opportunity Bulletin
- Proposer internationalement (Amérique, Europe, Asie, Pacifique, Moyen Orient...) deux certifications



Devenez expert en prévision commerciale !

Démarquez-vous avec la certification CPF (Certified Professional Forecaster)

- Maîtrisez votre demande client
- Adoptez les pratiques collaboratives les plus avancées
- Elevez votre entreprise vers de meilleures pratiques
- Boostez votre carrière et démarquez-vous de la concurrence

CPF est une certification de l'Institute of Business Forecasting

Les Bénéfices de cette certification

Pour Vous

Avec la connaissance des meilleures pratiques CPF vous permettra de :

- Concevoir un processus de prévision efficace, s'appuyant sur les compétences de chaque fonction
- Mesurer et maîtriser l'erreur de prévision
- Comprendre l'impact des prévisions sur le processus S&OP/PIC et ainsi l'améliorer
- Apprécier l'importance des prévisions collaboratives dans un contexte CPFR
- Mieux exploiter les outils

Pour votre Entreprise

Établir des prévisions réalistes permettant de :

- Assurer une prévision de vente fiable
- Renforcer l'efficacité de votre planification
- Réduire les niveaux de stock et l'effet Bull Whip
- Maîtriser la mise en place des outils de prévision
- Éviter les pertes de chiffre d'affaires et améliorer les marges

Nos clients prévisionnistes témoignent :

« CPF apporte la culture des nouvelles techniques de prévisions. » - Grande Distribution.

« Cette formation permet aux spécialistes et à ceux qui souhaitent maîtriser le processus de prévision, d'acquérir une solide base de travail technique et d'appréhender les difficultés des relations humaines rencontrées par les prévisionnistes. » - Automobile.

« L'amélioration des connaissances m'a facilité la mise en place d'un nouvel outil. » - Biens d'équipements

« Cette formation met en avant l'importance du partage des responsabilités et de la communication entre la Supply Chain, le Commercial, et la Finance pour obtenir les meilleures prévisions. » - Biens d'équipements

« CPF m'a apporté à la fois une vue d'ensemble des bonnes pratiques autour de la prévision et une approche très concrète des techniques statistiques. » - Equipementier automobile

**A ce jour, MGCM a formé plus de 100 prévisionnistes
provenant de 50 entreprises en France et en Europe.**

Le programme de la certification CPF

MODULE 1

Ce que vous devez savoir sur les prévisions dans l'entreprise

- Rôle des prévisions dans l'entreprise
- Rôle et qualités du prévisionniste
- Développer un processus prévisionnel efficace
- Processus Collaboratifs : S&OP / CRP / CPFR...

MODULE 2

Source, analyse et traitement des données. Modèles de séries chronologiques

- Manipuler et analyser les données
 - Fiabilité des prévisions
 - Types de modèles
 - Séries chronologiques
- Selon les attentes des participants (optionnel)
- Modèles de régressions linéaires multiples
 - Sélection de modèles

MODULE 3

Présentation et Publication des prévisions

- Rempporter l'adhésion des « utilisateurs finaux » autour des prévisions
- Politique et prévisions
- Traduction des données techniques en langage simple.
- Validation des prévisions (pourquoi penser que les prévisions sont exactes?)

La préparation à CPF avec

Comment se déroule la formation ?

Préalables:

- Cadre avec 2 ans d'expérience métier
- Connaissance des principes fondamentaux de la planification
- une bonne compréhension de l'anglais lu (TOEIC > 800 ou équivalent)

Durée : 3 jours de formation plus 1 jour d'examen soit 28h.

La préparation aux 3 modules de CPF se répartie en 2 fois 2 jours consécutifs. Chaque journée correspond à un module.

La méthode de travail est basée sur :

- Une très forte interactivité
- Des partages d'expériences

qui permettent aux participants d'enrichir leurs connaissances pour mieux résoudre les problèmes de leurs entreprises.

Le travail personnel est estimé à 5h à 7h par semaine.

Examens : Ils se déroulent le 4ème jour du cycle. Chaque examen dure 2 heures. Passé sous forme de QCM (Question à Choix Multiples), ils contiennent :

- Module 1 : 100 questions
- Module 2 : 120 questions
- Module 3 : 150 questions

La certification CPF est acquise pour un score égal ou supérieur à 70% de bonnes réponses pour **chacun** des 3 examens.

A qui profite ce programme?

Sont concernés tous les acteurs directs ou indirects de la supply chain:

Prévisionniste
Responsable de la gestion de la demande
Responsable Supply Chain
Responsable Planification
Chef de produit

Les objectifs de la formation

La préparation à la certification CPF a pour objectifs de faire connaître et de valider tous les principes de base des prévisions.

Elle recouvre toutes les activités liées à la planification et aux prévisions de la demande de produits finis, de pièces de service et d'activités de service.

Essentiellement pragmatique, elle s'appuie sur les meilleures pratiques en prévision des entreprises les plus performantes.

A l'issue de la formation le participant saura :

- Positionner les prévisions dans l'ensemble du système de planification et de management de la demande
- Choisir et utiliser le système de prévisions le mieux adapté à son environnement.
- Mettre en œuvre les meilleures solutions pour optimiser ses stocks et d'améliorer son service.

.Validité de la certification CPF

La certification CPF est valide pour une période initiale de 4 ans. Pour vous recertifier, vous pouvez :

- repasser les examens de la certification tous les 4 ans,
- ou accumuler les 40 points nécessaires en participant à des conférences, des webinars ...

Pour plus d'informations, consultez le site de l'IBF :

<http://www.ibf.org/index.cfm?fuseaction=showObjects&objectTypeID=51>

Qui sont nos Partenaires Formateurs ?

Une équipe d'experts de haut niveau. Ils ont été sélectionnés par MGCM pour

- leur expérience industrielle
- leur participation aux grands projets industriels
- et leur expérience dans le domaine de la formation continue.

Par ailleurs, ils

- ont tous suivi des formations chez MGCM
- sont parmi ceux qui ont obtenu les meilleures notes aux examens
- continuent à passer les examens chaque année
- participent aux choix des nouveaux produits
- partagent des valeurs de MGCM.

Ils sont reconnus au plus haut niveau par les organismes certificateurs (recognized Instructor par l'IBF)

Notre équipe de Partenaires Formateurs pour CPF



Olivier ARDOUIN, Avision, *CPIM, CSCP, CPF, CGBL / APICS Recognized Instructors – CPIM et CSCP: Associate*

Ancien responsable de l'équipe prévision des ventes Europe de Lexmark, il a plus de 15 ans d'expérience en management de la demande. Créateur du cabinet de conseil « a vision », il intervient sur des missions d'audit, de conseil et de formation en Supply Chain Management (www.avision.fr).



Philippe RECHAUSSAT, JDA Software, *CPIM, CSCP, CPF / APICS Recognized Instructors – CSCP : Master*

Avec 25 ans d'expérience dans l'industrie et la distribution. Expert en planification et en prévisions, il a une très grande connaissance des outils. C'est un spécialiste de l'implémentation des solutions Supply Chain Management et CRM (www.jda.com).

Nouvelle Offre : Les Prévisions pour non-prévisionnistes

Une sensibilisation pour les fonctions impliquées dans le processus prévisionnel

Pour maîtriser sa demande client, l'entreprise doit former tous les participants du processus PIC/SOP.

Pourquoi cette nouvelle offre ?

Les prévisions, en tant que processus collaboratif, nécessitent la participation d'un grand nombre de fonctions autour du prévisionniste : marketing, commercial, finances, ressources humaines ...

La formation du prévisionniste —véritable chef d'orchestre du processus prévisionnel — n'est pas suffisante pour permettre à votre entreprise de maîtriser sa demande client. Nous vous proposons cette formation afin que tous les autres participants du processus PIC/S&OP comprennent les enjeux liés à la maîtrise de la demande clients et partagent une culture commune.

Pour Qui ?

Nous vous proposons de sensibiliser les contributeurs et participants au processus prévisionnel issus des fonctions financières, marketing, commerciales.

Programme et durée ?

Ce programme se déroule en une journée et vise à expliquer à chaque fonction :

- le processus de pilotage de la demande client
- l'intérêt d'intégrer ce processus collaboratif pour l'entreprise
- Comment en retirer un maximum de valeur
- Comment apporter un maximum de valeur aux autres fonctions

Quelle Valeur ajouté ?

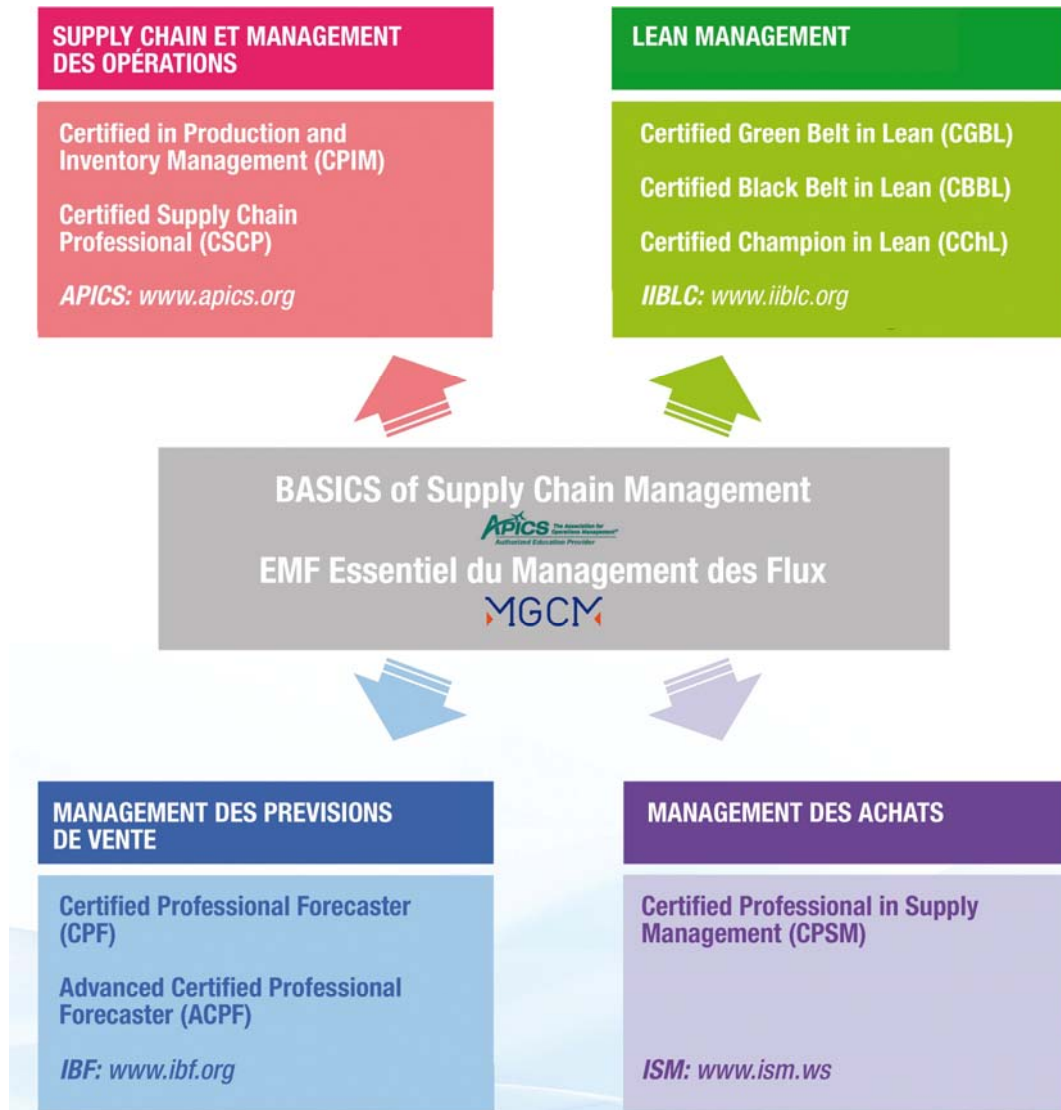
- Un meilleure compréhension du processus et donc une meilleure participation de tous au processus : Chacun sait ce qu'il a à faire et ce qu'il peut y gagner
- Un travail facilité pour votre prévisionniste puisque chacun est désormais convaincu de la valeur ajoutée du processus et comprend sa raison d'être
- Des prévisions plus sûre
- Une entreprise au pilotage cohérent, et donc un pilotage financier, commercial et opérationnel facilités (d'où un impact fort en terme de profitabilité)
- Un meilleur taux de service et donc un meilleur chiffre d'affaires

Pour mieux connaître le programme

- Visitez notre site web : www.mgcm.com/cpf
- Faites les tests de niveau : www.mgcm.com/test_niveau
- Consultez le calendrier des formations : www.mgcm.com/prest_calendrier
- Lisez les témoignages de nos certifié(e)s

Et inscrivez-vous sans plus hésiter !

MGCM vous propose ses préparations aux certifications:



Ces certifications s'inscrivent dans un processus d'amélioration continue

MGCM

Vos contacts:

Arnaud HADANGUE : arnaud@mgcm.com
+33 (0)1 49 67 06 02

Audrey QUEYREYRE : audrey@mgcm.com

10 rue des Trois Fontanot
92000 NANTERRE
+33 (0)1 49 67 06 06
www.mgcm.com