

## CPF: Certified Professional Forecaster

### Quels sont les objectifs ?

La préparation à la certification CPF a pour objectifs de faire connaître et de valider tous les principes de base des prévisions dans le cadre du management de la demande. 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 industriel: nouveaux produits, pièces détachées etc.
- mettre en œuvre les meilleures solutions pour optimiser ses stocks et d'améliorer son service.

### A qui profite ce programme?

La certification CPF bénéficie à tous ceux dont les activités sont impactées par les prévisions:

- Experts en prévisions qui veulent valider leurs connaissances, connaître les meilleures pratiques et les partager avec leurs homologues d'autres sociétés.
- Responsables du marketing qui veulent appréhender l'importance de leur marché et connaître les facteurs qui peuvent l'influencer.
- Directeurs commerciaux qui savent que la fiabilité des délais devient primordiale et qu'elle implique la même fiabilité des prévisions.
- Responsables des achats et de la production pour qu'ils comprennent comment sont faites les prévisions et dialoguent efficacement avec leurs partenaires commerciaux.
- Responsables financiers dans la planification et le contrôle de leur budget pour créer une cohérence entre les données budgétaires et les prévisions.
- Conseils, éditeurs et intégrateurs qui doivent conseiller leurs clients sur les meilleures méthodes et pratiques de prévision.
- Professeurs qui doivent enseigner les meilleures pratiques et non des méthodes inutilement sophistiquées.

### Quel est son niveau de reconnaissance ?

La certification CPF est décernée par l'IBF: Institute of Business Forecasting & Planning: [www.ibf.org](http://www.ibf.org) qui jouit d'une reconnaissance mondiale:

Créée il y a plus de 20 ans, IBF est l'organisation la plus importante dans le domaine des prévisions :

- meilleure source d'information, constituée par de nombreux experts de tous types d'entreprises,
- organisatrice de conférences et de formations dans le monde entier,
- éditrice du Journal of Business Forecasting et, sur le net, d'un Job Opportunity Bulletin
- fournisseur du seul diplôme ayant une forte reconnaissance dans le monde industriel.

Introduite en Europe par MGCM, la certification CPF est appelée à la même reconnaissance que les autres certifications proposées par MGCM.

### Comment se déroule la formation ?

#### Pré-requis :

- une expérience d'au moins deux ans
- la connaissance des opérateurs statistiques d'EXCEL
- les principes de la planification développés dans la formation BASICS, [www.mgcm.com/basics.htm](http://www.mgcm.com/basics.htm).  
L'acquisition de ces principes est aussi possible via la plateforme e-basics© de MGCM. Nous contacter pour plus d'information et pour obtenir des codes démo.
- une bonne compréhension de l'anglais lu (TOEIC>800 ou équivalent)

**Durée :** 3 jours plus un jour d'examen soit 28H.

**La préparation aux 3 modules de CPF** se fait en 2 fois 2 jours. Chaque journée correspond à un module. Sous la conduite de l'animateur, les participants :

- étudient le programme à l'aide de présentations
- révisent les questions à choix multiples (QCM).
- échangent. Une très forte interactivité et des échanges d'expériences leurs permettent d'enrichir leurs connaissances et de résoudre les problèmes de leurs entreprises.

**Examens :** Les 3 examens de 2 heures chacun, comprenant respectivement 100, 120 et 150 questions en anglais et sont passés le 4<sup>ème</sup> jour sous forme de QCM. La certification CPF est acquise pour un score égal ou supérieur à 70% de bonnes réponses pour chacun des 3 examens.

### 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=showObject&objectTypeID=51>

## Programme de CPF: Certified Professional Forecaster

### Module 1: Ce que vous devez savoir sur les prévisions dans l'entreprise

#### Rôle des prévisions dans l'entreprise

- Importance des prévisions
- Utilisation par les différentes fonctions
- Rôle du prévisionniste et du planificateur

#### Le processus de la prévision

- Rôle du management dans les prévisions
- Les besoins des prévisions
- Le processus de prévision
- L'approche de la prévision
- Prévisions pyramidales, multi-niveaux
- Processus de rapprochement
- Rôle du jugement dans les prévisions
- Planification et management de la demande
- Prévisions et études de marché
- Management du risque et de l'incertitude

#### Processus Collaboratif

- Plan Industriel et Commercial (PIC)
- Gestion partagée des approvisionnements (GPA / VMI)
- Prévisions collaboratives (CPFR)
- Prévisions consensuelles
- Gestion partagée des stocks (JMI)
- Efficacité et réactivité au service du client (ECR)
- Planification des Ressources de l'Entreprise (ERP)
- Effets de l'exactitude des prévisions sur la supply chain, le niveau des stocks et les résultats.

### Module 2: Source, analyse et traitement des données. Modèles de séries chronologiques

#### Données

- Types de données : livraison, commande, point de vente, agrégation etc.
- découpage et regroupement des données
- Source et collecte des données
- Analyse et traitement des données
- Objets d'analyse dans les données – inconsistances, saisonnalité, valeurs extrêmes, changements structurels, intégrité des données, etc.
- comment gérer les problèmes, inconsistances, saisonnalité, nombre de jours dans le mois, valeurs extrêmes et changements structurels.

#### Types de modèles

- Séries chronologiques
  - Modèles de prévision causals (régression)
  - Modèles managériaux (qualitatifs).
- (Pour ces deux derniers modèles, seule une compréhension d'ensemble suffit.)*

#### Séries chronologiques

- Moyenne, moyenne pondérée et moyenne mobile
- Lissage exponentiel (simple, double et triple)
- Tendances
- Décomposition classique
- Indices des ventes cumulées

#### Exactitude des prévisions

- Mesure des prévisions
- Suivi et amélioration de leur performance
- Sélection et maintenance d'un modèle de prévision
- Agrégation et désagrégation des prévisions
- Consolidation des unités de stockage en catégories et des catégories en total général
- Désagrégation du total en catégories et des catégories en unités de stockage

### Module 3: Déclaration et présentation des prévisions

- Vente des prévisions aux utilisateurs finaux
- Politiques de prévision
- Traduction des données techniques en langage simple.
- Validation des prévisions (pourquoi penser que les prévisions sont exactes?)
- Les «Balance scorecards» et leur impact sur les stocks