

Certified Professional Forecaster (CPF)

Enquête auprès des participants

Enquête de satisfaction : CPF

- 2 promotions (FPR01 et FPR02)
- 29 participants (dont 3 partenaires formateurs de MGCM)
- Taux de réussite à l'examen : 80%

Qui a participé à l'enquête ?

- 28% des participants ayant passé les examens
- Provenant de 7 sociétés, soit 33% des 21 sociétés clients
- Les sociétés :
 - Hutchinson Transmission (Equipementier automobile)
 - Ipsen (Santé)
 - Carrefour (Distribution)
 - Somfy (Biens d'équipements)
 - Poclain Hydraulics (Biens d'équipements)
 - Legris (Biens d'équipements)
 - Riso (High Technology)
- Toutes ces sociétés sont déjà clientes de MGCM
- Groupes internationaux de plus de 1000 personnes

Profil des participants interrogés

- Virgile AYMARD, Coordinateur Central Prévisions
- Blandine BISHOP, Demand Manager
- François KANAZAWA, CPIM, CSCP (en-cours), Responsable Commercial
- Alain REY, Planner
- Julien ZABALA, Expert en Prévisions des Ventés
- Yannick MENIER, Prévisionniste
- Frédéric VINCENT, Procurement Manager

Profil des autres participants

- 13 avaient déjà suivi des formations chez MGCM : 7 CPIM et 6 BASICS
- 7 Prévisionnistes
- 6 Responsables Logistiques et Supply Chain
- 2 Assistantes Commerciales

Leurs attentes

- Valider leurs connaissances théoriques
- Faire du benchmark et se mesurer par rapport aux Best Practices
- Fédérer tous les acteurs

Leur niveau de satisfaction

- Point forts
 - le contenu (théorique et technique)
 - les échanges (benchmark)
 - l'appropriation d'une culture sur les prévisions
 - Formation structurée et pédagogie adaptée à l'apprentissage des nouveaux outils (modes de calculs)
 - La mise en pratique immédiate

Notoriété de l'IBF et la certification

- 6 sur 7 ne connaissaient pas IBF
(Institute for Business Forecasting)
- Connaissaient MGCM pour d'autres formations
- Grâce aux recommandations des anciens participants

La certification internationale

Est-ce un avantage ?

- Avis partagés : 5 positifs sur 7
- Un plus pour le CV
- IBF est moins reconnue que l'APICS

A qui s'adresse cette formation ?

- Prévisionnistes ou Demand Managers
- Cadres et responsables de l'analyse finale des données collectées
- Aux non débutants (expérience 1 ou 2 ans mini en SC et prévisions)
- Avoir un niveau Basics grâce à l'expérience

Les fonctions concernées

- Différentes :
 - En fonction des sociétés,
 - de leur organisation,
 - et de leur secteur d'activités.

Les fonctions concernées (suite)

- Les commerciaux fournissent les données
- Les prévisionnistes en font la collecte et les analysent
- La fonction Supply Chain les utilise pour le S&OP
- Suivant les cas, validation par le DAF

Qui fait des prévisions?

- Un seul prévisionniste ou une petite équipe (moins de 5 personnes) par société
- Dépendent de la direction SC ou commerciale
- Une population très réduite de Responsables est concernée par CPF

Les + de CPF

- Conception et mise en place du processus de génération des prévisions
- Etude des parties prenantes, de leurs attentes, de leur contribution potentielle
- Explications des différents modèles
- Choix d'un outils
- Input et output du processus prévisionnel
- KPI
- Techniques de prévision des nouveaux produits
- Des statistiques sur les meilleures pratiques (USA)
- Cas pratiques sur excel

Avantages pour l'entreprise

- Former ses champions pour la mise en œuvre de processus efficaces et efficaces
- Mettre en œuvre des KPI adaptés
- Donner toutes les armes pour réussir un projet d'implémentation de prévision
 - outils manuel pour réaliser des pilotes dans excel
 - Aide au choix d'un outil de prévisions
 - Modèles organisationnel et best practices
- En résumé :
- Optimisation du chiffre d'affaires
- Optimisation du BFR (et notamment du stock de sécurité)
- Optimisation des coûts (meilleur équilibrage charge-capacités)
- Optimisation de la planification (meilleur PDP, Taux de service ...)

CPF – programme par journée

Jour 1	<p>Les fondamentaux</p> <ul style="list-style-type: none">- Rôle des prévisions dans l'entreprise- Processus de Prévision- Processus Collaboratif <p>présentation et diffusion des prévisions :</p> <ul style="list-style-type: none">- Vendre et faire acheter les prévisions à leurs utilisateurs- Politique et prévisions- Traduire la technique en langage simple- Validation des prévisions- Influence sur les niveau de stock
Jour 2	<p>les données quantitatives</p> <ul style="list-style-type: none">- La collecte, l'analyse et le traitement des données- Connaissances des méthodologies de prévision- Etude des séries chronologiques- Indicateurs de fiabilité des prévisions

CPF – programme par journée

Jour 3	<ul style="list-style-type: none">- Critères de choix d'un modèle- Prévisions et nouveaux produits- Systèmes d'informations & applications- Résumé des meilleures pratiques Questionnaire d'entraînement...
Jour 4	Examen en 3 modules de 2 heures : Module 1 (2h) - 150 questions sur les fondamentaux Module 2 (2h) – 125 questions sur les données quantitatives Module 3 (2h) – 100 questions sur la présentation et diffusion des prévisions

Témoignages

« Apporte la culture des nouvelles techniques de prévisions. »

- Distribution

« Cette formation théorique, technique et opérationnelle permet de fixer les bonnes bases. »

- Santé

« La reconnaissance internationale est un plus sur le marché du travail. »

- Biens d'équipements

Témoignages (suite)

- « *L'amélioration des connaissances m'a facilité la mise en place d'un nouvel outil. »*
- Biens d'équipements
- « *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. »*
- Equipementier auto
- « *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
- « *Cette formation m'a permis de prendre du recul sur le quotidien et m'a apporté de nouvelles solutions pour le Forecast Accuracy. »*
- High Technology