



Axe formation :

**ALOER - EXPERTISE SI – APS –**

Désignation :

**Prév-planif-S&OP Infor IBP**

**FORMATION aux modules de PREVISIONS DES VENTES, de PLANIFICATION et d'élaboration du PLAN INDUSTRIEL et COMMERCIAL (PIC ou S&OP) - suite logicielle Infor IBP**

**OBJECTIFS**

Comprendre et utiliser IBP\* pour l'ensemble des tâches permettant :  
L'élaboration des prévisions des ventes,  
La gestion des capacités de production,  
L'analyse et le suivi de l'état des stocks et approvisionnements  
\*IBP : Integrated Business Planning

**PUBLIC CONCERNE et PREREQUIS**

Responsable prévisions des ventes, Prévisionniste, Responsable Supply Chain et Responsable du processus S&OP n'ayant pas été formés à l'utilisation de l'outil ou voulant développer leur maîtrise fonctionnelle d'IBP.  
**Prérequis** : Connaissance des produits de l'entreprise

**DEMARCHE PEDAGOGIQUE**

Sur la base de données du logiciel IBP du client, explication de l'ergonomie de l'outil afin d'être capable de naviguer dans l'outil avec aisance. Explication des indicateurs de performances et leur utilité dans les prises de décisions. Mise en œuvre d'hypothèses avec modifications de données correspondantes (prévisions des ventes ou capacités de production)  
Des exercices seront menés sur des cas concrets de l'entreprise sur chacun des sujets abordés et seront à travailler en intersessions par les participants.  
Support de formation complet avec des exemples concrets issus des bases de l'entreprise remis aux participants.

**DEROULEMENT**

**FORMATION FONCTIONNELLE IBP :**

Formation à l'ensemble des modules de l'outil IBP :

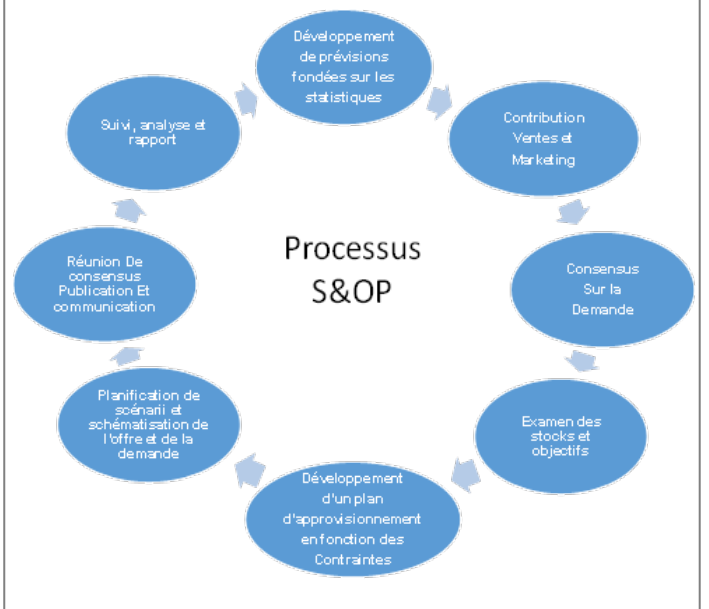
**DEMAND+** permettant une revue du budget et l'élaboration des prévisions des ventes,

**SUPPLY+** permettant la planification de la production et des approvisionnements. Présentation des indicateurs clés de performance liés à la production, à l'évolution des stocks et des capacités de stockage, au respect des contraintes d'approvisionnement et du taux de service client. Elaboration de différents scénarios et analyse des résultats obtenus.

**SOP** permettant une étude comparative des différents scénarios établis précédemment (prévisions des ventes et production) pour l'aide au choix des hypothèses retenues.

**Préparation de la réunion S&OP** grâce à la création d'un support de présentation présentant les hypothèses retenues et les rapports obtenus au cours du processus S&OP.

Ci-dessous, une illustration représentant le processus S&OP tel qu'il peut être mis en place dans IBP :



**Formation Conventionnée**

**CONDITIONS et INTERVENANT**

Format : INTRA entreprise, 5 personnes maxi  
Durée : 10 jours se décomposant comme suit :  
• 7 jours de formation en salle  
• 3 jours de préparation et de rédaction avec un accès au SI client.

Montant : 16 000 € HT les 10 jours

Intervenant : **Consultant fonctionnel expert IBP INFOR**

Contact : **Christine INGLESSI +33 4 78 77 36 91**  
[c.inglessi@aloer.fr](mailto:c.inglessi@aloer.fr)