



Prévisions de la demande & Demand Planning

Objectif général

Cette formation a pour objectif de permettre aux participants d'acquérir une maîtrise globale et opérationnelle des prévisions de la demande et du Demand Planning.

À l'issue des deux jours, les apprenants seront en mesure de **comprendre les principes fondamentaux des prévisions de la demande, de choisir et appliquer les méthodes de prévision adaptées, de mesurer la fiabilité des prévisions à l'aide d'indicateurs de performance et d'intégrer les prévisions dans les processus supply chain, notamment le S&OP.**

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les apprenants seront capables de :

1. Comprendre les principes fondamentaux des prévisions de la demande.
2. Choisir et appliquer les méthodes de prévision adaptées au contexte de l'entreprise.
3. Analyser la fiabilité des prévisions à l'aide d'indicateurs de performance.
4. Intégrer les prévisions dans les processus supply chain (S&OP, approvisionnement, production).
5. Améliorer la collaboration entre les équipes commerciales, supply et finance.

Durée proposée

2 jours (14 heures)

- Jour 1 : Fondamentaux des prévisions de la demande
- Jour 2 : Fiabilité des prévisions et pilotage de la performance

Public visé

- Demand planners,
- Supply planners,
- Responsables supply chain,
- Prévisionnistes,
- Responsables S&OP,
- Ou toute personne impliquée dans la planification de la demande

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

OGIP Organisation s'engage à favoriser l'accessibilité de ses actions de formation aux personnes en situation de handicap.





Dans ce cadre, une analyse des besoins spécifiques est réalisée en amont de la formation, afin d'identifier les éventuelles adaptations nécessaires, qu'elles soient pédagogiques, organisationnelles ou matérielles.

Pré-requis

Notions de base en supply chain, logistique ou gestion industrielle.

Méthodologie pédagogique

- Alternance d'apports théoriques, cas pratiques et exercices sur un processus proche du terrain.
- Utilisation d'outils visuels et de supports collaboratifs (Excel, paperboard, indicateurs (KPI)).
- Travail en groupes de 3 à 6 personnes sur des mises en situation.
- Restitution collective et feedback.

Déroulé détaillé

Jour 1 — Fondamentaux des prévisions de la demande

Contenu	Méthode
Rôle des prévisions dans la supply chain	Présentation interactive
Lien entre prévisions, stocks, production et niveau de service	Présentation interactive + échanges
Typologies de demande : stable, saisonnière, erratique, promotionnelle	Présentation interactive + Exercice guidé
Les données de prévision : ventes historiques, biais, qualité des données	Présentation interactive + Etude de cas
Introduction aux principales méthodes de prévision	Présentation interactive + Exercice guidé
Cas pratique : construction d'une première prévision sur données historiques & Conclusion	Etude de cas

Jour 2 - Fiabilité des prévisions et pilotage de la performance

Contenu	Méthode
Comprendre et mesurer la fiabilité des prévisions	Présentation interactive + échanges
Erreur de prévision : définition, lecture métier	Présentation interactive + échanges
Indicateurs clés (KPI) : Biais, Forecast Accuracy, MAPE, MAD	Présentation interactive + Exercice guidé
Prévision collaborative : rôle des équipes commerciales, marketing et finance	Présentation interactive + échanges





Intégration des prévisions dans le processus S&OP	Présentation interactive + échanges
Étude de cas & Conclusion	Etude de cas

Supports remis

- Support de formation – Prévisions de la demande
- Fiches / mémo sur les méthodes de prévision
- Fiche mémo sur les KPI de fiabilité des prévisions
- Supports de calcul et d'analyse des prévisions
- Attestation de formation

Évaluation

- Auto-évaluation des compétences en début de formation.
- QCM de validation des connaissances.
- Auto-évaluation des compétences en fin de formation.

Modalités et prix

Durée de la formation 2 jours

Inter entreprises

- Présentiel (idéal pour ateliers) ou distanciel (via outils collaboratifs).
- Groupe de 3 à 6 pour favoriser l'interaction.
- Prix : 2 400 €HT

Intra entreprise

- Présentiel (idéal pour ateliers de terrain) ou distanciel (via outils collaboratifs).
- Groupe de 3 à 6 pour favoriser l'interaction.
- Prix : 3 000€ HT

Contacts

Via notre site internet [Contact – OGIP Organisation](#) ou au 03.20.33.89.13,
Portable : 06.20.20.62.88

