



Vous devez anticiper votre activité commerciale pour répondre aux problématiques de réapprovisionnement et en même temps de l'adéquation entre vos prévisions et vos ressources (machines, outillages, etc...). Le PIC/PDP complète les outils existants tels que le CBN (Calcul des Besoins Nets) et apporte une vision à plus long terme sur les capacités de production des entreprises industrielles.

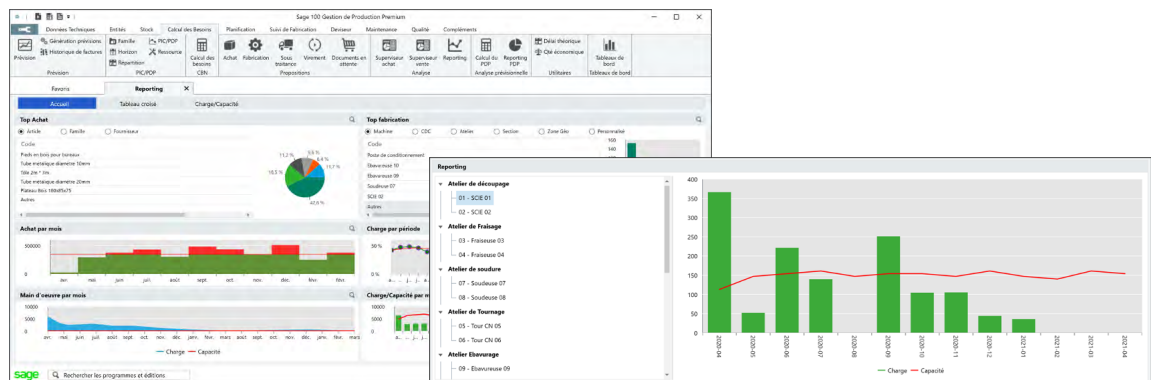
Contrairement au CBN qui analyse l'existant, le PIC/PDP permet d'estimer et d'anticiper les ressources nécessaires (opérateurs, machines, composants, etc...) en prévision de la croissance estimée de l'entreprise sur le moyen et le long terme. Dès lors, le responsable de production va savoir proposer et adapter les ressources de productions.

Les sources de données du PIC/PDP

Le PIC/PDP est construit via plusieurs sources. Tout d'abord le CBN. Il est intéressant d'insérer les propositions du CBN dans le PIC/PDP, même si celui-ci agit plutôt en temps réel, son historique et ses analyses vont venir compléter le PIC/PDP. Ensuite, les prévisions commerciales à plus ou moins long terme ainsi que les contrats en phase finale de signature.

Enfin, les prévisions de vente par groupe de familles, par famille, et par article. Pour cela, il est nécessaire de disposer d'une hiérarchie "articles" bien organisée dans la Gestion Commerciale.

La définition des ressources (machines et personnel) permet de définir des capacités afin de contrôler l'adéquation entre la charge représentée par le PIC/PDP et la capacité de production.



Résultat graphique du PIC/PDP

*Plan Industriel et Commercial / Plan Directeur de Production

Ajustez la proposition avec une vue adaptée

Les résultats de l'analyse du PIC/PDP augurent donc un ajustement du coût de production et permet une représentation graphique avec des échelles de temps adaptées et ajustables afin de disposer d'une vue prévisionnelle mais dont le maillage temporel peut être zoomé. Cela permet de disposer d'une analyse dans le temps avec une vue plus précise sur les périodes les plus proches sur les périodes les plus proches, fixes (en semaines, mois ou trimestres,) ou variables (en semaines sur le court terme, en mois sur le moyen terme, en trimestres sur le long terme).

Assistant création PIC

Optimisez et simulez des budgets prévisionnels

La possibilité de répartition permet de définir les budgets (en quantités ou en montant) pour chaque famille de produit. Les répartitions peuvent se faire en fonction de période (horizon, type de saisie, historique des ventes...), avec l'affectation d'un coefficient de répartition par périodes tout articles confondus.

Analysez vos résultats

Un ensemble de tableau de bord est disponible pour analyser le résultat du PIC/PDP et faire des propositions d'investissement et d'ajustement du plan de charge via :

- Des tableaux génériques (indicateur d'achats fournisseur et de charge atelier)
- Des tableaux croisés
- Des analyses de l'adéquation charge/capacité selon plusieurs critères de regroupement

Article	Historique (Quantité)	Répartition théorique	Répartition Réelle
BUREAUB Bureau Informatique 160075x85 (Bois) Pa.Vite Unité: Pouce	Oie: 534 CA: 0	Coef: 24,10 % Oie: 534 CA: 0	Coef: 24,10 % Oie: 534 CA: 0
BUREAUM Bureau Informatique 160075x85 (Métal) Pa.Vite Unité: Pouce	Oie: 573 CA: 0	Coef: 25,90 % Oie: 573 CA: 0	Coef: 25,90 % Oie: 573 CA: 0
CHAISE Chaise bureau Pa.Vite Unité: Pouce	Oie: 1107 CA: 0	Coef: 50,00 % Oie: 1107 CA: 0	Coef: 50,00 % Oie: 1107 CA: 0

Historique automatique issu de la gestion commerciale

Les atouts de l'offre

Maîtrise

- > Optimiser la disponibilité matières et ressources en fonction de la planification et des prévisions.
- > Assistant de création des prévisions issues de la gestion commerciale.

Réactivité

- > Adapter les prévisions, les ressources à tout moment.

Reporting

- > Outils de reporting intégré pour suivi et analyse.
- > Analyse graphique de l'état de vos stocks avec Sage BI Reporting, Crystal Report.

Flexibilité

- > Simuler des scénarios de lancement en fonction des ressources disponibles ou non.
- > Vérifier l'adéquation entre les prévisions commerciales, les commandes fermes et la capacité des outils de production.

Option PIC/PDP

Disponible dans les offres :

- Sage 100 Entreprise Industrie
- Sage 100 Gestion de Production



INSECO
GROUPE ALTIORÉ^{MT}

Sage Business Partner

Plus d'information, contactez un expert :

05 49 57 12 56

www.inseco.fr