

FICHE MÉTHODE

Prévoir les ventes futures

► Pourquoi prévoir les ventes ?

Plus l'entreprise va réussir à prévoir ses ventes futures, plus elle sera performante car elle pourra allouer ses moyens de façon optimale.

► Les limites de la prévision des ventes

De nombreux facteurs internes ou externes à l'entreprise peuvent avoir un impact sur les ventes futures.

► Les méthodes de prévision des ventes

Quelle que soit la méthode, la prévision n'est possible que si les données du passé sont linéaires (peuvent être représentées par une droite).

Exemples de méthodes

Méthode graphique	Représenter les données du passé dans un graphe	Tracer une droite aussi proche que possible des différents points et prolonger la droite afin de lire la prévision sur l'ordonnée (axe vertical). Par convention les données sur le temps sont en abscisse (axe horizontal).
Points extrêmes	Droite qui passe par le premier et le dernier point	Déterminer l'équation $y = ax + b$ pour chacun des points. Résoudre le système des 2 équations.
Méthode de Mayer	Droite qui passe par 2 points moyens	Partager les données en 2 groupes égaux. Déterminer l'équation $y = ax + b$ pour chacun des points moyens. Résoudre le système des 2 équations.
Méthode des moindres carrés	Droite qui passe le plus près possible de tous les points	Possibilité d'utiliser une calculatrice avec la fonction statistique (voir les nombreux tutoriels en ligne). Possibilité d'utiliser la formule « prévision » dans Excel.