

Taux de fiabilité des prévisions de vente

Objectif

Mesurer la capacité de l'entreprise à anticiper les ventes futures.

Définition

Le taux de fiabilité des prévisions de vente est le rapport entre l'erreur de prévision (écart absolu entre le Prévu et le Réalisé) et les prévisions de vente (Prévu) pour une période donnée.

La méthode consiste à comparer la prévision de vente calculée pour la période P aux ventes de la même période P réalisées n périodes plus tard (horizon à définir en fonction des besoins d'anticipation).

Pour une catégorie de produits donnée, l'erreur moyenne de prévision pour la période P est la somme des écarts absolus constatés n périodes plus tard sur la somme des prévisions de vente.

Remarques

Les prévisions de vente se présentent sous la forme de quantités prévisionnelles exprimées par semaine ou par mois sur un horizon annuel. Elles sont réactualisées hebdomadairement ou mensuellement selon les typologies de produits.

Les ventes d'un article donné sont dites "prévisibles" si leur variabilité (écart-type / moyenne des ventes) est inférieure à 50 %. Au-delà de 50 %, l'entreprise doit abandonner l'idée d'élaborer des prévisions pour les articles concernés, sauf exception, et se concentrer plutôt sur la flexibilité de ses moyens et ressources pour faire face aux fluctuations de la demande.

Formule

$$\text{Taux de fiabilité des prévisions de vente} = \left[1 - \frac{\sum \text{ABS (Prévu - Réalisé)}}{\sum \text{Prévu}} \right] \times 100$$

Protocole

- 1/ Définir l'horizon de planification sur lequel la fiabilité des prévisions de vente doit être mesurée
- 2/ Soit Horizon de planification = M+1.
- 3/ Pour chaque produit fini, reporter dans la période M+1 la prévision de vente définie à la fin du mois M.
- 4/ Reporter les ventes réalisées (somme des commandes reçues) à la fin du mois M+1.
- 5/ Calculer l'écart absolu entre le prévu et le réalisé (sans prendre en compte le signe).
- 6/ Pour l'ensemble des produits finis, diviser la somme des écarts absolus enregistrés à M+1 par la somme des prévisions effectuées au mois M. On obtient alors l'erreur globale de prévision de M+1.
- 7/ Appliquer la formule = (1 - Erreur globale de prévision de M+1) pour en déduire la fiabilité globale des prévisions de vente du mois M+1.

Unité de mesure : % d'unités de vente (colis ou UVC) tous clients confondus

Données de calcul	P1	P2	P3	P4	P5	P6
Prévision de vente - Référence A	100	40	210	150	210	145
Ventes réalisées - Référence A	200	150	250	120	185	
Ecart absolu [Prévu - Réalisé] - Réf. A	100	110	40	30	25	
Prévision de vente - Référence B	80	50	62	49	67	77
Ventes réalisées - Référence B	85	60	55	45	60	
Ecart absolu [Prévu - Réalisé] - Réf. B	5	10	7	4	7	

Prévision de vente - Référence C	480	410	450	530	450	465
Ventes réalisées - Référence C	500	455	520	480	550	
Ecart absolu [Prévu - Réalisé] - Réf. C	20	45	70	50	100	
Taux de fiabilité des prévisions de vente	81%	67%	84%	88%	82%	

