

### 1 – Objectif

Une entreprise cherche toujours à minimiser ses dépenses, réaliser ses achats au bon moment (ni trop tôt, ni trop tard) et aussi en quantité suffisante (ni trop ni trop peu).

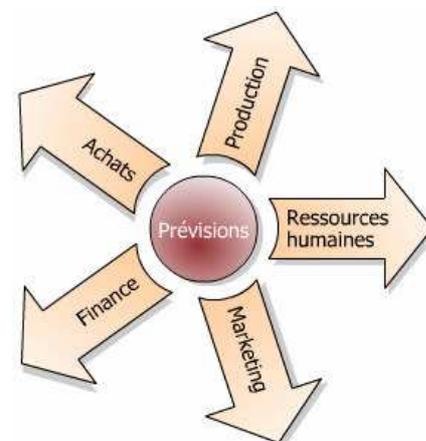
⇒ **Pour se faire, on se base sur des prévisions de ventes.**

Une fois ces prévisions établies, le service achat peut planifier les commandes de matières premières ; le service ressources humaines peut planifier les embauches, etc.

⇒ **La prévision est le point de départ de la planification.**

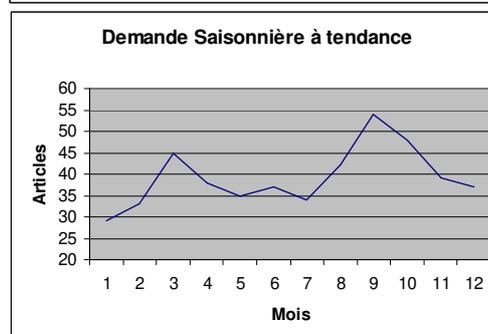
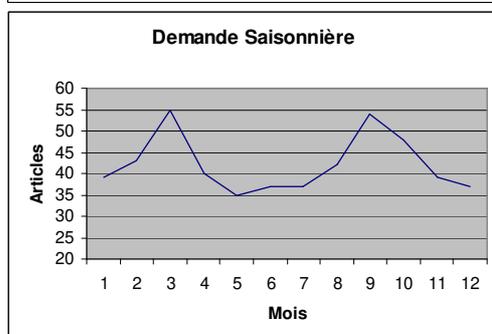
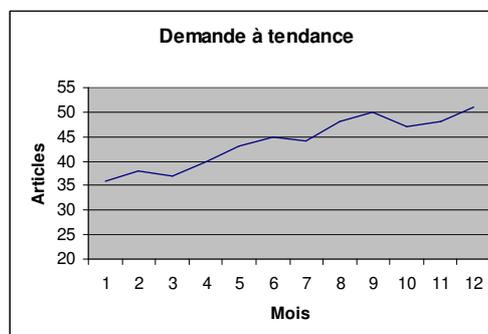
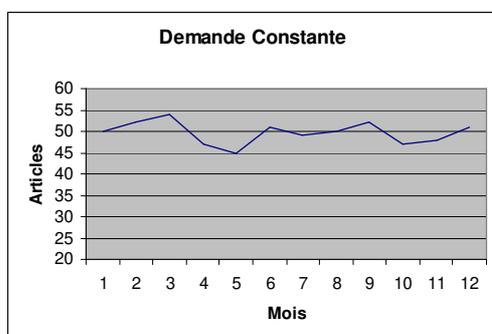
Plus l'horizon de planification est proche, plus les prévisions sont fiables.

Plus l'horizon de planification est éloigné, plus les prévisions sont difficiles à établir.



### 2 – Typologie de la demande

Les prévisions s'appuient sur des données passées, si elles existent ; dans ce cas, on adopte une méthode prédictive quantitative. Si les données passées sont inexistantes, on adopte une méthode prédictive qualitative (interrogation d'experts, analyse du secteur, etc.)



### 3 – Les modèles prédictifs quantitatifs

⇒ **Un modèle permet de réaliser une PROJECTION (vers le futur).**

Attention : les prévisions portent toujours sur les volumes de vente (et non sur le chiffre d'affaires).