



METHODES ET PRATIQUES DE LA PREVISION DES VENTES

PROGRAMME DE LA FORMATION

Durée	2 jours	Prix	1 650 €
Lieu	ib Espaces & Services – La Défense	Dates	11-12 février 2010 06-07 mai 2010 07-08 octobre 2010
Contact	Raja REBAI	Mél	raja.rebai@eurodecision.com
		Tél	+33 (0)1 39 07 26 10

Objectifs de la formation

Cette formation vous permet de découvrir les **différentes méthodes de prévision des ventes**, d'appréhender les **limites & utilisation d'un système de prévision** afin de vous aider à **mettre en place au sein de votre entreprise la technique de prévision la plus adaptée** à votre secteur d'activité.

A l'issue de cette formation, les stagiaires seront donc en mesure :

- ✧ de connaître les **algorithmes** de calcul **adaptés au secteur** et le degré de précision attendue,
- ✧ d'élaborer une **typologie des articles** en fonction de la **méthode de calcul**,
- ✧ de savoir corriger les historiques de ventes des valeurs anormales,
- ✧ de paramétrer les progiciels de prévision sur deux points importants : le niveau d'application de l'algorithme de calcul et les règles d'éclatement des prévisions,
- ✧ d'utiliser les algorithmes de calcul **adaptés aux produits**,
- ✧ de définir des outils d'**alertes** et les **tableaux de bord**,
- ✧ de connaître l'**objectif à atteindre** concernant la qualité de la **prévision**,
- ✧ de définir l'**organisation** (validation de la **prévision en interne** par la Supply Chain dans le cadre d'un **processus collaboratif**).

Vous êtes concerné(e)s

Toutes les entreprises menant une réflexion sur le thème de la faisabilité des prévisions de ventes à partir d'outils statistiques ou désirant améliorer leur processus d'élaboration. Les fonctions concernées par l'optimisation de la chaîne logistique, production, achats, marketing, sont tout particulièrement intéressées.

Programme détaillé

Première journée

Le premier jour est destiné à présenter les différentes méthodes de prévision. Abondamment illustré d'exercices pratiques sur tableur, l'objectif de ce premier jour est de :

- ✧ montrer la facilité de mise en œuvre des principales méthodes
- ✧ bien comprendre leurs fonctionnements
- ✧ appréhender leurs limites d'utilisation

Matin 9h- 12h45

I. DIVERSITE DES PROBLEMES DE PREVISION

II. COMMENT ANALYSER UN HISTORIQUE DE VENTES ?

- La présentation des données
- La moyenne mobile
- Comment détecter et corriger des valeurs anormales ?
- La décomposition des séries chronologiques
- La tendance

III. POURQUOI ET COMMENT ANALYSER UNE SAISONNALITE ?

- Calcul des coefficients saisonniers
- Coefficients saisonniers fixes et additifs
- Coefficients saisonniers multiplicatifs et glissants
- Test de détection d'une saisonnalité
- Calcul de la saisonnalité par famille d'articles
- Saisonnalité et promotion
- Prévision par extrapolation de la tendance et de la saisonnalité

Après midi 14h – 17h 30

IV. LA METHODE DE PREVISION LA PLUS REPANDUE : LE LISSAGE EXPONENTIEL

- Principes généraux
- Méthodes de calcul
- Lissage exponentiel simple : série stationnaire
- Lissage exponentiel double : tendance linéaire
- Lissage triple : tendance quadratique
- Modèle de Holt : réactivité différente entre moyenne et tendance
- Modèle de Holt-Winters : intégration de la saisonnalité
- Optimisation du coefficient de lissage
- Autorégulation d'un système de lissage
- Comment intégrer les promotions
- Prévision pour les articles à demande erratique

V. UNE METHODE PLUS ORIGINALE : L'APPROCHE EXPLICATIVE

- La notion de corrélation
- La construction d'un modèle explicatif
- L'intégration des facteurs explicatifs
- L'interprétation statistique d'un modèle
- La logique du secteur amont
- Le modèle à indicateurs en avance

- Comment sélectionner les facteurs explicatifs
- Exemple : Prévision de fréquentation à la Tour Eiffel
- Le calcul d'élasticité (ventes/prix, ventes/publicité, ...)

VI. Test de connaissance

Deuxième journée

Matin 9h- 12h45

VII. MESURE DE LA QUALITE DE LA PREVISION

- Indicateurs pour un article donné
- Comment juger globalement de la qualité de la prévision
- Exemples de tableaux de bord et d'outils d'alerte
- Comment définir un objectif de qualité de prévision

VIII. ORGANISATION DU SYSTEME D'INFORMATION ET CHOIX D'UNE TECHNIQUE DE PREVISION

- A quel niveau d'agrégat calculer une prévision
- Comment mettre en cohérence les prévisions mensuelles et hebdomadaires
- Intégration du carnet de commandes dans l'élaboration de la prévision
- Comment calculer des prévisions quotidiennes

Après midi 14h – 17h

IX. QUELLES SOLUTIONS INFORMATIQUES ADOPTER

- Panorama des principaux progiciels de prévisions
- Comment choisir un progiciel

X. EXEMPLES D'APPLICATIONS SECTORIELLES

En fonction du désir des participants, l'animateur peut traiter quelques historiques de ventes apportés par les participants ou présenter des exemples de systèmes de prévision dans des secteurs différents : agro-alimentaire, textile- habillement, appareillage électrique, grande distribution, distribution fourniture automobile, ...

XI. DES PREVISIONS DE VENTES, POURQUOI ?

- Flexibilité et prévisions
- Erreur de prévision et stock de sécurité

XII. APPROFONDISSEMENT ET ECHANGES SUR LES PROBLEMES DE PREVISION DES VENTES

XIII. Conclusion – Evaluation

Pédagogie

Afin d'illustrer le séminaire et de démontrer la facilité de mise en œuvre des outils présentés, chaque stagiaire utilisera un ordinateur ce qui lui permettra de résoudre par lui-même les études de cas sur le tableur Excel. Les participants peuvent apporter des historiques de ventes afin de les traiter en commun lors de la formation. Chaque participant recevra le livre « Prévision des ventes ».



Intervenant

La formation est assurée par **Régis BOURBONNAIS**, Maitre de Conférences à l'Université Paris-Dauphine où il enseigne l'économétrie et les techniques de prévision. Il dirige le Master Logistique : Management et Economie des réseaux. Il a une pratique universitaire et professionnelle de la prévision des ventes.

Il a piloté la conception et la réalisation de nombreux systèmes de prévision dans différents secteurs : chimie fine, bâtiment, agro-alimentaire, grande distribution, automobile...

Outre son ouvrage "Prévision des Ventes", il est également l'auteur du livre "Econométrie", (Editions Dunod, 7^{ème} edt. 2009), "Comment optimiser les approvisionnements" en collaboration avec Philippe Vallin (Editions Economica, 2^{ème} edt. 2006) et "Analyse des séries temporelles" (Editions Dunod, 2^{ème} edt. 2008).

Informations diverses

EURODECISION peut réaliser cette formation en intra-entreprise après une éventuelle adaptation.

EURODECISION exerce cette activité en tant qu'organisme de formation professionnelle (agrément n° 11780765678)

Lieu

ib Espaces & Services

Tour Atlantique (près de la Tour EDF)

1, place de la Pyramide (accueil au 4^{ème} étage)

La Défense 9 - 92911 Paris La Défense Cedex

Le plan d'accès sera envoyé par mail aux participants.