

Taux de fiabilité des prévisions de vente

Objectif

Mesurer la capacité de l'entreprise à anticiper ses ventes à S+1

Définition

Le taux de fiabilité d'une prévision de vente est le rapport entre l'**erreur de prévision** (écart absolu entre le Prévu et le Réalisé) et la **prévision 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

Pour les produits frais, les prévisions de vente se présentent sous la forme de quantités prévisionnelles (en nb de colis) exprimées par semaine sur un horizon défini. Elles sont en principe actualisées hebdomadairement à un jour défini de la semaine.

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/ Pour **chaque produit fini**, reporter dans la période S+1 la prévision de vente définie à la semaine S.
- 2/ Reporter les ventes réalisées (somme des commandes reçues) à la fin de la semaine S+1.
- 3/ Calculer l'écart absolu entre le prévu et le réalisé (ne pas prendre en compte le signe).
- 4/ Pour l'ensemble des références produits, faire la somme des écarts absolus relevés à S+1 et diviser par la somme des prévisions de vente effectuées en S. Vous obtenez alors l'erreur globale de prévision de S+1.
- 5/ Pour le calcul de l'erreur globale de prévision du mois M, faire la somme des écarts absolus relevés sur chaque semaine du mois* et diviser par la somme des prévisions effectuées sur le nb de semaines correspondantes. Vous obtenez ici l'erreur globale de prévisions sur le mois M.
- 6/ Appliquer la formule = (1 - Erreur globale de prévision sur M) pour en déduire la **fiabilité globale des prévisions de vente** du mois M.

* Se reporter au planning de l'année en cours pour déterminer le nb de semaines (4 ou 5) pour chaque mois de l'année

Unité de mesure : % d'unités de vente (en UD = colis)

Maille : Mois

Pour le benchmark : Déterminer le nb de semaines à mesurer / mois de l'année en cours à l'aide du planning annuel et déterminer l'erreur globale absolue de prévision à rapporter à la somme des prévisions hebdomadaires du mois considéré.

Données de calcul	S1	S2	S3	S4	S5	M
Prévision de vente - Référence A	100	40	210	150	210	710
Ventes réalisées - Référence A	200	150	250	120	185	905
Ecart absolu [Prévu - Réalisé] - Réf. A	100	110	40	30	25	305
Prévision de vente - Référence B	80	50	62	49	67	308
Ventes réalisées - Référence B	85	60	55	45	60	305
Ecart absolu [Prévu - Réalisé] - Réf. B	5	10	7	4	7	33

Prévision de vente - Référence C	480	410	450	530	450	2320
Ventes réalisées - Référence C	500	455	520	480	550	2505
Ecart absolu [Prévu - Réalisé] - Réf. C	20	45	70	50	100	285
Total des prévisions de vente	660	500	722	729	727	3338
Total des écarts absolus	125	165	117	84	132	623
Taux de fiabilité des prévisions de vente	81%	67%	84%	88%	82%	81%

Représentation graphique

