

LA PRÉVISION DES VENTES PAR LA METHODE DE MAYER

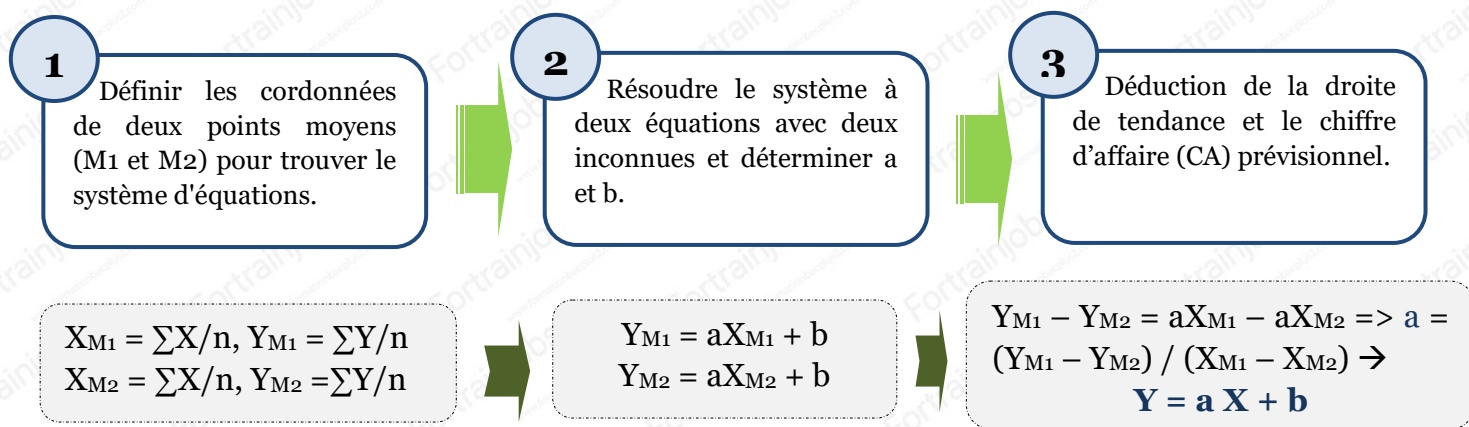
L'ajustement par **la méthode de Mayer = méthode des points moyens** → traçage de droite de tendance passant par tous les points d'une série → prévision des futures affaires d'une entreprise.

1. Quand utiliser cette méthode ?

- Dans le cas des ventes irrégulières ↔ la méthode des points extrêmes n'est pas fiable ;
- Afin d'obtenir des prévisions fiables en tenant compte de tous les points d'une série.

2. La méthode de calcul

→ Diviser la série en deux groupes → puis calculer pour chacun d'eux un point moyen (M).



Avec : Y = Chiffre d'affaires, X = années, n = nombre d'année.

(X_{M1}, Y_{M1}) : les coordonnées du point M1.

(X_{M2}, Y_{M2}) : les coordonnées du point M2.

3. Les limites de la méthode

Il s'agit d'une méthode permettant une extrapolation réaliste des ventes si seulement ces dernières ne sont pas trop irrégulières.