

La saisonnalité des ventes des Glaces de la Sorgue

Les Glaces de la Sorgue, glacier artisanal de L'Isle-sur-la-Sorgue, réalisent l'essentiel de leurs ventes l'été. Pour organiser le recrutement des saisonniers et les achats de matières premières, le gérant, Thomas Bérard, veut répartir par trimestre la prévision de N+1.

Vous calculez les coefficients saisonniers à partir des ventes de N-2 à N (document 1) et la prévision annuelle par la méthode des points extrêmes (annexe 1), puis vous contrôlez la prévision du premier trimestre de N+1 (document 2).

Document 1 : ventes trimestrielles HT (en €)

Année	Trimestre 1	Trimestre 2	Trimestre 3	Trimestre 4	Total de l'année
N-2	18 600	52 400	93 600	23 400	188 000
N-1	20 000	54 900	99 000	25 100	199 000
N	21 400	60 700	104 400	26 500	213 000

Document 2 : ventes réalisées au premier trimestre de N+1

Ventes HT du trimestre 1 de N+1 : 23 200 €.

Annexe 1 - Coefficients saisonniers et prévisions (montants et pourcentage à deux décimales, coefficients à deux décimales)

Question	Réponse
Moyenne trimestrielle générale de N-2 à N (€)	_____
Coefficient saisonnier du trimestre 3	_____
Coefficient saisonnier du trimestre 1	_____
Prévision des ventes annuelles de N+1, méthode des points extrêmes (€)	_____
Prévision des ventes du trimestre 3 de N+1 (€)	_____
Prévision des ventes du trimestre 1 de N+1 (€)	_____
Écart entre les ventes réalisées et la prévision du trimestre 1 de N+1 (%)	_____

Questions d'analyse

Le coefficient saisonnier de 1,98 du trimestre 3 signifie que :

- ☐ le trimestre 3 représente 1,98 % des ventes réalisées sur l'ensemble de l'année
- ☐ les ventes du trimestre 3 augmentent de 1,98 % par rapport au trimestre 2
- ☐ les ventes d'un trimestre 3 sont presque le double de celles d'un trimestre moyen

Pour préparer le trimestre 3 de N+1, le gérant doit en priorité :

- ☐ répartir les effectifs de façon égale sur les quatre trimestres de l'année
- ☐ recruter les saisonniers et commander les matières premières dès le trimestre 2
- ☐ attendre les ventes réelles de juillet pour décider des recrutements

Les ventes du trimestre 1 de N+1 dépassent la prévision de 2,88 %. Le gérant doit :

- ☐ ignorer l'écart, car une prévision ne se contrôle qu'en fin d'année
- ☐ suivre l'écart chaque trimestre et ajuster la prévision si la hausse se confirme
- ☐ refaire dès maintenant les coefficients saisonniers à partir des ventes du trimestre 1 de N+1