

La prévision des ventes

Vous travaillez au sein de l'entreprise Carna SARL, spécialisée dans la confection d'accessoires de déguisement.

Votre responsable vous a demandé de réaliser une prévision des ventes pour (N+1) concernant la référence XF210 en tenant compte de l'activité des années précédentes.

Ventes en valeur de la référence XF200 :

Années	Ventes (en euros)
N - 5	12000
N - 4	14400
N - 3	17290
N - 2	20800
N - 1	25000
N	30000

En vous appuyant sur les méthodes d'ajustement suivantes, vous indiquerez les ventes attendues en (N+1)

Selon la méthode des points extrêmes :

Selon la méthode de Mayer :

Selon la méthode des moindres carrés :

On vous communique les chiffres concernant les ventes trimestrielles précédentes.

Vous complétez le tableau en tenant compte du chiffre d'affaires prévisionnel retenu par votre responsable (33 000 €).

Année	Trimestre 1	Trimestre 2	Trimestre 3	Trimestre 4	Total
N - 1	5000	12500	2500	5000	25000
N	6200	14800	3100	5900	30000
N + 1					33000