

TD 2 : L'analyse de la demande
Comment estimer les ventes prévisionnelles ?
La méthode des moindres carrés

Principe :

Formule :

Méthode de calcul : On vous demande de calculer les ventes prévisionnelles pour 2013.

On vous donne le CAHT d'une entreprise de 2009 à 2012.

Année	2009	2010	2011	2012
CAHT (en millions €)	45	62	63	75

Calcul de a :

Étape 1 :	Étape 2 :	Étape 3 :	Étape 4 :	Étape 5 :	Étape 6 :

Étape 7 : a =

étape 8 : b =

étape 9 : y =

étape 10 : CAHT 2013 =

Exercice 1 : Calculez les ventes prévisionnelles de l'entreprise pour 2013.

Année	2009	2010	2011	2012
CAHT (en milliers €)	1 400	1 560	1 800	1 810

Étape 1 :	Étape 2 :	Étape 3 :	Étape 4 :	Étape 5 :	Étape 6 :

Étape 7 : a =

étape 8 : b =

étape 9 : y =

étape 10 : CAHT 2013 =

Exercice 2 : Calculez les ventes prévisionnelles de l'entreprise pour 2013

Année	2008	2009	2010	2011	2012
CAHT (en millions)	110	108	100	92	81

Étape 7 : a =

étape 8 : b =

étape 9 : y =

étape 10 : CAHT 2013 =