Table des matières

Chapitre 1 La prévision des ventes : quelques réflexions préliminaires

Chapitre 2 L'analyse d'un historique des ventes

Chapitre 3 Les méthodes fondées sur le lissage exponentiel

Chapitre 4 La méthode de Box-Jenkins et le modèle causal

Chapitre 5 La prévision tactique : secteur industriel et biens de consommation durables

Chapitre 6 La prévision tactique : les produits de grande consommation

Chapitre 7 La prévision stratégique : le rôle de l'économétrie

Chapitre 8 Prévision à horizon très court et dans des contextes particuliers

Chapitre 9 La prévision à partir de données de scanner, l'analyse prédictive et le Big data

Chapitre 10 La mise en place d'un système de prévision

Chapitre 11 Évaluation, choix des méthodes de prévision et nouvelles tendances

Étude de cas : méthodologie d'analyse pour le paramétrage d'un système de prévision des ventes