

# Les variations saisonnières

## Observer des tendances en fonction de la période de l'année

Que ce soit directement via les ventes et le chiffre d'affaires de l'entreprise ou suite à des sondages qualitatifs/quantitatifs, il n'est pas rare qu'une entreprise observe des tendances saisonnières.

En fonction du secteur d'activité, certaines entreprises produisent des résultats radicalement différents suivant la saison.

Par exemple, une station de ski dépend complètement de la saison (voire de la météo).

C'est également le cas pour un chocolatier qui verra son chiffre d'affaires augmenter lors de la période de Pâques. Les exemples ne manquent pas.

Afin de mettre en place des prévisions réalistes, les entreprises des secteurs saisonniers doivent intégrer la variation des saisons dans leurs calculs.

Le calcul phare est appelé le **coefficent saisonnier**.

Le coefficient saisonnier consiste à comparer une période de l'année au reste de l'ensemble des autres périodes.

Le **calcul** est donc le suivant : Nombre de ventes sur la période / Nombre de ventes sur l'ensemble des périodes.

La notion de **période** dépend de chaque secteur et de chaque entreprise. En effet, dans l'exemple de la station de ski, la période forte peut s'étendre sur plusieurs mois (en général, de novembre à avril), alors que dans le cas de la chocolaterie, il y a plusieurs périodes fortes de quelques jours dans l'année (les 10 jours autour de la fête de Pâques, les 10 jours autour des fêtes de fin d'année) Grâce à ces analyses saisonnières, les entreprises peuvent mieux gérer leurs stocks et anticiper les périodes fortes et faibles afin d'optimiser leurs ressources.

De façon concrète, elles vont se servir des résultats obtenus pour décider, par exemple, de :

- Combien de quantité commander ?
- Combien de budget débloquer ?
- Combien de salariés recruter ?