# Etude des ventes annuelles de 2023

## Besoins métier

L’objectif est ici de répondre à deux problèmes majeures :

* Existe-t-il des tendances significatives dans la vente de produits ?
* La fluctuation du chiffre d’affaires de 2024 restera en moyenne similaire à celle de 2023 ?

Par ces questions, il faut tirer des besoins. D’abord le premier besoin est d’analyser les achats des clients et voir si certains clients privilégies certains produits ou non et en quelle quantité. La seconde c’est de faire des prévisions du chiffre d’affaires.

## Analyse factorielle

* En moyenne, plus les clients sont âgés, plus ils privilégient les vêtements et l’électronique et les plus jeunes les produits de beauté.
* En moyenne les produits les plus vendus sont les vêtements.
* Le genre des clients est totalement indépendants de leurs préférences d’achats
* En moyenne, l’âge des clients est indépendant du nombre de produits qu’ils achètent.

## Réalisation de tests statistiques

## Développement d’un modèle de prévision