# Les objectifs et résultats des familles produits

On peut se demander comment un magasin réalise une marge sur une famille produit alors que les ventes et le chiffre d’affaires pour cette famille est nulle.

Cela concerne les magasins suivants par exemple pour la famille produit four au mois de janvier pour les ventes et le chiffre d’affaires réel.

|  |
| --- |
| Angers |
| Bastia |
| Bourges |
| Cergy Pontoise |
| Nancy |
| Nantes |
| Rouen |
| Saint Etienne |
| Tours |

Récurrence de certains chiffres : des villes obtiennent toujours les mêmes résultats il s’agit des magasins suivant :

|  |
| --- |
| Nancy |
| Lyon |
| Quimper |
| Toulon |
| Valenciennes |

Validité des objectifs : des villes ont des objectifs plus importants en janvier qu’en décembre. Cela peut paraître incohérent lorsque l’on sait que le mois de décembre est une période à forte influence. On peut citer les magasins de Nîmes et de Tarbes pour le chiffre d’affaires des fours.

# Les marges

Les valeurs entre les Marges Réelles et les objectifs de départ sont relativement faible il n’y a pas de gros écart :

* Versailles en Avril pour les Fours : R=3 Obj= 6
* Evry en Janvier pour les Fours : R=4,7 Obj=7,82
* St brieuc en Septembre et Novombre.

Les valeurs dont les objectifs sont négatifs ou nulles sont listées ci-dessous.

Remarque : Il faudrait comparer le Chiffre d’affaire et la marge des magasins pour faire ressortir une contrainte pour limiter l’objectif par rapport au chiffre d’affaire prévu.

## Les fours

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| |  |  |  | | --- | --- | --- | | **Moyenne O** | 1,19 | 1186 | | **Moyenne R** | 1,18 | 1180 | | **Ecart O** | 0,77 | 771 | | **Ecart R** | 0,68 | 677 | | **Min O** | -0,02 | -20 | | **Min R** | 0,00 | 0 | | **Max O** | 9,06 | 9060 | | **Max R** | 5,90 | 5900 | |  |  |
|  |  |  |
| Ici nous avons un problème pour les magasins d’Angers puisque la marge R&O est négative ou égale à 0 tout le long  De l’année. La moyenne étant de 0.  Le magasin de FOIX a lui une margé égale à 0 en décembre.  Les magasins dont la marge est extrêmement faible en général sont :   |  | | --- | | Angers | | Angouleme | | Arras | | Bastia | | Besancon | | Nice | | Perigueux | | Paris\_Nord | | Paris\_Sud | | Melun | | Metz |  Les hifi  |  |  |  | | --- | --- | --- | | **Moyenne O** | 1,50 | 1499 | | **Moyenne R** | 1,50 | 1495 | | **Ecart O** | 0,71 | 705 | | **Ecart R** | 0,60 | 596 | | **Min O** | 0,35 | 347 | | **Min R** | 0,37 | 367 | | **Max O** | 4,50 | 4504 | | **Max R** | 3,90 | 3900 |   Les problèmes concernent ‘objectif de marge qui est très faible pour le mois de décembre dans plusieurs magasins, cela peut paraître incohérent puisqu’il s’agit d’une période de fêtes où les clients dépensent plus qu’habituellement. En général plus de 25% du chiffre d’affaires de l’année se fait en cette période.   |  | | --- | | Grenoble | | Chambery | | Quimper | | Cergy\_Pontoise | | Bourges | | Paris\_Nord |  Les magnétoscopes  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | |  |  |  | | --- | --- | --- | | **Moyenne O** | 1,43 | 1433 | | **Moyenne R** | 1,40 | 1401 | | **Ecart O** | 0,83 | 831 | | **Ecart R** | 0,72 | 716 | | **Min O** | -0,12 | -120 | | **Min R** | -0,10 | -100 | | **Max O** | 8,08 | 8080 | | **Max R** | 5,60 | 5600 | | | | |  |  | |  |  |
|  |  |  |
| Les erreurs interviennent au niveau des objectifs au mois de décembre, puisque l’on se retrouve avec une marge négative en objectif. La marge réelle est aussi négative. Cela peut être possible si le chiffre d’affaires n’a pas couvert suffisamment les dépenses du mois.  Cette valeur est négative pour les magasins suivants:  Lyon  Clermont  Elle est nulle pour Paris.  Elle est inférieure à 1400€ en moyenne dans les magasins suivants :   |  | | --- | | * Tours | | * Tarbes | | * Angers | | * Valence | | * Nancy | | * Strasbourg | | * Dijon | | * Grenoble | | * Lille | | * Nantes | | * Foix | | * Bobigny | | * Amiens | | * Toulon | | * Arras | | * Carcassonne | | * Alencon | |  |  |

# Les ventes

En moyenne une vingtaine de magasins ne respecte pas les objectifs de vente pour chaque famille produits.

## Les fours

|  |  |
| --- | --- |
| Minimum | 5 |
| Maximum | 848 |
| Moyenne | 147,5625 |
| Médiane | 112 |
| Ecart type | 157,0488346 |
| Moyenne des écarts à la moyenne | 105,4583333 |

Aucune vente n’est négative.

Contrairement aux autres produits vendus, la moyenne des fours vendus est beaucoup moins importante (ce qui peut être compréhensible si l'on compare le prix d'un four aux autres produits).

Les ventes sont assez dispersées, avec de nombreux magasins qui n'en vendent aucun, voire 1 ou 2 fours seulement.

## Les hifis

|  |  |
| --- | --- |
| Minimum | 39 |
| Maximum | 833 |
| Moyenne | 318,9166667 |
| Médiane | 280,5 |
| Ecart type | 174,2243398 |
| Moyenne des écarts à la moyenne | 128,4027778 |

On remarque que les tous les minima sont positifs ou nulles.