

# Mini-rapport d'analyse — Ventes de glaces et température

## Objectif

Analyser la relation entre la température et les ventes de glaces afin d'identifier des tendances et de formuler des recommandations pour anticiper la demande selon la météo.

## Données utilisées

- Source : Fichier "Ice Cream Sales and Temperature.csv.xlsx"
- Colonnes clés :
  - Température (en °C)
  - Ventes quotidiennes de glaces (unités)
  - Tranches de température : Froid (<20°C), Tempéré (20–26°C), Chaud (>26°C)
- Période : Données journalières

## Analyse effectuée

- Création de tranches de température pour classer les jours.
- Calcul de la moyenne des ventes dans chaque tranche :
  - **Froid** : 21 glaces/jour
  - **Tempéré** : ~28,57 glaces/jour
  - **Chaud** : ~17,67 glaces/jour

## Insights clés

- Les ventes sont les plus fortes quand la température est tempérée (20–26°C), avec une moyenne de 28,6 ventes par jour.

- À l'inverse, les températures très chaudes ( $>26^{\circ}\text{C}$ ) correspondent aux ventes les plus faibles ( $\sim 17,7$  glaces/jour), ce qui peut paraître contre-intuitif mais pourrait s'expliquer par :
  - Moins de sorties en extérieur les jours de canicule
  - Moins de trafic piéton en magasin
- Les jours froids ( $<20^{\circ}\text{C}$ ) enregistrent une moyenne intermédiaire (21 glaces/jour).

## **Recommandation business**

L'entreprise devrait anticiper une forte demande quand la température est modérément chaude ( $20\text{--}26^{\circ}\text{C}$ ) en augmentant :

- la production
- les stocks disponibles en point de vente
- les promotions ciblées

En revanche, en cas de canicule ( $>27^{\circ}\text{C}$ ), il peut être pertinent d'adapter la stratégie marketing en privilégiant la livraison ou des points de vente à fort trafic intérieur (centres commerciaux, gares climatisées).