

PROJET SIMPLON DEV IA

Par Nadia OUMAROU SALEY ISSA

Analyse des ventes

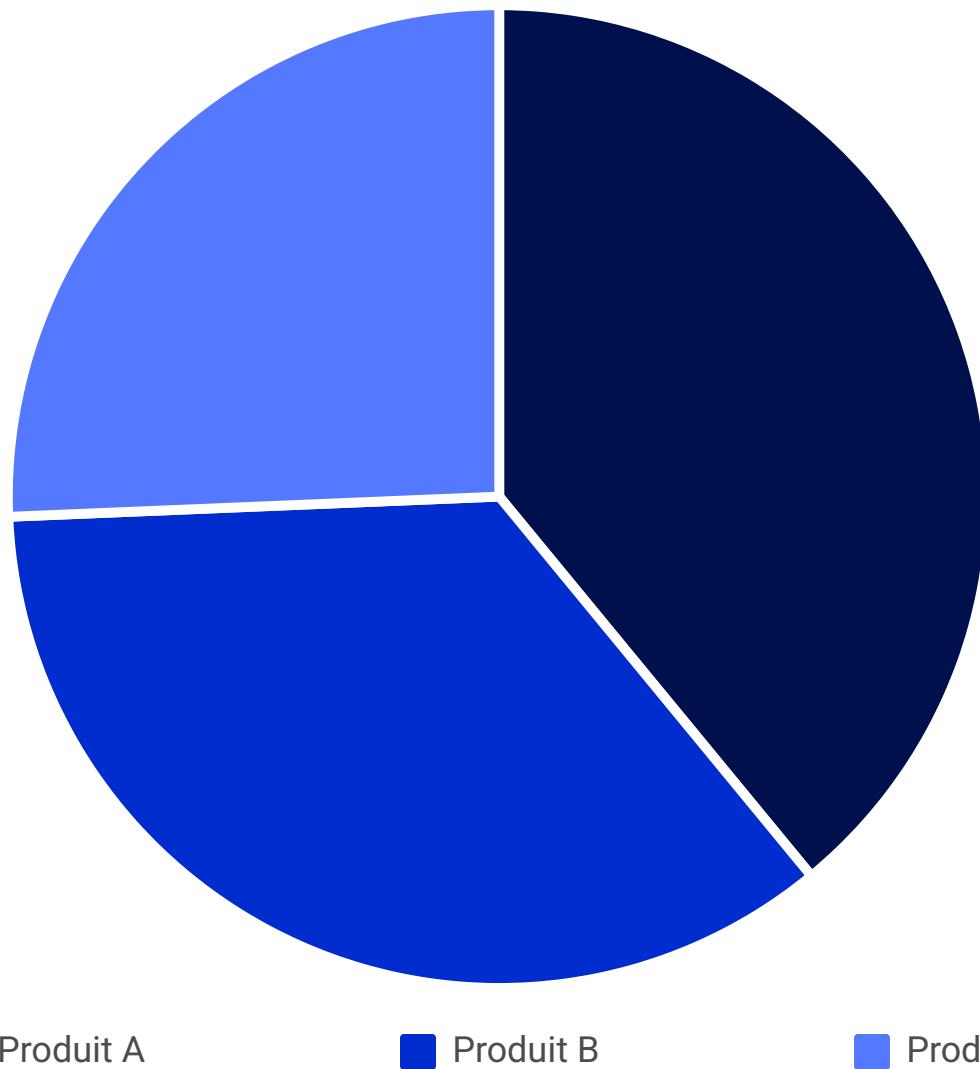
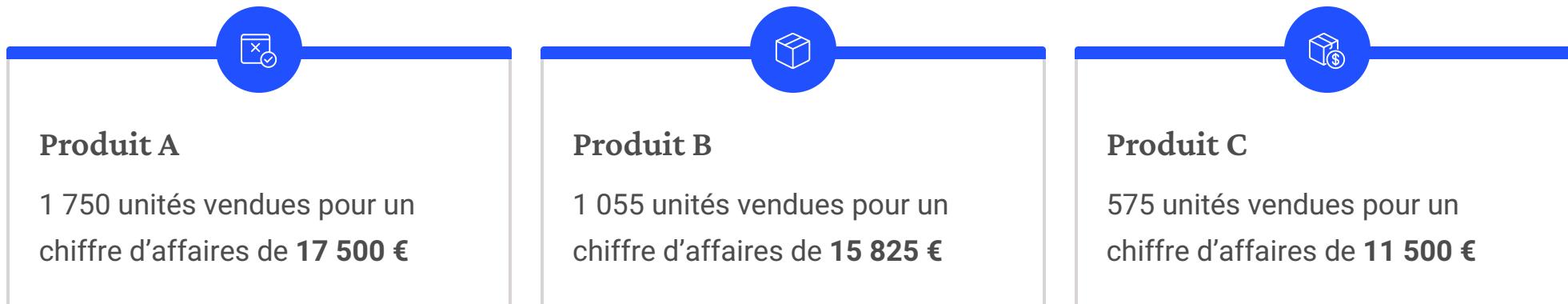
Le jeu de données contient plusieurs informations : la date, le produit concerné (A, B ou C), le prix unitaire, la quantité vendue et la région (Nord ou Sud). Ces éléments permettent d'évaluer la performance commerciale globale et d'identifier les produits et zones les plus rentables.

1. Chiffre d'affaires total

44 825 €

Le chiffre d'affaires global s'élève à **44 825 €**. Ce montant représente la totalité des ventes réalisées par l'entreprise sur la période étudiée.

1. Analyse par produit



Performance des Produits

Le produit A domine clairement les ventes, aussi bien en volume qu'en valeur. C'est le produit phare de la gamme, celui qui tire le chiffre d'affaires vers le haut.

Produit A : Le Moteur de Croissance

Le produit A est le leader incontesté, représentant la plus grande part des ventes et du chiffre d'affaires. Son succès est essentiel pour la performance globale de l'entreprise.

Produit B : Solide et Rentable

Le produit B reste performant, avec une bonne rentabilité malgré des ventes légèrement inférieures.

- Enfin, le produit C, plus cher mais moins vendu, semble s'adresser à un segment de marché plus restreint. Il mériterait sans doute une réflexion sur son positionnement ou sa stratégie de communication.

1. Analyse par région

Région Nord

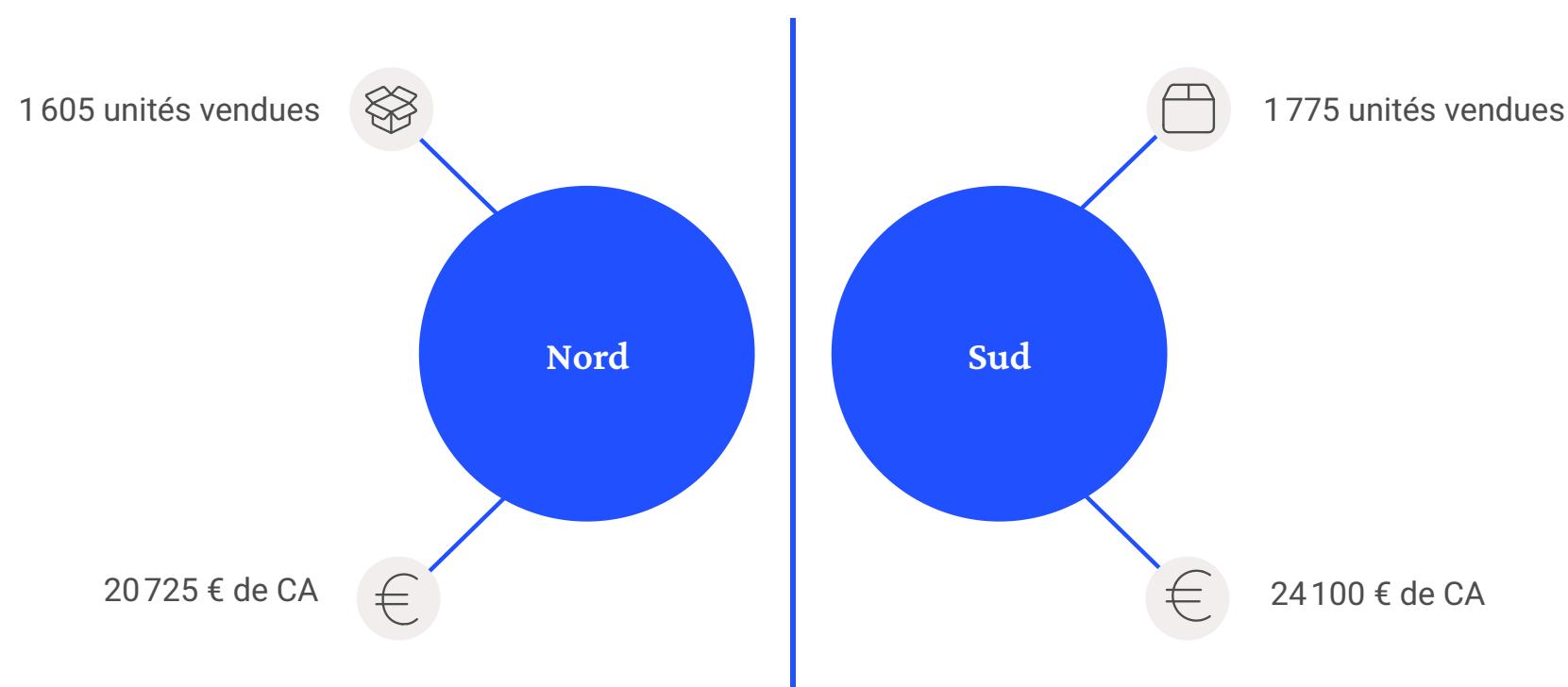
1 605 unités vendues – [20 725 €](#) de chiffre d'affaires

La région Sud représente environ **54 %** du chiffre d'affaires total, contre **46 %** pour le Nord. Cela montre une dynamique commerciale plus forte au Sud, où la demande semble plus importante.

Région Sud

1 775 unités vendues – [24 100 €](#) de chiffre d'affaires

Il serait pertinent de renforcer la présence marketing ou logistique dans cette région pour consolider ces résultats.





1. Conclusion

L'entreprise réalise un chiffre d'affaires solide de **44 825 €**, porté principalement par le Produit A et la région Sud. Les tendances observées mettent en évidence :

Capitaliser sur le Produit A

la nécessité de capitaliser sur le succès du Produit A,

Intensifier les efforts au Sud

d'intensifier les efforts commerciaux dans le Sud,

Analyser le Produit C

et d'analyser les freins du Produit C afin d'en améliorer les performances.

Globalement, les résultats témoignent d'une activité bien orientée, avec un potentiel de croissance encore exploitable à travers un meilleur ciblage produit/région.