



FICHE MÉTHODE

Retraiter et analyser les données d'un tableau de chiffres

► Lire le tableau

- Le titre : il donne des informations précieuses sur le contenu.
- La source : il peut s'agir d'une source interne à l'entreprise ou d'une source externe qu'il faudra alors évaluer (recense, fiabilité, pertinence, etc.).
- L'intitulé des lignes et des colonnes.
S'agit-il de périodes (années, trimestres, mois, etc.), de valeurs en €, en k€ (milliers d'euros) ?
S'agit-il d'entreprises, de segments de marché, de produits, de secteurs, de clients, etc. ?
Les données sont-elles en valeur absolue ou en pourcentage ?

► Retraiter les données

Calculer les **évolutions en pourcentage** pour des données sur plusieurs périodes de temps.

Pour chaque période : par exemple chaque année

$$\frac{\text{Année N} - \text{année N-1}}{\text{Année N-1}} \times 100$$

Pour la totalité de la période : par exemple l'évolution sur 5 ans

$$\frac{\text{Année N} + 4 - \text{année N}}{\text{Année N}} \times 100$$

Calculer la **répartition en pourcentage** (répartition par zone, par commercial, par produit, par type de client, etc.).

$$\frac{\text{Valeur d'un indicateur}}{\text{Valeur totale}} \times 100$$

Combiner éventuellement deux données pertinentes : par exemple, disposer du CA et du nombre de clients d'un secteur permet de calculer le CA moyen par client.

$$\text{CA du secteur} / \text{nombre de clients du secteur} = \text{CA par client}$$

► Analyser les données

Dégager la tendance générale puis faire ressortir les éléments remarquables.
Se limiter à cette analyse en l'absence d'éléments complémentaires.

Ex. : L'entreprise VULCAIN située à Champigny-sur-Marne commercialise du matériel de sécurité incendie auprès des entreprises de quatre départements. **Les cases blanches correspondent aux données fournies et les cases grisées aux données retraitées.**

Ventes par secteur (nombre de commandes) et chiffre d'affaires.

Département	Ventes Année N-1	Répartition N-1	Ventes Année N	Répartition N	Évolution en volume	Chiffre d'affaires Année N en k€	Répartition CA	CA par commande en euros
75 Paris	1 378	41 %	1 476	41 %	7 %	280	42 %	189,70
94 Val de Marne	571	17 %	792	22 %	39 %	120	18 %	151,52
95 Val d'Oise	806	24 %	792	22 %	- 2 %	130	20 %	164,14
77 Seine et Marne	605	18 %	540	15 %	- 11 %	130	20 %	240,74
TOTAL	3 360	100 %	3 600	100 %	7 %	660	100 %	183,33

Analyser les données : Le nombre de commandes a progressé de 7 % entre les 2 années. 3 600 commandes ont été passées l'année N pour un chiffre d'affaires de 660 k€.

Paris reste la zone où il y a le plus de commandes. Les départements du 95 et du 77 régressent au profit du 94 où le nombre de commandes a progressé de 39 %. Le secteur qui rapporte le plus reste de loin le 75 (42 % des ventes en valeur), les autres départements ont des CA très proches. Le CA moyen par commande est de 183,33 € mais il est beaucoup plus bas dans le 94 et beaucoup plus élevé dans le 77.