

Corrigé...

Le bio dépasse les 4 milliards d'euros en GMS
4,6 milliards d'euros : le chiffre d'affaires du bio en GMS (grandes et moyennes surfaces) en CAM * à P 9 (9^{ème} mois) 2018, tous circuits.

	Évolution du CA vs 2016 en %	Poids valeur en %
TOUS CIRCUITS GMS	+23	3,9
Hypermarchés	+20,4	3,7
Supermarchés	+21,5	4,3
EDMP	+25,1	1,9
Proxi	+28,9	4,1
Drive	+32,9	6,7

<https://www.lsa-conso.fr/special-bio-le-bio-depasse-les-4-milliards-d-euros-en-gms,303506>

–Publié le 22/11/2018

* EDMP est l'initiale d'Enseigne à Dominante Marques Propres. La catégorie EDMP a été créée pour remplacer l'appellation de hard discount jugée comme dépassée. Des enseignes comme Leader Price, Le Mutant, Netto, Lidl et Aldi appartiennent entre autres à la catégorie des EDMP.
 **CAM : Cumul Annuel Mobile (on regarde les ventes de l'année en mois glissant, ici de mars 2010 à mars 2011. A ne pas confondre avec CAD (Cumul à Date) ou YTD (Year To Date) qui reprennent les ventes depuis le début de l'année civile.

Questions :

Q.1. Pourquoi rapprocher les données « 23 » et « 3.9 » ?

On peut les rapprocher parce que

- ce sont deux outils statistiques
- ils ont la même unité = ils sont exprimés en %
- ils partagent un même objet d'étude : le C.A. du bio en GMS
- les deux n'indiquent pas le niveau de ce C.A. car ce sont des données relatives

Q.2. Quelle différence faites-vous entre les données statistiques « 23 » et « 3.9 » ?

On peut les différencier car ces deux outils statistiques ne sont pas de même nature :

- ✓ 23 % est un **taux de variation** ...
- ✓ ...tandis que 3.9 est une **proportion**.

Q.3. Si ces deux données sont différentes alors doit-on dire que l'on calcule « un » ou « le » % ou dire dès lors « en % » ? Justifiez

On ne peut donc pas dire que ce sont « ~~des~~ » % car leur nature est différente (cf. Q.2.). L'outil statistique ne doit pas être confondu avec son unité, ici, **en** %.

Q.4. Pour distinguer ces deux données : comment interprétez-vous la présence d'un signe devant « 23 » alors que ce signe est « absent » devant « 3.9 » ?

Le **taux de variation** est d'abord (mais pas seulement... c'est aussi un indicateur de rythme) un indicateur de sens d'évolution. Ainsi le signe « + » indique **une hausse**. La **proportion** indique quant à elle une **importance relative, un poids**. Elle n'a pas de signe même si elle peut évoluer dans le temps...

Q.5. Quelle signification peut avoir un signe « + » ? Interprétez le calcul suivant :

$$[(CA_{2017} - CA_{2016}) : CA_{2016}] \times 100 = (+ / -) \text{ v } \%$$

Si l'écart au numérateur est positif on peut en déduire que le **CA 2017 est supérieur au CA 2016** donc qu'il a augmenté ce qui se traduit par un signe (+). Cette augmentation se fait **par rapport** (un rapport est une division) au **CA 2016** d'où sa présence au **dénominateur**.

...Suite ci-dessous.

Le bio dépasse les 4 milliards d'euros en GMS

4,6 milliards d'euros : le chiffre d'affaires du bio en GMS (grandes et moyennes surfaces) en CAM* à P 9 (9^{ème} mois) 2018, tous circuits.

	Évolution du CA vs 2016 en %	Poids valeur en %
TOUS CIRCUITS GMS	+23	3,9
Hypermarchés	+20,4	3,7
Supermarchés	+21,5	4,3
EDMP	+25,1	1,9
Proxi	+28,9	4,1
Drive	+32,9	6,7

<https://www.lsa-conso.fr/special-bio-le-bio-depasse-les-4-milliards-d-euros-en-gms,303506>

—Publié le 22/11/2018

* EDMP est l'initiale d'Enseigne à Dominante Marques Propres. La catégorie EDMP a été créée pour remplacer l'appellation de hard discount jugée comme dépassée. Des enseignes comme Leader Price, Le Mutant, Netto, Lidl et Aldi appartiennent entre autres à la catégorie des EDMP.

**CAM : Cumul Annuel Mobile (on regarde les ventes de l'année en mois glissant, ici de mars 2010 à mars 2011. A ne pas confondre avec CAD (Cumul à Date) ou YTD (Year To Date) qui reprennent les ventes depuis le début de l'année civile.

Pourquoi dire que l'on calcule une évolution relative ? Comment interprétez-vous la valeur de « v » ?

Une évolution se fait relativement à une situation initiale qui est la référence au « départ ». Tout est donc relatif à cette situation initiale. L'évolution ne sera donc pas un niveau (écart absolu au numérateur) mais une donnée relative qui, pour être mieux lue, s'exprimera en %. La valeur obtenue sera un indicateur de rythme (rapidité relative de l'évolution)

Q.6. Que conclure de la comparaison statistique entre, par exemple, l'évolution du CA enregistrée dans les magasins EDMP et les Hypermarchés ?

On peut les rapprocher et aussi les différencier à partir de leur taux de variation :

- Les deux types de distribution connaissent une hausse du chiffre d'affaires du bio (signe +) ...
- ...mais ces hausses ne se font pas au même rythme. Elle est plus rapide dans les magasins de type EDMP (+25.1 > +20.4)

Q.7. Interprétez [CA bio en Drive : CA Total Drive] x 100 = p %. Montrez que le bio « pèse » davantage pour les achats en « Drive ».

On peut d'après les résultats ci-contre dire que le poids du bio est le plus important dans les achats en drive puisqu'il représente 6.7 % du CA de ce circuit de consommation. Sur une dépense de 100 euros faite dans ce circuit 6.7 euros sont consacrés à des achats bio. C'est relativement plus important que pour les supermarchés par exemple où ce type de dépense ne pèse que 4.3 % (soit 2.4 points de moins). L'écart le plus significatif (4.8 points) se fait par rapport aux EDMP.

Faites une comparaison avec l'autre calcul en gras (cf. Q.5.)

A partir d'un constat sur les achats bio en drive on pourrait croire que l'évolution rapide (+32.9) est associée à un poids plus important (6.7 %) mais si on observe les EDMP, le poids du bio est le plus faible (1.9 %) tandis que l'évolution est l'une des plus rapides. Cela nous rappelle que les deux outils ne sont pas des indicateurs de niveau.

Quel profil social (notamment en termes de contrainte budgétaire) peut avoir le client passant par un « drive » ?

On peut penser que le drive étant un service supplémentaire à payer et le bio une qualité supérieure (donc plus cher) le client a un pouvoir d'achat supérieur ce qui pourrait expliquer les évolutions rapides des ventes quel que soit le circuit de distribution.