



Gestion de Caves à Vin



28/08/2015

AAT's Creations &
Formations

Pages 1 / 2

Vous êtes responsable de la gestion de la cave « CAVOGEST ».

Mr DUPOND, votre négociant en vin a regroupé dans une liste le chiffre d'affaires (en milliers d'euros) réalisé par mois, par région et par appellation sur ces ventes de vin.

Afin d'exploiter ces données, il vous faut les tableaux suivants :

1/ Le top 10 des régions avec le meilleure CA

2/ Les CA en dessous de 100

3/ Chiffre d'affaires par appellation et par région

4/ Chiffre d'affaires, par mois et par région, pour chaque appellation.

5/ Simuler une augmentation de 10 % des ventes de chaque appellation par région

6/ Chiffre d'affaires par région, idéalement de manière visuelle.

Vous devez présenter les chiffres de Mr DUPOND au propriétaire de la cave, le logo de la cave vous a été fourni par le service communication, les couleurs sont dans les tons violet. N'oubliez de respecter ces éléments dans votre présentation.



28/08/2015

AAT's Creations &
Formations

Pages 2 /2