

Retek® Data Warehouse 10.2



Guide de l'utilisateur



Le logiciel décrit dans ce manuel est fourni aux termes d'un accord de licence et ne peut être utilisé que conformément à ces termes.

Aucune partie de cette documentation ne peut être reproduite ou transmise sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit sans l'autorisation écrite expresse de Retek Inc., Retek on the Mall, 950 Nicollet Mall, Minneapolis, MN 55403, USA.

Les informations contenues dans ce document sont susceptibles d'être modifiées sans préavis.

Retek propose la documentation relative à ses produits en lecture seule afin d'assurer l'intégrité de son contenu. Le Support clientèle Retek ne peut pas prendre en charge toute documentation modifiée sans l'autorisation de Retek.

Siège social :

Retek Inc.
Retek on the Mall
950 Nicollet Mall
Minneapolis, MN 55403, USA

888.61.RETEK (appel gratuit aux
Etats-Unis)
+1 612 587 5000

Siège européen :

Retek
110 Wigmore Street
Londres
W1U 3RW
Royaume-Uni

Standard :
+44 (0)20 7563 4600

Informations commerciales :
+44 (0)20 7563 46 46
Fax : +44 (0)20 7563 46 10

Retek[®] Data Warehouse[™] est une marque commerciale de Retek Inc.

Cet ouvrage non publié est protégé par un accord de confidentialité, ainsi que par le secret commercial, le copyright et d'autres lois. En cas de publication, la notification suivante s'applique :

Retek et le logo Retek sont des marques déposées de Retek Inc.

©2002 Retek Inc. Tous droits réservés.

Tous les autres produits mentionnés sont les marques commerciales ou les marques déposées de leurs propriétaires respectifs et doivent être traitées comme telles.

Imprimé aux Etats-Unis d'Amérique.

Support clientèle

Horaires du Support clientèle :

Le Support clientèle est disponible 7 jours sur 7, 24 heures sur 24, 365 jours par an par e-mail, téléphone et accès Web.

Selon l'option d'assistance choisie par un client donné (Standard, Plus ou Premium), les heures d'accès à certains services peuvent être limitées. Les problèmes de gravité 1 (graves) sont traités 7 jours sur 7 et 24 heures sur 24 et font l'objet d'une attention continue jusqu'à leur résolution, pour tous les clients qui disposent d'une maintenance active.

Méthode de contact

Coordonnées

Internet (ROCS)

www.retek.com/support

Le site Web client sécurisé de Retek pour la mise à jour et la consultation des problèmes

E-mail

support@retек.com

Téléphone

États-Unis et Canada : 1-800-61-RETEK
(1-800-617-3835)

Reste du monde : +1 612-587-5800

AEPO : 011 44 1223 703 444

Asie pacifique : 61 425 792 927

Courrier

Retek Customer Support
Retek on the Mall
950 Nicollet Mall
Minneapolis, MN 55403, USA

Lorsque vous contactez l'assistance clientèle, veuillez fournir :

- La version du produit et le nom du programme/module.
- Une description fonctionnelle et technique du problème (y compris l'impact commercial).
- Les instructions de reconstitution, détaillées, étape par étape.
- Le message d'erreur exact reçu.
- Les copies d'écran de chaque étape que vous suivez.

Sommaire

Chapitre 1 - Retek Data Warehouse..... 1

Aide à la décision dans un contexte de vente au détail	1
Rôle de l'entrepôt de données dans l'aide à la décision	1
Retek Data Warehouse (RDW)	4

Chapitre 2 - composants et concepts des rapports..... 9

Qu'est-ce qu'un rapport ?	9
Stations RDW	10
Objets du schéma	11
Tables	11
Faits	11
Attributs	11
Hiérarchies d'utilisateur	12
Transformations	13
Objets publics	14
Mesures	14
Invites	21
Modèles et filtres	22
Organisation de l'objet d'utilisateur et conventions d'appellation	24

Chapitre 3 - hiérarchies et attributs de RDW 28

Calendrier	28
Hiérarchie système	29
Attributs	30
Produit	31
Hiérarchie système	32
Attributs	33
Architecture de l'article	35
Hiérarchie différentiateur	37
Hiérarchie système	38
Attributs	39
Organisation	40
Hiérarchie système	41
Attributs	42

Concurrent	44
Hiérarchie système	44
Attributs	45
Client	46
Hiérarchie système	46
Attributs	47
Géographique	49
Hiérarchie système	49
Attributs	50
Organisation du marché	52
Hiérarchie système	52
Attributs	52
Produit propre au marché	53
Hiérarchie système	54
Attributs	55
Promotion	56
Hiérarchie système	56
Attributs	57
Raison	58
Hiérarchie système	58
Attributs	59
Régionalité	59
Type de ventes	60
Fournisseur	60
Hiérarchie système	60
Attributs	61
Type de mode de paiement	61
Hiérarchie système	62
Attributs	62
Heure du jour	63
Hiérarchie système	63
Attributs	64
Raison de la transaction	64
Hiérarchie système	64
Attributs	65
Transferts à partir de l'organisation	65
Hiérarchie système	66

Attributs	67
-----------------	----

Chapitre 4 - Mesures de base du prix de vente et performances 69

Ventes et profit	69
Formules de base et mesures	69
Type de prix de vente	70
Rapport d'analyse des écarts	71
Rapport des contributions	73
Mesures de planification	74
Retours	75
Taxe sur la valeur ajoutée (TVA)	75
Ventes de packs	76
Faits et mesures de base	76
Rapport d'analyse des écarts	77
Contribution moyenne d'un article aux ventes de packs	77
Répartition des packs	78
Position de stock	80
Formules de base et mesures	81
Mesures de performance	82
Mouvement de stock	84
Réceptions	84
Retour au fournisseur (RF)	85
Transferts	86
Ajustements de stock	86
Marge brute de retour sur investissement (MBRSI)	86
Mesures de rapidité	87
Rotation des stocks	87
Pourcentage des ventes par rapport au stock disponible	88
Démarques	88
Formules de base et mesures	89
Prix	92
Mesures et formules de base	92
Mesures des performances	93
Analyse des magasins comparables	94
Mesures et formules de base	94
Devise locale	96
Analyse spatiale	97
Mesures et formules de base	97

Cumul d'espace alloué	100
Données du marché	101
Mesures et formules de base.....	103
Mesures des performances.....	103
Registre des stocks	111
Faits et mesures de base.....	111
Pourcentage de démarque.....	113
Rendement du fournisseur.....	115
Mesures de performances	118
Coût net	119
Conformité du fournisseur	121
PA facture fournisseur	121
Réceptions par fournisseur	122
Taux de conformité du fournisseur.....	122
Contrats et disponibilité des fournisseurs.....	125
Mesures et formules de base.....	125
Solde du contrat	125
Valeur et unités totales des engagements	126
Pourcentage de contribution de la valeur achat des commandes sur contrat au rayon	126
Prévention des pertes.....	127
Quantité des différences de caisse	128
Forçages.....	128
Bon de prévention des pertes.....	129
Activité de transaction de prévention des pertes	129
Fréquentation du magasin	132
Aperçu général.....	132
Faits et mesures de base.....	132
Taux de conversion.....	133
Glossaire	135
Abréviations et acronymes	139
Annexe A - Questions fréquemment posées	147
Suivi	147
Ventes.....	148
Licences.....	148

Navigateurs Web	148
-----------------------	-----

Intégration	148
-------------------	-----

Annexe B - Cas d'utilisation de l'attribut enfant conjoint 149

Article.....	149
--------------	-----

Prix concurrents.....	155
-----------------------	-----

Prix	158
------------	-----

Annexe C - Transformations de temps 161

Types de transformation.....	162
------------------------------	-----

Utilisations des attributs de transformation de temps	163
---	-----

Liste d'attributs	163
-------------------------	-----

Mappages des attributs.....	164
-----------------------------	-----

Jour du mois précédent	164
------------------------------	-----

Semaine du mois précédent	164
---------------------------------	-----

Jour de la semaine précédente	165
-------------------------------------	-----

Semaine de la semaine précédente	165
--	-----

Jour de l'année précédente	166
----------------------------------	-----

Semaine de l'année précédente	166
-------------------------------------	-----

Jour de l'année suivante	167
--------------------------------	-----

Semaine de l'année suivante	167
-----------------------------------	-----

Jour CMJ	168
----------------	-----

Semaine CMJ.....	168
------------------	-----

Jour CHJ	168
----------------	-----

Jour CAJ	169
----------------	-----

Semaine CAJ	169
-------------------	-----

Annexe D - Considérations techniques 171

Propriétés VLDB.....	171
----------------------	-----

Oracle	171
--------------	-----

DB2.....	171
----------	-----

Teradata	171
----------------	-----

Syntaxe spécifique de la base de données	172
--	-----

Mesures.....	172
--------------	-----

Attributs.....	173
----------------	-----

Faits	173
-------------	-----

Perte de précision de base de données (DB2)	174
---	-----

Zéros renvoyés pour les mesures composées (Teradata)	174
Annexe E – Liste des mesures - merchandising	177
Annexe F – Liste des mesures – gestion des catégories	317
Annexe G – Liste des mesures – opérations magasin	463
Annexe H – Liste des mesures - client.....	581

Chapitre 1 - Retek Data Warehouse

Cette section vous familiarise avec l'aide à la décision et l'entreposage de données dans un contexte de vente au détail. Vous y trouverez les conditions requises de base pour un système d'aide à la décision pour un détaillant. Vous apprendrez comment Retek Data Warehouse (RDW) répond aux besoins d'informations d'une organisation de vente au détail.

Aide à la décision dans un contexte de vente au détail

L'aide à la décision permet aux utilisateurs à tous les niveaux de l'organisation de vente au détail de répondre aux questions commerciales. Apporter des réponses aux questions suivantes est indispensable pour travailler et planifier dans une place de marché de vente au détail hautement compétitive et changeante :

- Quel est le niveau des ventes réelles pour cette période par rapport aux ventes planifiées ?
- Combien vaut le stock disponible et quel est son niveau par rapport à la même période de l'année précédente ?
- Quels sont mes prix par rapport à ceux de mon concurrent ?
- Quels articles d'une catégorie ou d'un rayon se vendent le mieux ?
- La dernière promotion a-t-elle été efficace ?

Les réponses à ces questions se trouvent dans l'énorme volume de ventes, de retours, de modifications de prix, de réceptions et de toutes les autres transactions générées par l'organisation de vente au détail. Ces transactions représentent la "matière première" de l'aide à la décision. Les données sur le niveau des transactions doivent être converties en informations utiles pour l'aide à la décision d'une organisation de vente au détail.

Rôle de l'entrepôt de données dans l'aide à la décision

L'entrepôt de données est le référentiel central pour toutes les données requises pour l'aide à la décision dans un contexte de vente au détail. Les applications et les composants de l'entrepôt de données permettent d'effectuer les fonctions suivantes :

- Extraire les transactions et les autres données des systèmes source.
- Transformer les données pour les rendre utiles à l'aide à la décision. A travers ce processus, les données sont organisées et normalisées afin d'être stockées dans un format cohérent dans l'entrepôt de données.

- Charger les données dans un système de gestion de base de données relationnelles (RDBMS) spécialement conçu pour l'aide à la décision.
- Fournir les outils analytiques et les interfaces capables de faire circuler les informations à travers l'organisation de vente au détail.

Les systèmes de traitement transactionnel en ligne (OLTP) tels que Retek Merchandising System (RMS), sont conçus pour un stockage des enregistrements efficace et ne conserve que peu d'informations historiques. D'un autre côté, l'entrepôt de données est constitué entièrement de données historiques organisées en zones commerciales. Ces zones commerciales sont constituées d'un relativement petit nombre de très grandes tables. Ce type d'organisation est optimal pour l'aide à la décision. Un large volume de données historiques est ainsi stocké et présenté sous forme de résumé aux utilisateurs. Les tables de l'entrepôt de données contiennent les informations utiles pour avoir une vue d'ensemble de l'organisation à n'importe quel moment de la période durant laquelle les données sont conservées, généralement entre deux et cinq ans.

Les tables de l'entrepôt de données sont constituées de *faits* et d'*attributs*. La signification de ces termes est indispensable pour comprendre le fonctionnement d'un entrepôt de données. Les faits sont des informations numériques sur l'activité économique, telles que le montant des ventes ou l'inventaire du stock. La plupart des faits sont *additifs*, ce qui signifie que l'on peut additionner deux faits du même type pour aboutir à un résultat significatif. Par exemple, on peut additionner les ventes en dollars de chaque jour de la semaine pour aboutir à la somme des ventes de la semaine. Certains faits sont *semi-additifs*, ce qui signifie que l'on ne peut pas additionner des faits du même type dans toutes les circonstances. Par exemple, on peut additionner les réceptions d'un article à un stock existant, mais on ne peut pas ajouter le nombre d'unités disponibles pour chaque jour de la semaine pour aboutir à une somme hebdomadaire. Le stock est plutôt l'expression d'une position pour une période de temps telle que le jour ou la semaine.

Séparés de leur contexte, les faits n'ont pas de signification. La déclaration "Le stock disponible était de 10" ne devient significative qu'en fonction d'une période de temps et d'un lieu. Les *attributs* permettent de remettre les faits dans leur contexte et leur confèrent une signification. Un attribut est une description générale d'un aspect particulier de l'activité commerciale tel que le lieu, le jour ou l'article. Les instances spécifiques d'un attribut sont appelées *éléments de l'attribut*, par exemple, Minneapolis (lieu), 16 avril 2002 (jour), et foulards (article). Les faits deviennent utiles quand ils sont qualifiés par un ou (dans la plupart des cas) plusieurs éléments de l'attribut.

Les attributs font fréquemment partie d'une *hiérarchie*. Les hiérarchies sont des groupes d'attributs associés qui ont des relations bien définies entre eux. Les hiérarchies représentent la structure économique de l'organisation de vente au détail. Les besoins en informations des individus varient en fonction de leur niveau dans l'organisation. Grâce aux hiérarchies, l'activité peut être analysée à tous les niveaux requis. Par exemple, un responsable du site peut souhaiter afficher les ventes de son site seulement par sous-famille pour la semaine précédente. D'un autre côté, le directeur régional veut afficher les ventes pour sa région par rayon pour le mois en cours.

Les données des tables de faits fournissent la base des mesures nécessaires pour l'aide à la décision, mais elles ne sont pas suffisantes pour répondre aux nombreuses et complexes questions que pose le commerce de détail. L'entrepôt de données sert à répondre aux demandes d'informations des utilisateurs à tous les niveaux de l'organisation de vente au détail. L'aide à la décision pour la vente au détail requiert un ensemble de mesures sophistiquées qui poussent la capacité analytique au-delà des faits bruts conservés dans les entrepôts de données. La réponse à de nombreuses questions commerciales requiert des requêtes et des calculs qui utilisent les données de l'entrepôt de données, par exemple :

- Dans quelle mesure -en pourcentage- les ventes d'une famille ont-elles contribué au total des ventes pour le rayon, pour la saison et l'année actuelle ?
- Quel est le niveau des marges de profit pour chaque région par rapport à la même période de l'année précédente ?
- Quels sont les articles les plus et les moins rentables de notre place de marché ?
- Quel est le niveau des ventes réelles par rapport aux ventes planifiées pour cette période ?

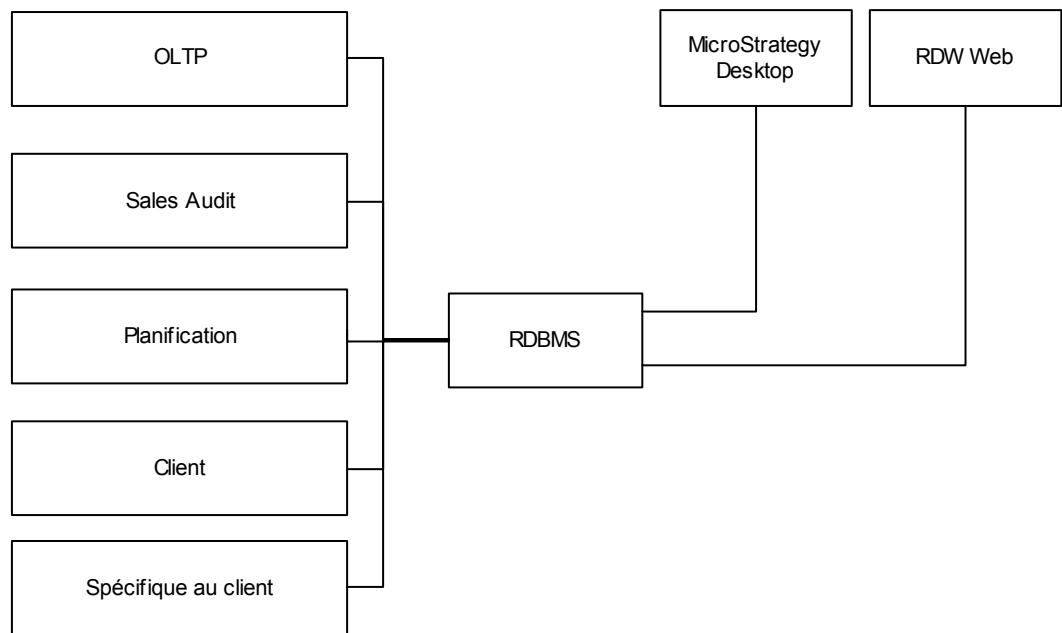
Répondre à ces questions et aux milliers d'autres questions que se pose une organisation de vente au détail requiert des moteurs de recherche analytique sophistiqués capables de récupérer et de manipuler les données dans les entrepôt de données. Ce qui est rendu possible grâce aux outils de traitement analytique en ligne (OLAP). Ces applications et ces interfaces permettent de créer des mesures commerciales sophistiquées pour l'analyse. Elles permettent d'effectuer des recherches très complexes dans l'entrepôt de données. Elles fournissent les informations auprès des nombreux et différents utilisateurs.

Retek Data Warehouse (RDW)

RDW remplit les besoins en information des décideurs à travers l'organisation de vente au détail. RDW a été spécifiquement conçu et optimisé pour la vente au détail. Ces composants permettent d'extraire l'énorme volume de données des systèmes de transaction à travers l'organisation. Ils transforment les données en mesures commerciales porteuses de sens.

Le schéma suivant représente les principaux composants de RDW.

Sources de données



Composants de RDW

Le système de traitement transactionnel en ligne (OLTP), tel que Retek Merchandising System (RMS), est la principale source de données pour RDW. L'OLTP fournit la plupart des données d'attribut, ce qui comprend l'organisation, le produit, le calendrier et la plupart des autres hiérarchies. En plus, l'OLTP fournit les faits pour la plupart des datamarts incluant le stock, la tarification, les coûts, le registre des stocks, et la conformité du fournisseur.

Les transactions au point de vente sont une source clé d'informations pour plusieurs tables de faits de RDW. La transformation de ces données au niveau de décision approprié fournit des informations cruciales sur les ventes et les retours. En plus, les données au point de vente sont une source d'informations sur la productivité des employés et sur le contrôle des pertes. Les données de transaction au point de vente peuvent être fournies par Retek Sales Audit (ReSA) ou par l'interface d'un autre système.

RDW contient les données de planification concernant les ventes et les autres datamarts, ce qui permet de comparer les résultats planifiés et les résultats réels. Les faits du plan concernant un plan original et actuel sont importés de l'application Retek TopPlan ou si TopPlan n'est pas disponible, d'un autre système de planification.

Retek Customer Order Management (RCOM) est une solution centralisée qui recouvre tous les canaux pour la gestion de l'interaction clientèle. RCOM est la source des données clientèle et démographiques. Ces informations doivent être extraites d'un autre système si RCOM n'est pas utilisé.

RDW fournit une infrastructure de données pour lesquelles il n'existe pas de système source Retek. Les interfaces spécifiques client doivent fournir les données pour les données d'attribut suivantes :

- Compte client
- Zone client
- Clusters produits et clients
- Saison couverte par le plan
- Données du marché

En plus, les interfaces spécifiques client doivent arrêter les faits dans ces zones :

- Données du marché
- Allocation d'espace
- Flux de clientèle

Voir le *Guide des opérations de RDW* pour plus d'informations.

Les données extraites des systèmes de transaction et transformées pour s'adapter à la base de données de RDW sont les blocs constitutifs des mesures commerciales, mais ne sont pas suffisantes pour répondre à la plupart des questions commerciales. Typiquement, les données sont conservées à un niveau bas et très précis dans RDW. Par exemple, RDW conserve les données de ventes en fonction des attributs de site, d'article et de jour. Ce qui signifie qu'il y aura une ligne dans la table de faits des ventes pour chaque combinaison de ces attributs. Dans la plupart des cas cependant, l'analyste voudra afficher les données à des niveaux supérieurs des hiérarchies de produit et d'organisation, et pour une plus longue période qu'un seul jour.

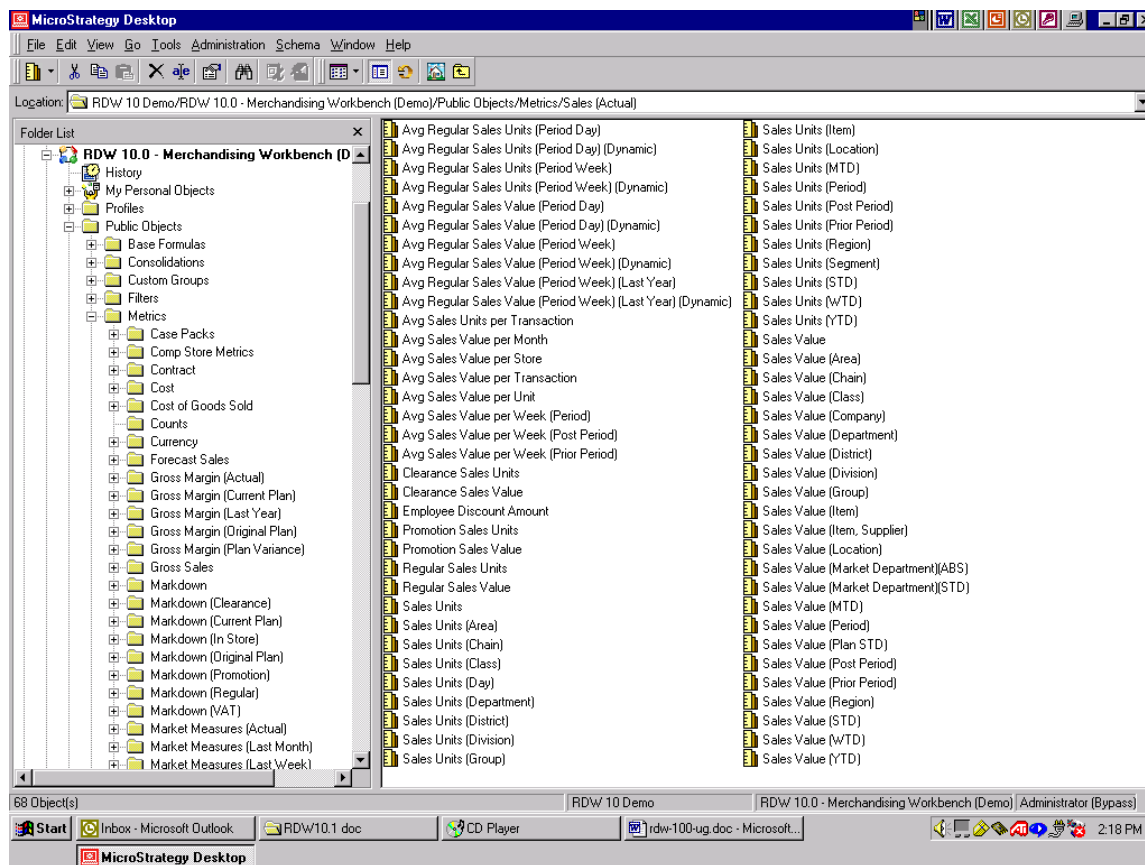
Une aide à la décision efficace requiert que les faits soient conservés à un niveau très précis, alors que les mesures sont effectuées à chaque niveau de l'organisation, là où il y en a besoin. Par exemple, un responsable du site effectuant une évaluation des ventes mensuelles au niveau du rayon veut un rapport affichant le total des ventes pour chaque rayon. Lorsque le responsable du site repère un problème potentiel au niveau du rayon, il peut vouloir concentrer son analyse sur la sous-famille ou même sur les articles spécifiques concernés. RDW permet une analyse à tous les niveaux requis en stockant les informations à un niveau bas ou très précis tout en permettant des rapports à des niveaux de résumé.

Dans certains cas, RDW enregistre les données sur plusieurs niveaux pour faciliter l'analyse et améliorer les performances. Par exemple, les faits de vente sont conservés par sous-famille et par semaine, ainsi que par article et par jour (l'attribut du site est présent dans les deux tables). Il en résulte que les mêmes données existent dans plus d'une table de faits dans la base de données. Alors que les données redondantes améliorent les performances en réduisant le nombre de recherches effectuées par le système, cela demande aussi davantage de maintenance au niveau des programmes et des tables. RDW utilise des données redondantes dans peu de cas, là où tous les clients pourront en bénéficier en termes de performance. Dans la plupart des cas cependant, les clients doivent spécifier où ils en ont besoin à partir d'une analyse de leurs besoins.

La récapitulation des données à n'importe quel niveau requis est la première condition pour remplir les besoins d'informations complexes du décideur pour la vente au détail. En soi, cependant, ce n'est pas suffisant pour effectuer les mesures commerciales complexes requises dans la plupart des analyses. Pour répondre à la question "Dans quelle mesure -en pourcentage- le chiffre d'affaires de chaque site contribue-t-il au chiffre d'affaires global de la région ?", nous devons connaître le chiffre d'affaires global de la région et le total pour chaque site appartenant à la région afin d'effectuer le calcul requis ($\text{Ventes de la région} / \text{Ventes du site}$).

L'outil OLAP effectue ces opérations dans l'entrepôt de données. Dans l'interface de RDW MicroStrategy Desktop™ se trouve l'outil de développement utilisé pour créer un ensemble de mesures commerciales et des indicateurs de performance clés pour l'aide à la décision pour la vente au détail. Ces mesures ont été développées en accord avec les pratiques d'excellence et couvrent presque tous les aspects du commerce de détail.

L'illustration suivante présente RDW vu à travers l'application MicroStrategy Desktop.



Mesures économiques de RDW et indicateurs de performance clés dans MicroStrategy Desktop

L'ensemble des mesures de prix de vente est utilisé pour un grand nombre de rapports prédéfinis qui appartiennent à RDW. Les rapports prédéfinis sont accessibles aux utilisateurs de RDW lorsque l'application est installée et que les données sont accessibles. L'exemple suivant illustre un rapport d'analyse des ventes prédéfinis créé dans MicroStrategy Desktop.

Mesures	Chiffre d'affaires	Chiffres d'affaires normal	% Contribution des ventes normales au chiffre d'affaires	Chiffre d'affaires promotionnel	% Contribution des ventes promotionnelles au chiffre d'affaires	Chiffre d'affaires des soldes	% Contribution des soldes au chiffre d'affaires
Organisation (Site)							
Minneapolis 14101	376,849	72,444	19.22%	215,062	57.07%	89,344	23.71%
St. Paul 14102	465,516	125,116	26.88%	212,456	45.64%	127,943	27.48%

Rapport d'analyse des ventes

Bien que l'ensemble des rapports prédéfinis soit extensif et couvre la plupart des informations requises dans une organisation de vente au détail, il n'est pas exhaustif. Les analystes économiques et les autres utilisateurs peuvent vouloir ajouter leurs propres rapports en accord avec les pratiques commerciales spécifiques à leur organisation. Par exemple, un détaillant peut vouloir faire un rapport à un niveau de produit ou de l'organisation pour lequel il n'existe pas de rapport prédéfini. Dans la plupart des cas, les mesures requises pour le rapport se trouveront dans l'ensemble des mesures prédéfinies de RDW. Dans ces circonstances, l'utilisateur de Desktop doit comprendre les conditions de l'activité requises pour le rapport, il doit identifier les mesures appropriées dans l'ensemble de RDW et doit établir le rapport. Dans certains cas, l'analyste économique doit modifier une mesure prédéfinie ou créer une nouvelle mesure adaptée aux pratiques commerciales de l'organisation. L'interface de Desktop le permet quand cela est nécessaire.

Les chapitres 2 à 4 de ce document fournissent des informations supplémentaires sur l'ensemble des mesures disponibles dans RDW et sur la façon dont elles peuvent être utilisées dans les rapports.

La plupart des utilisateurs d'une organisation de vente au détail n'auront pas besoin de toutes les fonctionnalités disponibles dans MicroStrategy Desktop. Ils interagiront avec RDW à travers RDW Web, une application souple et facile à apprendre, dont l'interface d'une approche facile donne accès au puissant moteur analytique de RDW.

Les utilisateurs de RDW Web peuvent exécuter des rapports prédéfinis ou d'autres rapports publics auxquels ils ont accès. Les utilisateurs peuvent aussi créer des rapports utilisant une ou plusieurs options. En plus d'exécuter et de créer des rapports, les utilisateurs de RDW Web peuvent

- Mettre en forme et imprimer des rapports
- Enregistrer des rapports qu'ils ont créés ou modifiés dans un dossier personnel
- Etablir des groupes de rapports pour une exécution automatique
- Rechercher des rapports ou des mesures économiques spécifiques en fonction d'un mot-clé
- Exporter des données vers d'autres applications.

Chapitre 2 - composants et concepts des rapports

Les utilisateurs de RDW visualisent les informations en exécutant des rapports. Les rapports sont composés de plusieurs autres objets qui fournissent une structure et déterminent les informations incluses. Les blocs constitutifs des rapports existent indépendamment dans RDW pour permettre de réutiliser les objets. Ce chapitre explique le rôle de chaque type d'objet dans l'entrepôt des données.

Qu'est-ce qu'un rapport ?

Un rapport est composé de trois objets : les mesures, les attributs, et les filtres.

Les *Mesures* représentent les mesures commerciales et les indicateurs de performance clés qui apparaissent sur un rapport. Le chiffre d'affaires et les en-têtes des autres colonnes du rapport d'échantillon sont des mesures.

Les *Attributs* caractérisent les mesures commerciales et leur donnent une signification. Le chiffre d'affaires et les autres mesures d'un rapport n'ont de sens que s'ils sont référencés par un ou plusieurs attributs. Dans l'exemple, les mesures sont référencées par le site et le rayon.

Un *filtre* limite ou contraint les données du rapport pour qu'il ne contienne que les informations relatives au problème en question. Dans l'exemple, le filtre limite le rapport à un seul site et rayon. De plus, il limite la période couverte par le rapport à une seule semaine.

Les rapports peuvent contenir d'autres objets tels que les invites et les hiérarchies. Ces objets seront traités ultérieurement dans cette section.

			Chiffre d'affaires	Chiffre d'affaires (CMJ)	Chiffre d'affaires (CAJ)	% Variation du chiffre d'affaires p/r à l'année précédente	% Variation du chiffre d'affaires p/r à l'année précédente (CMJ)	% Variation du chiffre d'affaires p/r à l'année précédente (CAJ)	% Ecart entre le chiffre d'affaires net et le PA	% Ecart entre le chiffre d'affaires net et le PA (CMJ)	% Ecart entre le chiffre d'affaires net et le PA (CAJ)
Total	Total		99,530,519	147,583,893	147,583,893	(16.15%)	(18.57%)	(18.57%)	554.12%	556.28%	556.28%
SS US East	1015										
	Minneapolis	14101	13,613,503	21,435,129	21,435,129	31.22%	36.29%	36.29%	640.63%	689.47%	689.47%
	St. Paul	14102	12,459,920	18,114,903	18,114,903	(35.31%)	(38.50%)	(38.50%)	577.03%	564.14%	564.14%
	Green Bay	20003	13,073,377	19,279,510	19,279,510	21.95%	17.48%	17.48%	607.49%	606.58%	606.58%
SS Canada East	1016										
	Quebec	14202	11,024,229	16,111,183	16,111,183	(39.94%)	(42.34%)	(42.34%)	491.33%	484.01%	484.01%
MV Canada West	1017										
	Edmonton	15101	12,592,297	18,322,872	18,322,872	17.30%	11.52%	11.52%	552.91%	548.28%	548.28%
MV US West	1018										
	Los Angeles	15201	11,590,074	16,795,180	16,795,180	(39.87%)	(43.00%)	(43.00%)	492.23%	476.75%	476.75%
	San Francisco	15205	12,735,013	19,475,937	19,475,937	18.86%	18.85%	18.85%	551.80%	575.58%	575.58%
	Las Vegas	15206	12,442,106	18,049,178	18,049,178	(35.40%)	(38.67%)	(38.67%)	526.55%	514.60%	514.60%

Rapport instantané des ventes du site

Pour créer des mesures et des rapports, l'outil OLAP doit avoir accès aux faits et aux attributs stockés dans la base de données de RDW. De plus, l'outil OLAP requiert une définition des types de données et leurs relations. Les données et les tables de la base de données sont visibles à travers un ensemble d'entités appelées *objets du schéma*. Les objets du schéma sont les blocs constitutifs des mesures commerciales et des rapports qui sont accessibles aux utilisateurs. Les mesures et les rapports ainsi qu'un certain nombre d'autres objets utilisés à des fins de rapport pour les utilisateurs finaux sont appelés *objets publics*. Les schémas et les objets publics seront traités ultérieurement en détail dans ce chapitre.

Stations RDW

RDW est divisé en quatre stations par zone économique et par rôle utilisateur :

- Marchandisage
- Gestion des catégories
- Store Operations (Opérations magasin)
- Client

Dans MicroStrategy, chaque station est définie comme un *projet*. Ces projets partagent la base de données physique et ont accès aux tables de faits et d'attributs selon leur fonction. Par exemple, les informations client ne sont accessibles que dans la station client.

Bien que les projets partagent la base de données physique et un ensemble de données, ils apparaissent aux utilisateurs de RDW Web et de MicroStrategy Desktop comme des entités séparées car ils requièrent des logins distincts et ont leur propre sécurité.

Les sections suivantes traitent des schémas et des objets publics en détail. Chaque projet possède un ensemble d'utilisateurs et d'objets du schéma en tant que partie du produit. Les informations des sections suivantes sont conçues pour vous aider à comprendre les mesures commerciales et les indicateurs de performance clés présentés dans le chapitre 4.

Objets du schéma

Les objets du schéma permettent l'accès aux tables, aux visualisations, aux colonnes des faits, à la description des attributs et aux autres objets de la base de données de RDW. Ces objets sont stockés dans le dossier des objets du schéma pour le projet dans Microstrategy Desktop.

Tables

La base de données de RDW est constituée de tables de faits et de tables de description des attributs. Par exemple, la table des faits de vente contient un enregistrement des données de ventes pour chaque combinaison des attributs article, site et jour. Les tables d'attributs contiennent des informations de description des attributs. Par exemple, la table des sites conserve un enregistrement pour chaque site de l'organisation. Une table doit faire partie d'un projet pour avoir accès aux données de la table. Chaque projet RDW contient toutes les tables qui sont requises pour les rapports dans sa zone économique.

Faits

Un fait est un objet du schéma qui permet l'accès à une colonne contenant des données numériques dans une ou plusieurs tables de base de données. Par exemple, le fait de vente F_SLS_AMT (montant des ventes) permet l'accès à la colonne correspondante dans les tables des ventes dans la base de données de RDW.

Les faits sont la base des formules utilisées pour construire les mesures commerciales. Par exemple, la formule SUM(F_SLS_AMT) est la base de calcul du montant des ventes brutes.

En règle générale, toutes les colonnes de faits des tables disponibles pour le projet ont été converties en objets de fait pour Microstrategy. Les faits sont la base d'un autre type d'objet appelé *formules de base*. Elles sont décrites dans la section suivante. Les faits pour le projet sont situés dans le sous-répertoire des Faits dans le dossier Objets du schéma du projet.

Attributs

Un attribut est un objet du schéma qui décrit des aspects ou des caractéristiques de l'activité. Les attributs sont utilisés pour agréger les données et les contraindre dans un rapport, ce que l'on verra à propos des mesures et des filtres dans la section suivante.

Les attributs peuvent être reliés ensemble au travers des relations parent-enfant. Dans une relation de ce type, l'attribut enfant appartient à un et à un seulement attribut parent. Les relations parent-enfant forment des hiérarchies dans lesquelles la relation de n'importe quel attribut avec un autre attribut situé au-dessus est prévisible. Par exemple, l'attribut de site de la hiérarchie organisation est défini comme enfant de l'attribut de région. Tous les éléments de l'attribut de site existeront dans une et une seule région. Comme l'attribut de région est aussi défini comme l'enfant d'un autre attribut, la relation de l'attribut de site avec tous les autres attributs de la hiérarchie est prévisible.

Les hiérarchies permettent les analyses dans les données qui représentent fréquemment une partie importante de l'analyse commerciale. Les recherches menées sur un problème commercial commencent fréquemment au niveau du résumé et se déplacent vers des niveaux plus détaillés à mesure que l'analyse évolue. Les analyses permettent à un utilisateur de se concentrer sur les parties de l'ensemble de données où des problèmes ont été identifiés.

Les attributs qui n'appartiennent pas à la même hiérarchie sont liés lorsqu'ils existent sur la même table de faits. Les attributs article, site et semaine ne sont pas formellement liés dans une hiérarchie. Cependant, tous ces attributs existent dans la même table des faits de vente. Cela signifie que l'on peut obtenir la réponse à n'importe quelle question qui met en jeu des données référencées par une ou plusieurs combinaisons de ces attributs. Par exemple, on peut souhaiter d'abord voir les données de ventes par site et par semaine. Comme la table de faits contient également l'attribut article, il est possible de réorganiser les données en utilisant l'attribut article. En règle générale, les informations peuvent être référencées par n'importe quels attribut ou combinaison d'attributs qui appartiennent à la table de faits.

Les attributs pour le projet sont définis dans le sous-répertoire des Attributs dans le dossier Objets du schéma du projet.

Hiérarchies d'utilisateur

Les hiérarchies d'utilisateur sont des objets du schéma qui fournissent des séquences de navigation pour des invites de filtre et d'autres Objets publics qui utilisent les attributs et leurs éléments. Les hiérarchies d'utilisateur ne doivent pas être confondues avec les hiérarchies logiques définies dans le modèle de données. Une hiérarchie d'utilisateur peut contenir et contient souvent des attributs qui sont liés dans une hiérarchie logique. Cependant, une hiérarchie d'utilisateur permet facilement aux utilisateurs du projet de parcourir les attributs et leurs éléments. Par conséquent, une hiérarchie d'utilisateur peut contenir des éléments de plusieurs attributs et hiérarchies. Quand une hiérarchie d'utilisateur contient des attributs associés, il est possible de sauter des niveaux de hiérarchie par commodité. Par exemple, l'attribut année est défini comme le parent de l'attribut trimestre. Une hiérarchie d'utilisateur permet cependant aux utilisateurs d'éviter le trimestre et de passer directement de l'année au mois, à la semaine et au jour.

Les hiérarchies d'utilisateur se trouvent dans le sous-répertoire Hiérarchies dans le dossier Objets du schéma du projet. Chaque station contient un ensemble de hiérarchies adaptées à ses fonctions. Les clients ont la possibilité de créer des hiérarchies supplémentaires pour répondre aux besoins spécifiques de leurs utilisateurs. Reportez-vous à la documentation de MicroStrategy Desktop pour l'utilisation de l'éditeur de hiérarchie.

Transformations

Les comparaisons dans le temps constituent une part essentielle de l'analyse à tous les niveaux dans le secteur de la distribution. Par exemple, la comparaison du chiffre d'affaires du cumul saison jusqu'à ce jour avec celui de la même période de l'année précédente, ou la comparaison de la valeur du stock actuel avec celui de la semaine précédente.

Les transformations dans le temps requièrent des tables qui associent les éléments des attributs temporels aux autres éléments du même attribut. Pour chaque année, mois, semaine, ou jour donnés, il existe une durée correspondante pour l'année précédente. Les tables de transformation déterminent la relation entre les éléments pour une durée de référence. Par exemple, pour comparer le chiffre d'affaires de la semaine actuelle avec celui de la même semaine de l'année précédente, on utilise une table qui détermine chaque semaine du calendrier ainsi que les semaines correspondantes pour l'année précédente. Grâce à cette table, il est possible de retrouver la semaine correspondante pour l'année précédente pour chaque semaine du calendrier. Ceci est un exemple de transformation *d'un-à-un*. Pour chaque élément de la table, il existe un élément correspondant pour la durée en question.

De plus, il existe des transformations *de plusieurs-à-plusieurs* pour calculer le cumul annuel jusqu'à ce jour, le cumul saison jusqu'à ce jour et d'autres totaux de la sorte. Ces tables déterminent tous les éléments qui doivent être inclus pour calculer un total à partir d'un point de référence. Par exemple, une transformation de cumul annuel jusqu'à ce jour détermine tous les jours ou toutes les semaines qui seront inclus dans la transformation à partir d'un jour ou d'une semaine donnés depuis le début de l'année.

Les transformations sont associées comme des propriétés des mesures. Ces mesures récupèrent les informations spécifiées dans les tables de transformation.

Les transformations se situent dans le dossier des objets du schéma dans l'interface de MicroStrategy Desktop. RDW contient un ensemble de transformations de temps extensif mais pas exhaustif. Les clients ont la possibilité de créer des transformations supplémentaires en fonction de leurs besoins spécifiques. Pour ajouter une nouvelle transformation il faut ajouter une table et apporter les modifications nécessaires aux programmes de batch, il faut aussi créer la transformation dans MicroStrategy Desktop.

Les objets du schéma décrits ici permettent de créer les mesures commerciales et les autres objets requis pour fournir les informations aux utilisateurs de RDW. Ceux-ci seront décrits dans la prochaine section.

Objets publics

Les objets publics sont les composants que les utilisateurs visualisent ou avec lesquels ils interagissent. Un rapport, une mesure ou un filtre sont des objets publics. Les objets qui constituent un rapport sont définis indépendamment pour permettre leur réutilisation. Comme un objet du schéma tel qu'un fait ou un attribut, les mesures ou les autres objets publics sont créés une fois pour toute et sont accessibles à travers tout le projet.

Mesures

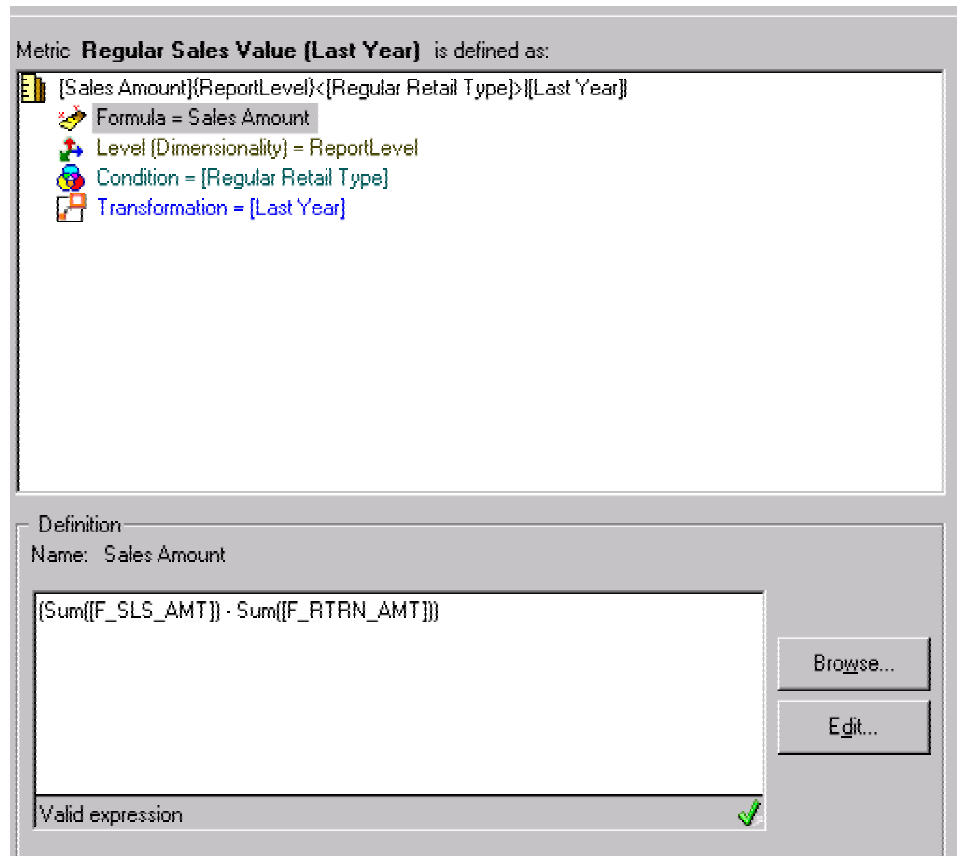
RDW contient un ensemble extensif de mesures commerciales et d'indicateurs de performance clés conçus spécialement pour l'aide à la décision dans le secteur de la distribution. Dans MicroStrategy, ces objets sont appelés *mesures*. Les mesures sont organisées par zone économique dans le sous-dossier Mesures du dossier Objets publics dans MicroStrategy Desktop.

Les informations présentées dans cette section vont vous aider à comprendre comment les mesures fonctionnent. Les mesures sont traitées par zone économique dans le chapitre 4.

Les mesures sont des mesures de performance, généralement numérique, qui mesurent certains aspects de la performance économique. Le niveau de complexité des mesures varie entre la simple somme des valeurs d'une seule colonne de faits et des calculs très complexes comme ceux impliqués dans le calcul de la rotation des stocks.

Une mesure permet de comprendre comment une mesure de performance est calculée. Le bloc constitutif de calcul de base d'une mesure est une formule qui spécifie le calcul qui doit être effectué. Une mesure peut contenir d'autres composants spécifiant des critères supplémentaires pour calculer la mesure.

L'illustration suivante présente les composants d'une mesure telle qu'elle est définie dans l'éditeur de mesures de MicroStrategy Desktop.



Les mesures qui apparaissent dans un rapport peuvent être divisées en deux catégories générales :

- Une *mesure simple* exerce une fonction sur un fait. Une mesure qui effectue la somme des valeurs du montant des ventes dans la table des faits de vente est une mesure simple.
- Une *mesure composée* est une opération mathématique qui utilise deux ou plusieurs mesures. Une mesure qui calcule le chiffre d'affaires moyen en divisant le montant des ventes par le nombre d'unités vendues est une mesure composée.

Une mesure est composée d'un ou de plusieurs composants. Ces composants sont traités en détail dans les sous-sections suivantes.

Formule

Toutes les mesures ont une formule qui détermine comment la mesure est calculée.

La formule d'une *mesure simple* spécifie un fait et une fonction pour le fait. La formule suivante calcule une somme de valeurs dans la colonne de faits de vente :

$$\text{Sum}(\text{F_SLS_AMT})$$

où F_SLS_AMT est le fait, et SUM est la fonction devant être exécutée.

La formule de la mesure peut être stockée comme un objet séparé dans MicroStrategy Desktop en tant que *formule de base*. Une formule de base est un objet public qui peut être référencé par plusieurs mesures. Dans plusieurs cas, plusieurs variations d'une mesure utilisent la même formule. Par exemple, une même formule -utilisant des ensembles de données différents- permet de calculer le chiffre d'affaires pour l'année actuelle et l'année précédente. L'importance des formules de base et leur réutilisation deviendront plus claires lorsque les niveaux et les transformations de mesure seront traités.

Une formule de base existe pour chaque fait dans RDW, même lorsque le fait n'est pas utilisé dans une mesure actuelle. En conséquences, les mesures n'ont pas directement accès aux objets de fait. Le fait est référencé dans la mesure par une formule de base pour ce fait.

Dans certains cas, une formule de base peut contenir plusieurs fonctions et exécuter une opération arithmétique. Par exemple, RDW affiche les ventes et les retours dans deux colonnes de faits séparées dans les tables de faits de vente. Cependant, le chiffre d'affaires net (ventes moins retours) est la valeur la plus souvent requise dans un rapport ou dans des calculs. Par conséquent, il existe une formule de base pour le chiffre d'affaires :

$$(\text{Sum}(\text{F_SLS_AMT}) - \text{Sum}(\text{F_RTRN_AMT}))$$

Les formules de base se trouvent dans le dossier Objets publics dans MicroStrategy Desktop. Elles sont organisées par zone économique.

Comme prévu, les mesures simples qui agrègent des faits sont insuffisantes pour une analyse complexe. Les analyses complexes requièrent des calculs basés sur d'autres mesures. Elles sont qualifiées de *mesures composées*. Les mesures suivantes calculent le chiffre d'affaires moyen par unité à partir de deux mesures simples :

Chiffre d'affaires / Ventes en quantité

Les mesures simples de ce calcul se font à partir des formules de base qui font la somme des valeurs inscrites dans les colonnes de faits de la table de faits de vente. La mesure composée aurait accès aux formules de base plus directement. Le calcul serait alors le suivant :

$$(\text{Chiffre d'affaires} - \text{Valeur des retours}) / (\text{Ventes en quantité} - \text{Unités retournées})$$

L'utilisation des mesures simples à partir des formules de base est plus pratique pour établir des mesures puisqu'elle permet une réutilisation de ces objets.

Les mesures composées sont la base d'autres mesures. Par exemple, le calcul de la rotation des stocks se fait à partir d'une mesure simple (le chiffre d'affaires) et d'une mesure composée :

$$\text{Chiffre d'affaires} / \text{Valeur vente moyenne des stocks}$$

La valeur vente moyenne des stocks est elle-même une mesure composée, établie en fonction de mesures simples à partir des formules de base des faits utilisés dans les calculs :

$$(\text{Valeur vente du SDI} + \text{Valeur vente du SDF (SUM)}) / (\text{Nb de semaines avec Stock} + 1)$$

Les mesures composées dans RDW ont accès à d'autres mesures composées quand cela est possible. Ce qui simplifie le processus d'établissement des mesures.

Niveau

Le composant du niveau d'une mesure détermine le niveau de l'attribut auquel une mesure s'agrègera. Par défaut, une mesure s'agrège au niveau des attributs dans le rapport. Le rapport suivant présente le chiffre d'affaires par site. Dans ce cas, la mesure du chiffre d'affaires s'agrège au niveau du site. Si l'attribut était la région plutôt que le site, la mesure du chiffre d'affaires s'agrègerait au niveau de la région au lieu du site.

Organisation (Site)		
Minneapolis	14101	389,914

Chiffre d'affaires par site

Certaines mesures complexes requièrent plus d'un niveau d'agrégation dans les formules. Par exemple, si l'on veut un rapport qui présente le pourcentage de la contribution du chiffre d'affaires de chaque site à sa région. Nous devons alors connaître le chiffre d'affaires de chaque site et le chiffre d'affaires total de la région à laquelle il appartient pour créer la formule de cette mesure :

$$\text{Chiffre d'affaires (Site)} / \text{Chiffre d'affaires (Région)}$$

Le rapport d'échantillon calcule le chiffre d'affaires au niveau du site seulement. Le total de la région, cependant, requiert un calcul plus complexe. Cette valeur doit être obtenue grâce à une recherche séparée dans la base de données, en dehors des contraintes imposées par le niveau d'agrégation par défaut du rapport.

Mesures		Chiffre d'affaires	Chiffre d'affaires (Région)
Description du site	Identificateur du site		
Los Angeles	15201	284,867	832,071
San Francisco	15205	276,455	832,071
Las Vegas	15206	270,749	832,071

Chiffre d'affaires par site avec le total de la région

Remarquez que le total pour la région est la somme des valeurs pour tous les sites de la région. Par conséquent, c'est une valeur répétée pour tous les sites qui sont dans la même région. Bien qu'il soit nécessaire d'effectuer le calcul, le total pour la région ne devrait normalement pas apparaître sur le rapport car il apporte peu à cette question économique. Il peut apparaître comme un sous-total. Cependant, il ne constituera un total du chiffre d'affaires que pour les sites mentionnés dans le rapport et il n'équivaudra au total de la région que si tous les sites de la région sont mentionnés.

Le rapport suivant présente les valeurs pour tous les sites et les pourcentages de la contribution au total de la région. La mesure qui calcule le total de la région n'apparaît pas sur le rapport mais elle est utilisée pour calculer le pourcentage de la contribution.

Mesures		Chiffre d'affaires	Contribution du chiffre d'affaires à la région
Description du site	Identificateur du site		
Los Angeles	15201	284,867	34.24%
San Francisco	15205	276,455	33.22%
Las Vegas	15206	270,749	32.54%

Contribution du site aux ventes de la région

Les calculs complexes analysés ici requièrent un outil OLAP capable d'effectuer plusieurs recherches, appelées parfois passes, dans la base de données pour calculer une seule mesure. Cette capacité est essentielle dans un contexte de vente au détail, pour laquelle le calcul des pourcentages de contribution et d'écarts au sein de l'organisation et des hiérarchies de produit est un besoin constant.

Une mesure qui spécifie un niveau d'agrégation différent du niveau par défaut du rapport est qualifiée de *mesure dimensionnelle*. RDW contient plusieurs mesures dimensionnelles pour les ventes et le profit pour les attributs dans l'organisation et dans les hiérarchies de produit. Vous trouverez ci-dessous une liste des mesures dimensionnelles pour le chiffre d'affaires dans la hiérarchie de produit.

- Chiffre d'affaires (Entreprise)

- Chiffre d'affaires (Département)
- Chiffre d'affaires (Groupe)
- Chiffre d'affaires (Rayon)
- Chiffre d'affaires (Famille)

Ces mesures dimensionnelles pour les attributs de la hiérarchie de produit permettent d'établir des mesures composées qui mesurent la contribution d'éléments de niveaux inférieurs dans la hiérarchie organisation aux niveaux parents.

Mesure	Formule
% de la contribution au Chiffre d'affaires de l'Entreprise	Chiffre d'affaires / Chiffre d'affaires (Entreprise)
% de la contribution au Chiffre d'affaires du Département	Chiffre d'affaires / Chiffre d'affaires (Département)
% de la contribution au Chiffre d'affaires du Groupe	Chiffre d'affaires / Chiffre d'affaires (Groupe)
% de la contribution au Chiffre d'affaires du Rayon	Chiffre d'affaires / Chiffre d'affaires (Rayon)
% de la contribution au Chiffre d'affaires de la Famille	Chiffre d'affaires / Chiffre d'affaires (Famille)

Les rapports suivants présentent la contribution des ventes et du profit des sous-familles aux attributs parents tels que l'entreprise et le rayon.

Mesures	Chiffre d'affaires	% Contribution du chiffre d'affaires au rayon	% Contribution du chiffre d'affaires à l'entreprise	Profit	% Contribution du profit au rayon	% Contribution du profit à l'entreprise
Sous-famille						
Total	938,844	NA	NA	250,672	NA	NA
Pommes de terre 201	143,194	15.25%	4.89%	67,486	26.92%	10.28%
Céréales froides 201	264,013	28.12%	9.02%	57,476	22.93%	8.76%
Pâtes 202	495,946	52.83%	16.95%	115,866	46.22%	17.65%
Céréales chaudes 202	35,690	3.80%	1.22%	9,844	3.93%	1.50%

Lorsqu'une mesure a un niveau de dimension prédéfini, le nom du niveau de l'attribut apparaît entre parenthèses après le nom de la mesure.

Condition

Une condition ou un filtre limitent les données qui sont récupérées dans la base de données. Le filtre attaché à un rapport limite les données qui sont récupérées pour les mesures dans le rapport. Par exemple, un filtre peut limiter les informations d'un rapport à un mois, un rayon, ou un site particulier.

Les filtres limitent généralement toutes les mesures dans un rapport. Dans certains cas cependant, il est nécessaire d'imposer des limites supplémentaires pour certaines mesures individuelles dans un rapport. Quand une condition est appliquée à une seule mesure, elle n'affecte pas les autres mesures du rapport. Une condition de mesure joue le même rôle pour la mesure qu'un filtre pour un rapport. Elle limite les données récupérées en fonction d'une ou de plusieurs conditions.

Dans RDW, les montants des ventes et des retours sont segmentés par type de prix en fonction du type de prix de vente (normal, promotionnel, ou soldé). Les tables de faits de vente présentent les montants des ventes et des retours dans deux colonnes de faits (F_SLS_AMT et F_RTRN_AMT). Le type de prix de vente est indiqué par un code pour chaque ligne de la table. Par conséquent, une mesure de ventes récupère toutes les valeurs, quelque soit le type, sauf si un type de prix est spécifié. Pour qu'il en soit ainsi, un filtre spécifiant le type de prix est attaché à la mesure. Par exemple, le type de prix normal est indiqué dans la table de faits par la valeur 1. Un filtre indiquant que le type de prix doit être égal à 1 est attaché à une mesure. Les recherches pour cette mesure limiteront les données à celles des lignes de la table de faits dont le type de prix de vente est 1.

Le rapport suivant affiche le chiffre d'affaires par type de prix de vente. La mesure Chiffre d'affaires est un total pour tous les types de prix de vente. Cette mesure ne prend pas en compte le type de prix de vente. Elle n'est limitée que par le filtre qui est appliqué au rapport dans son ensemble. Les mesures pour chaque type de prix sont limitées par une limite supplémentaire, limitant les valeurs en fonction des trois types de prix.

Mesures	Chiffre d'affaires	Chiffres d'affaires normal	% Contribution des ventes normales au chiffre d'affaires	Chiffre d'affaires promotionnel	% Contribution des ventes promotionnelles au chiffre d'affaires	Chiffre d'affaires des soldes	% Contribution des soldes au chiffre d'affaires
Calendrier (Mois)							
200201 FEVRIER	1,560,701	603,274	38.65%	660,236	42.30%	297,191	19.04%

Chiffre d'affaires par Type de ventes

Les conditions de mesure sont utilisées dans des situations variées dans RDW où la conditionnalité doit être appliquée à une seule mesure. Les filtres utilisés dans des conditions de mesure se trouvent dans le sous-dossier Conditions de mesure du dossier Filtres.

Transformation

Les transformations sont des objets du schéma qui permettent de comparer des valeurs à des intervalles de temps correspondants. Par exemple, un rapport qui présente le chiffre d'affaires pour le cumul saison actuel jusqu'à ce jour peut contenir une mesure de transformation indiquant le cumul saison jusqu'à ce jour pour la même période de l'année précédente.

Une transformation, tout comme un niveau ou une condition, est appliquée à une seule mesure. Cela n'affecte pas les autres mesures du rapport.

Il existe un nombre important de mesures de transformation dans RDW pour pourvoir aux importants besoins en matière de rapport de comparaison d'une organisation de vente au détail. Le rapport d'échantillon présente une série de transformations de l'année actuelle par rapport à l'année précédente.

Calendrier (Semaine)	Measures	Chiffre d'affaires	Chiffre d'affaires (Année précédente)	% Variation du chiffre d'affaires p/r à l'année précédente	Chiffre d'affaires (CMJ)	Chiffre d'affaires (CMJ, Année précédente)	% Variation du chiffre d'affaires p/r à l'année précédente (CMJ)	Chiffre d'affaires (CSJ)	Chiffre d'affaires (CSJ, Année précédente)	% Variation du chiffre d'affaires p/r à l'année précédente (CSJ)	Chiffre d'affaires (CAJ)	Chiffre d'affaires (CAJ, Année précédente)
200804	Semaine 4	621,435	478,530	29.88%	1,785,247	1,580,701	14.89%	2,242,081	1,580,701	43.66%	1,785,247	1,580,701

Durée, Chiffre d'affaires cumulé à ce jour

La première mesure de transformation (Chiffre d'affaires (Année précédente)) effectue une transformation par rapport à la semaine de l'année précédente correspondant à la semaine du rapport. Les autres mesures de transformation affichent le chiffre d'affaires pour le cumul mensuel, saison et annuel jusqu'à ce jour et pour les périodes correspondantes de l'année précédente. Remarquez que pour le cumul mensuel jusqu'à ce jour et pour les autres transformations de plusieurs-à-plusieurs pour l'année précédente, deux transformations sont en fait appliquées : la première effectue la transformation de plusieurs-à-plusieurs pour le cumul mensuel jusqu'à ce jour et la seconde effectue la transformation par rapport à l'année précédente.

Invites

Les invites sont des objets publics qui vous permettent d'établir le contenu d'un rapport pendant la durée d'exécution. Les invites facilitent la flexibilité des rapports en permettant aux utilisateurs individuels d'entrer des données. Les invites rendent possible la personnalisation des critères de filtre et d'autres parties du rapport, permettant ainsi à plusieurs utilisateurs d'utiliser le même rapport pour répondre à différentes questions commerciales.

Les invites sont d'abord utilisées dans RDW pour définir les critères de filtre pour le rapport pendant la durée d'exécution. Ces invites vous permettent de sélectionner des éléments pour le filtre du rapport depuis les attributs et les hiérarchies ou de qualifier des données en fonction des caractéristiques d'un attribut ou de la valeur d'une mesure.

Les invites de hiérarchie vous permettent de sélectionner des éléments hiérarchiques dans RDW, comme la période, le produit ou l'organisation. La plupart des rapports prédéfinis de RDW contiennent des invites pour plusieurs hiérarchies.

Une invite de hiérarchie affiche plusieurs ou tous les attributs d'une hiérarchie ainsi que les éléments sélectionnables qui apparaissent sous chaque attribut. Vous spécifiez des critères pour le rapport en sélectionnant des éléments dans ces listes.

Une *invite de liste d'éléments d'attribut* affiche l'attribut avec tous ses éléments sélectionnables mentionnés au-dessous. Les éléments qui sont affichés peuvent être tous les éléments de l'attribut, ou seulement ceux qui ont été sélectionnés pour être inclus dans l'invite. Ce type d'invite est utilisé pour sélectionner des éléments pour des attributs individuels.

Les *invites de qualification de mesure* vous permettent de limiter les données d'un rapport à la valeur de la mesure. Vous pouvez par exemple souhaiter limiter les articles d'un rapport en fonction du chiffre d'affaires. Une qualification de mesure vous permet de préciser une valeur supérieure ou inférieure à un certain montant. Le rapport exclura tous les articles ne respectant pas cette condition. De même, vous pouvez spécifier une qualification basée sur certaines caractéristiques d'un attribut. Vous pouvez par exemple souhaiter limiter les clients d'un rapport à ceux étant plus jeunes ou plus vieux qu'un âge donné.

Veillez vous reporter à la documentation de MicroStrategy pour plus d'informations sur les autres types d'invite.

Modèles et filtres

Le rapport utilisé par le décideur ou l'analyste consiste en deux objets de MicroStrategy distincts. Que sont le *modèle* et le *filtre*. Ces objets sont établis à partir des objets du schéma et des objets publics traités précédemment.

Le modèle détermine la structure du rapport. Il contient les mesures et les attributs pour lesquels les mesures vont avoir lieu. Le filtre limite les données du rapport à l'ensemble pour lequel la mesure est souhaitée. Ensemble, le modèle et le filtre fournissent toutes les informations qui sont requises pour établir les requêtes SQL permettant de récupérer les données de la base de données de RDW et de les transformer en informations utilisables.

Les modèles et les filtres sont des objets indépendants qui sont donc réutilisables. Les modèles et les filtres de tous les rapports prédéfinis dans RDW existent en tant qu'objets séparés. Cependant, ce n'est pas une condition pour tous les objets de rapport. Par exemple, des objets séparés ne peuvent pas exister pour les rapports ad hoc créés par les utilisateurs pour leur propre utilisation circonscrite. Alors que le modèle et le filtre n'existent pas indépendamment pour ces rapports, ils font partie intégrante du rapport et peuvent être créés à tout moment. Retek vous conseille de créer des objets séparés pour les rapports qui seront rendus publics. Vous pouvez utiliser RDW Web ou MicroStrategy Desktop pour créer ces objets et les combiner dans des rapports.

Le modèle détermine les colonnes et les lignes pour les données et fournit la structure du rapport. Dans le modèle affiché ci-dessous, la ligne contient un attribut de la dimension de l'organisation et plusieurs mesures. Un rapport qui utilise ce modèle renvoie des informations sur la rentabilité et d'autres mesures pour une ou plusieurs régions.

Définition de modèle						
Mesures	Profit	Profit (Année précédente)	% Variation du profit p/r à l'année précédente	Profit des magasins comparables	Profit des magasins comparables (Année précédente)	% Variation du profit des magasins comparables p/r à l'année précédente
Région						

Modèle

Si vous avez l'habitude des requêtes SQL, veuillez prendre en note qu'un modèle fournit les informations requises pour les clauses SELECTIONNER et GROUPE PAR d'une déclaration SQL. Le modèle contient aussi des spécifications sur l'affichage du rapport telles que la largeur de la colonne, la police, la couleur et plusieurs autres paramètres d'affichage.

Vous pouvez créer vos propres modèles en utilisant les attributs et les mesures existants. Veuillez vous reporter à la documentation de MicroStrategy Desktop ou à l'aide en ligne de RDW Web pour plus d'informations.

Alors qu'un modèle fournit la structure d'affichage d'un rapport, un filtre limite ou contraint les informations contenues dans le rapport. Par exemple, un responsable régional peut vouloir consulter un rapport qui ne contient les données que pour les magasins de sa région. Ou, un responsable de catégorie ou un chef de rayon peut ne vouloir afficher que les articles de la catégorie dont il est en charge.

Les filtres permettent à un utilisateur de ne récupérer que les informations requises en éliminant toutes les données qui ne le sont pas. Dans SQL, le filtre fournit les informations requises pour formuler les clauses OÙ (et AYANT) d'une déclaration SQL. Considérant l'impressionnant volume de données contenues dans RDW, des rapports non filtrés nuiraient à la performance de l'entrepôt de données et aboutiraient à des quantités de données ingérables. Les filtres attachés aux rapports prédéfinis requièrent une entrée pour la hiérarchie temps et l'option permettant d'entrer des critères d'autres hiérarchies.

Le rapport suivant présente le modèle ci-dessus utilisé avec les critères de filtre situés dans le coin supérieur gauche. Le rapport ne contient que les informations qui répondent aux deux conditions spécifiées.

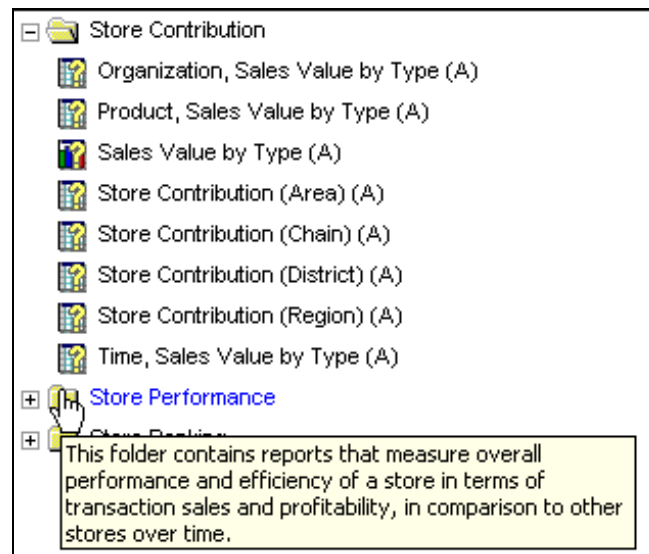
Détails filtre : Année = 2003 ET Chaîne = Chaîne RDW 2:1005:2						
Mesures	Profit	Profit (Année précédente)	% Variation du profit p/r à l'année précédente	Profit des magasins comparables	Profit des magasins comparables (Année précédente)	% Variation du profit des magasins comparables p/r à l'année précédente
Région						
Total	171,738	248,344	(30.85%)	0	0	NA
RDW Northwest 51 1017	54,631	71,969	(24.09%)	0	0	NA
RDW Southwest 52 1018	117,108	176,375	(33.60%)	0	0	NA

Organisation de l'objet d'utilisateur et conventions d'appellation

Cette section explique comment les objets d'utilisateur RDW sont organisés et appelés dans les interfaces de MicroStrategy Desktop et de RDW Web. Ces informations vous aideront à situer les rapports et les autres objets. Si vous modifiez les rapports existants ou ajoutez de nouveaux rapports, il est conseillé de suivre les conventions d'organisation et d'appellation décrites ci-dessous.

Noms et descriptions des dossiers de rapport

Les rapports dans RDW sont organisés par dossiers en fonction de la zone économique. Un dossier élargi affiche les rapports contenus dans ce dossier. Les dossiers de rapport ne contiennent généralement pas plus de 10 à 12 rapports.



Exemple de noms de dossier et de rapport

Vous obtiendrez des informations supplémentaires sur le contenu d'un dossier en ayant accès à la description du dossier. Dans MicroStrategy Desktop, vous aurez accès à la description du dossier en effectuant un clic-droit sur le nom du dossier et en sélectionnant les propriétés. Dans RDW Web, vous aurez accès à la description en faisant passer le curseur de votre souris au-dessus de l'icône du dossier comme il est indiqué dans l'illustration ci-dessus.

Noms et descriptions du rapport

En comprenant les conventions d'appellation utilisées pour les rapports dans RDW, vous parviendrez à trouver les informations que vous recherchez plus rapidement. Le nom d'un rapport contient les informations suivantes sur le rapport :

- Le mode d'affichage (tableau ou graphique)

- Les attributs et les dimensions utilisés dans le rapport
- Les mesures commerciales contenues dans le rapport
- Le type de filtre utilisé dans le rapport

L'icône située à gauche du nom du rapport indique le mode d'affichage par défaut du rapport (tableau ou graphique). Par exemple, dans l'illustration ci-dessus, tous les rapports du dossier Contribution du magasin sauf le rapport Chiffre d'affaires par type (A) sont affichés dans le format tableau. Une icône contenant un graphique à barres s'affiche pour les rapports affichés dans le mode graphique.

Le nom du rapport indique le type de mesures contenues dans le rapport. Le nom du rapport indique aussi les attributs et les critères de filtre utilisés dans le rapport. Tous les rapports dans le dossier Contribution du magasin utilisent une invite de filtre, comme l'indique le "(A)" situé à la fin du nom du rapport. Dans RDW Web, le point d'interrogation jaune situé sur l'icône du rapport indique aussi que le rapport utilise une invite de filtre.

Chaque rapport contient aussi une description qui donne davantage de détails sur la signification commerciale du rapport. Comme pour les dossiers, vous aurez accès à la description d'un rapport dans MicroStrategy Desktop en effectuant un clic-droit de la souris dessus et en sélectionnant Propriétés. Dans RDW Web, vous pouvez afficher la description en faisant passer le curseur de la souris sur l'icône du rapport.

Noms et descriptions des modèles

Les modèles sont organisés par zones économiques, tout comme les rapports. En général, les noms du dossier du modèle et les noms du modèle correspondent à l'identique aux noms du dossier du rapport et aux noms du rapport. Comme un modèle peut être utilisé pour plus d'un rapport, le dossier du modèle peut contenir moins d'entrées que le dossier du rapport.

Les descriptions du modèle fournissent des informations supplémentaires sur les contenus du modèle. En général, les descriptions du modèle fournissent les informations suivantes sur les contenus d'un modèle :

- Le type de mesures incluses dans le modèle, telles que les mesures de stock, les ventes, les profits, etc.
- Le niveau du rapport tel qu'il est défini par les attributs qui sont inclus dans le modèle.

L'accès aux descriptions se fait par un clic-droit de la souris sur le nom du modèle et en sélectionnant Propriétés. Les descriptions ne sont accessibles que dans MicroStrategy Desktop, et non dans RDW Web.

Noms et descriptions du filtre

Le nom des filtres dépend de ce sur quoi ils se basent. Par exemple, l'invite de filtre appelé Durée, Produit, Organisation (A) indique que l'utilisateur peut sélectionner des éléments d'attribut dans les hiérarchies de durée, de produit et d'organisation.

Les filtres sont organisés dans des dossiers en fonction de ce sur quoi ils se basent : éléments d'attribut, mesures, et dates dynamiques. Comme un filtre peut être utilisé pour plus d'un rapport, le dossier de filtre contient moins de filtres que les rapports et les modèles. Les descriptions du filtre fournissent des informations supplémentaires sur la conception et l'intention du filtre. Dans MicroStrategy Desktop, vous aurez accès à la description du filtre en effectuant un clic-droit de la souris sur le nom du filtre et en sélectionnant les propriétés. Elles ne sont accessibles que dans MicroStrategy Desktop, et non dans RDW Web.

Noms et descriptions de la mesure

Un grand nombre de mesures sont disponibles dans RDW. Il est donc important d'organiser les dossiers de mesure de façon logique. En créant des sous-catégories ou des dossiers spécifiques vous faites en sorte qu'il existe un nombre gérable de mesures dans chaque dossier et de pouvoir situer les mesures facilement. Par exemple, les mesures de vente peuvent être organisées dans plusieurs dossiers tels que le Chiffre d'affaires (Ecart), le Chiffre d'affaires (Réel), le chiffre d'affaire (Plan), et ainsi de suite.

Dans RDW, les mesures prédéfinies se trouvent dans le dossier Mesures à l'intérieur du dossier Objets publics. Les descriptions du dossier de mesure sont complètes et fournissent des informations de résumé sur les différents types de mesures incluses ainsi que sur la nature des informations fournies. En plus, les descriptions indiquent comment et où utiliser les mesures, ce qui constitue la zone fonctionnelle de la mesure. Comme tous les autres dossiers de MicroStrategy Desktop, vous aurez accès à la description d'un dossier de mesure en effectuant un clic-droit de la souris sur le dossier et en sélectionnant Propriétés. RDW Web n'affiche pas le dossier de mesure.

Chaque mesure individuelle a aussi sa propre description. Les descriptions de mesure fournissent les informations de base sur l'objectif et la fonction d'une mesure en particulier.

Les descriptions de mesures fournissent les informations suivantes dans la mesure du possible :

- Le type de mesure tel que le calcul et les mesures du système.
- La zone fonctionnelle, telle que le coût net.
- La définition de la mesure ou une description fonctionnelle, par exemple, le coût de base se définit comme le coût initial avant remises.
- Les contraintes, par exemple, les données de profit net ne sont disponibles que pour le fournisseur principal.

Dans MicroStrategy Desktop, vous aurez accès aux définitions de mesure en effectuant un clic-droit de la souris sur le nom de la mesure et en sélectionnant Propriétés. Dans RDW Web, vous aurez accès à la description de la mesure d'un rapport en faisant passer le curseur de la souris sur la petite étoile qui apparaît à côté du nom de la mesure sur le rapport.

Chapitre 3 - hiérarchies et attributs de RDW

Les hiérarchies et les attributs de RDW représentent la structure et les activités d'une organisation de vente au détail et rendent les mesures possibles. Comme cela a été décrit précédemment, les données sont stockées dans RDW à des niveaux bas pour permettre une souplesse maximale pour les rapports. Les hiérarchies permettent de résumer cette information à des niveaux plus élevés où elle est requise pour l'aide à la décision commerciale. Par exemple, la table de faits de vente enregistre les données aux niveaux du site, de l'article et du jour. Les hiérarchies de durée, de produit et d'organisation permettent de résumer ces données à tous les niveaux requis.

De plus, les hiérarchies permettent d'analyser les données. L'analyse des données est fréquemment une part essentielle du processus d'aide à la décision car elle permet à l'analyste d'identifier les problèmes ou les tendances commerciales à un haut niveau et de se concentrer ensuite sur les données à mesure que l'analyse avance.

Calendrier

La dimension temporelle joue un rôle central dans l'entrepôt de données. Les questions commerciales dans un contexte de vente au détail, comme dans tout autre contexte, reposent sur des données temporelles. La déclaration "Le chiffre d'affaires pour les chaussures sur le site de Minneapolis était de 500 dollars" ne veut quasiment rien dire si l'on ne connaît pas la durée d'activité. A cause de son importance, un attribut de la hiérarchie temps se trouve sur chaque table de faits dans RDW et dans presque chaque opération d'extraction de données.

Les comparaisons de performance dans le temps sont une part importante de l'aide au support dans la vente au détail. Par exemple, on peut vouloir évaluer la performance des ventes pour le mois actuel ou la saison en la comparant au même mois ou à la même saison de l'année précédente. La dimension temporelle permet aux transformations requises d'effectuer des comparaisons dans le temps.

Les intervalles de temps dans RDW sont établis en fonction du calendrier trimestriel 4-5-4 ou du calendrier trimestriel de 13 semaines.

Le calendrier trimestriel 4-5-4 est le calendrier par défaut. Le calendrier trimestriel peut être réglé en 4-5-4, 4-4-5, ou 5-4-4, en fonction des besoins du client. En plus, le client détermine le jour de la semaine qui marque le début et la fin de la semaine. Chaque trimestre contient 13 semaines entières. Les trimestres sont composés d'un mois de quatre semaines, suivi par un mois de cinq semaines, puis d'un mois de quatre semaines.

Le calendrier trimestriel de 13 semaines représente une alternative. Le client doit déterminer la structure du calendrier et l'installer une fois pour toutes. Par exemple, le calendrier trimestriel de 13 semaines commence le dimanche qui suit le dernier samedi de février. Le calendrier de l'année finit un samedi, 52 ou 53 semaines après avoir commencé. Chaque 5 ou 6 années, il y a une année de 53 semaines.

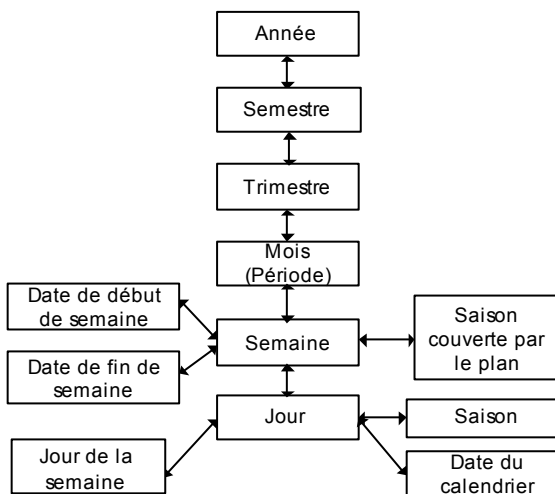
L'année est divisée en 4 trimestres. Le premier trimestre contient 4 périodes de 4 semaines, et chaque trimestre consécutif contient 3 périodes de 4 semaines. Toutes les 5ème ou 6ème années cependant, il y a 53 semaines. Le calendrier est constitué d'un cycle de 28 années réparties en 6 années, 5 années, 6 années, 6 années et 5 années. Dans une année de 53 semaines, le 4ème trimestre contient 2 périodes de 4 semaines et la dernière période de 5 semaines.

Veuillez vous reporter au *Guide d'installation du Middle-tier (couche intermédiaire) de RDW 10.0* pour plus d'informations sur cette option.

Hiérarchie système

Ce diagramme illustre la capacité d'analyse dans la hiérarchie temps.

Hiérarchie Temps



Remarque : L'attribut Semestre n'existe pas dans un calendrier trimestriel de 13 semaines.

Attributs

La table suivante répertorie et décrit les attributs qui font partie de la hiérarchie calendrier. Veuillez vous reporter à la section “Transformations dans le temps” dans l'Annexe C pour une table comparative des attributs de temps des transformations.

Attribut	Description
Année	L'unique représentation numérique pour une année.
Semestre	Identifie uniquement le semestre. L'affichage contient une description, l'identificateur semestre. Par exemple, Semestre 1 20021 dans lequel l'identificateur semestre contient le numéro de l'année et du semestre (1-2).
Trimestre	L'unique représentation numérique pour un trimestre.
Mois (Période)	L'unique représentation numérique pour un mois (période).
Semaine	L'unique représentation numérique pour une semaine.
Saison couverte par le plan	Identifie la saison couverte par le plan.
Date de fin de semaine	Identifie la fin de la semaine par une date au format MM/JJ/AA.
Date de début de semaine	Identifie le début de la semaine par une date au format MM/JJ/AA.
Jour	Identifie uniquement le jour. L'affichage contient une description, une date, et un jour (par exemple, dimanche 02/24/02 2002001, dans lequel l'identificateur contient 4 chiffres pour l'année et 3 chiffres pour le jour [001 - 365]).
Jour de la semaine	Identifie un jour de la semaine par son nom (par exemple, mercredi). L'utilisateur de cet attribut peut effectuer un suivi en fonction du jour de la semaine.
Saison	Identifie la saison par description et par numéro.
Date du calendrier	Identifie uniquement le jour par la date dans le format MM/JJ/AA et par le jour de la semaine.

Produit

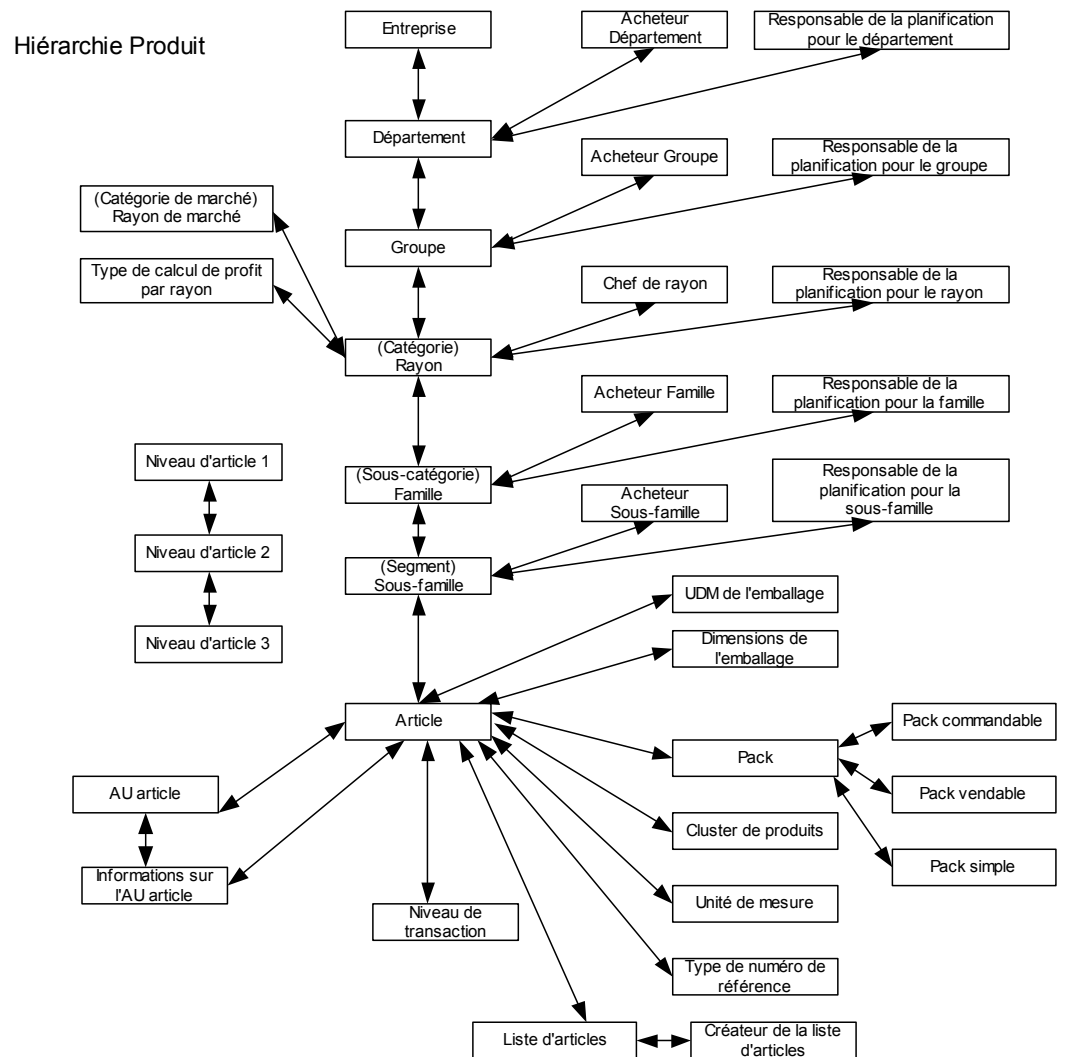
La hiérarchie produit représente la ligne de produits que l'entreprise vend. Les détaillants doivent comprendre leurs produits lorsqu'ils prennent les décisions cruciales sur les articles à acheter et sur la manière de les vendre aux clients. La hiérarchie produit permet aux analystes de mesurer les performances à n'importe quel niveau représenté dans la hiérarchie produit.

La hiérarchie produit est indispensable au responsable de catégorie ou au chef de rayon qui a besoin de savoir quel article est le plus rentable et quelles sont les performances d'un article à l'intérieur du marché.

En raison de son importance pour l'analyse dans un contexte de vente au détail, les attributs de la hiérarchie produit sont présents dans presque chaque datamart de RDW. Dans la plupart des cas, les données sont conservées au niveau le plus bas de la hiérarchie (article) pour permettre une souplesse maximale et des rapports détaillés.

Hiérarchie système

Ce diagramme illustre la capacité d'analyse dans la hiérarchie produit.



Hiérarchie analysable par produits

Attributs

La table suivante répertorie et décrit les attributs qui font partie de la hiérarchie produit.

Attribut	Description
Catégorie	La catégorie est le 4ème plus haut niveau dans la hiérarchie produit. Une catégorie est constituée d'une ou de plusieurs sous-catégories.
Responsable de catégorie	Représente la personne désignée pour gérer une catégorie de produit particulier.
Responsable de la planification pour la catégorie	Représente le cadre responsable de la réussite des objectifs financiers d'une zone à travers le placement et le flux des marchandises dans un magasin et/ou une chaîne de vente au détail pour une catégorie particulière.
Type de calcul de profit par catégorie	Indique quelle méthode a été utilisée pour calculer le profit d'une catégorie.
Fournisseur de catégorie	Représente la personne ou l'entreprise désignées comme fournisseur d'une catégorie particulière.
Entreprise (Prod)	L'entreprise est l'attribut le plus élevé de la hiérarchie Produit. Une entreprise est constituée d'un ou de plusieurs départements.
Département	Le département est le 2nd attribut le plus élevé de la hiérarchie Produit. Un département est constitué d'un ou de plusieurs groupes.
Acheteur Département	Représente le cadre responsable de l'achat des marchandises à écouler dans un magasin et/ou une chaîne de vente au détail pour un département particulier.
Responsable de la planification pour le département	Représente le cadre responsable de la réussite des objectifs financiers d'une zone à travers le placement et le flux des marchandises dans un magasin et/ou une chaîne de vente au détail pour un département particulier.
Groupe	Le groupe est le 3ème attribut le plus élevé de la hiérarchie Produit. Un groupe est constitué d'une ou de plusieurs catégories.
Acheteur Groupe	Représente le cadre responsable de l'achat des marchandises à écouler dans un magasin et/ou une chaîne de vente au détail pour un groupe particulier.

Attribut	Description
Responsable de la planification pour le groupe	Représente le cadre responsable de la réussite des objectifs financiers d'une zone à travers le placement et le flux des marchandises dans un magasin et/ou une chaîne de vente au détail pour un groupe particulier.
Article	L'article est l'attribut de niveau le plus bas de la hiérarchie Produit. Les faits de ventes et de stock font l'objet d'un suivi à l'un des trois niveaux prédéterminés de l'attribut d'article.
Niveau d'article 1	Représente le niveau d'article le plus élevé et peut être constitué d'un ou de plusieurs articles au niveau 2.
Niveau d'article 2	Représente le second niveau d'article le plus élevé et peut être constitué d'un ou de plusieurs articles au niveau 3.
Niveau d'article 3	Représente le niveau d'article le plus bas.
Liste d'articles	La liste d'articles est un groupe d'articles prédéfinis.
Créateur de la liste d'articles	Identifie l'utilisateur qui a créé la liste d'articles. Un utilisateur peut avoir une ou plusieurs listes d'articles.
Type de numéro de référence	Cet identificateur indique le format dans lequel un numéro d'article est conservé (par exemple, UPC, numéro interne, PLU, et ainsi de suite).
AU article	Identifie un attribut utilisateur d'un article
Informations sur l'AU article	Identifient les informations détaillées d'un AU article particulier.
Pack commandable	Détermine si le pack est commandable.
Pack	Détermine un groupe d'articles qui sont regroupés et vendus ensemble.
Indicateur Pack	Identifie un article comme un article pack.
Dimensions de l'emballage	Valeur numérique qui représente la taille de l'emballage de l'article.
UDM de l'emballage	Unité de mesure associée à l'emballage de l'article.
Fournisseur principal	Indique le fournisseur principal pour un article.
Segment	Le segment est le 2nd attribut le plus bas de la hiérarchie Produit. Un segment est constitué d'un ou de plusieurs articles.
Acheteur pour le segment	Représente le cadre responsable de l'achat des marchandises à écouler dans un magasin et/ou une chaîne de vente au détail pour un segment particulier.

Attribut	Description
Responsable de la planification pour le segment	Représente le cadre responsable de la réussite des objectifs financiers d'une zone à travers le placement et le flux des marchandises dans un magasin et/ou une chaîne de vente au détail pour un segment particulier.
Pack vendable	Identifie un pack en tant que pack vendable.
Pack simple	Identifie un pack en tant que pack simple.
Sous-catégorie	La sous-catégorie est le 3ème attribut le plus bas de la hiérarchie Produit. Une sous-catégorie est constituée d'un ou de plusieurs segments.
Acheteur de la sous-catégorie	Représente le cadre responsable de l'achat des marchandises à écouler dans un magasin et/ou une chaîne de vente au détail pour une sous-catégorie particulière.
Responsable de la planification pour la sous-catégorie	Représente le cadre responsable de la réussite des objectifs financiers d'une zone à travers le placement et le flux des marchandises dans un magasin et/ou une chaîne de vente au détail pour une sous-catégorie particulière.
Niveau de transaction	Identifie le niveau d'article auquel les informations sur les ventes sont enregistrées.
Unité de mesure	Identifie l'unité de mesure standard pour un article.

Architecture de l'article

Informations sur le niveau d'article

Suivi du niveau et du niveau d'article

Pour incorporer la nouvelle hiérarchie article de RMS (gamme/extension de gamme/variante) dans les tables de hiérarchie de RDW, les hiérarchies RDW existantes ont été modifiées pour refléter les nouvelles relations au sein de la table de hiérarchie des articles unifiés. Le niveau de suivi demeure le même pour chaque famille d'articles, où le niveau d'article indique à quel niveau l'article se situe dans la famille d'articles. La reclassification n'a pas lieu dans chaque famille d'articles mais dans la famille d'articles en entier.

Identificateurs d'articles

Pour gérer les identificateurs d'articles changeants dans RMS (UPC, UPC à poids variable, EAN, PLU, et ainsi de suite), RDW a étendu la colonne d'articles `item_idnt` (anciennement `item_idnt`) à `varchar2(25)`, à partir de `varchar2(10)` actuel. `Item_idnt` du côté de RDW est soit `level1_idnt` soit `level2_idnt` soit `level3_idnt`. Il y a toujours des clés de remplacement pour une hiérarchie : les colonnes `item_key`, `level1_key`, `level2_key`, et `level3_key` ont un type de données de nombre(12).

Les versions actuelles de RDW utilisent une table maître d'article et trois vues pour enregistrer les informations du niveau d'articles. Les trois vues sont utilisées pour le frontal pour analyser en remontant et analyser en profondeur les trois niveaux dans une famille d'articles.

Attributs utilisateur (AU)

Comme la fonctionnalité AU n'a pas changé dans RMS, les objets de la base de données AU et les modules de batch ont été mis à jour pour tenir compte des changements de nom de table/colonne de la nouvelle hiérarchie article.

Règle commerciale : RDW enregistre seulement des informations AU au niveau du suivi.

Pack

Les objets de base de données de pack et les modules de batch ont été mis à jour pour prendre en compte les changements de nom de table/colonne de la nouvelle hiérarchie article et ventes.

Fournisseur

Le changement le plus significatif de la hiérarchie fournisseur est la modification apportée à la fonctionnalité fournisseur dans RMS. Alors que RMS conservait le coût de l'article au niveau article-fournisseur-pays, ce coût est désormais enregistré au niveau article-fournisseur-pays-site.

Liste d'articles

La fonctionnalité de liste d'articles n'a pas changé dans RMS. Cependant, les objets de la base de données de la liste d'articles et les modules de batch ont été mis à jour pour prendre en compte les changements de nom de table/colonne de la nouvelle hiérarchie article.

Saison article

Retek Merchandising System (RMS) peut être une source pour la dimension de saison article. La fonctionnalité de saison article permet à l'utilisateur de classer chaque article en fonction des différentes saisons et des phases à l'intérieur des saisons. Par exemple, un utilisateur peut affecter la saison "Printemps" à un groupe d'articles en fonction des livraisons d'articles textiles du fournisseur. Ces relations peuvent ensuite être divisées en phases telles que "Printemps I et Printemps II". Ces relations article-saison sont ensuite chargées dans RDW. Les clients peuvent ensuite rechercher les données de ventes et de stock, par exemple, de tous les articles de la saison "Printemps".

Remarque : Pour un jour donné, un article ne peut appartenir qu'à une saison article. De plus, les saisons article ne peuvent pas se chevaucher ; le même article-jour ne peut pas appartenir à deux saisons article.

Saison couverte par le plan

Retek TopPlan est une source de données de planification de la vente au détail. RDW enregistre les faits à partir de TopPlan (ou du système source de planification client) pour un plan actuel et original. Pour faciliter la recherche des faits de planification, les clients peuvent remplir la dimension de Saison couverte par le plan. Comme les faits de planification sont conservés dans RDW au niveau de la semaine, la dimension de Saison couverte par le plan et les attributs du cumul saison jusqu'à ce jour associeront un nombre de semaines spécifiques du calendrier avec la saison couverte par le plan.

Remarque : Les Saisons couvertes par le plan ne peuvent pas se chevaucher ; la même semaine ne peut pas appartenir à deux saisons couvertes par le plan.

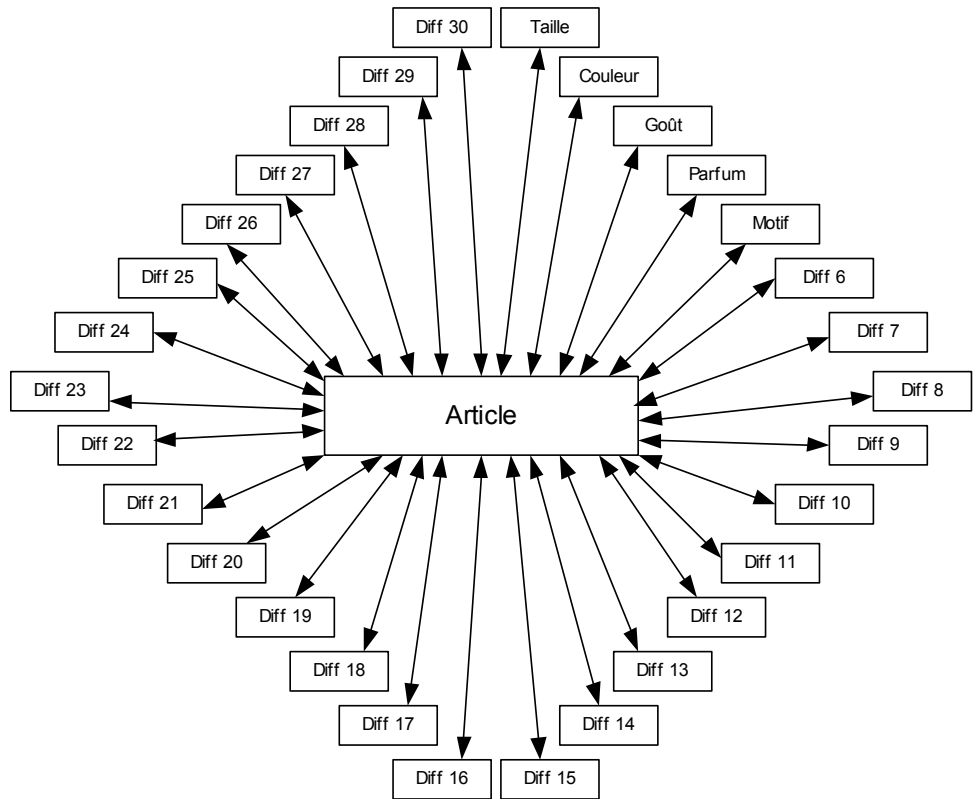
Hiérarchie différentiateur

Les différentiateurs (Diffs) sont utilisés pour définir les caractéristiques d'un article. Les caractéristiques telles que la taille, la couleur, le goût, le parfum et le motif sont associées aux articles comme Diffs à l'intérieur du système Merchandising. Ces cinq premiers types de Diff sont prédéterminés dans RDW, mais 25 Diffs supplémentaires sur un total de 30 sont accessibles. La possibilité d'établir des rapports par Diff ajoute énormément de valeur, et permet à l'utilisateur de déterminer les tendances en fonction d'une taille, d'une couleur, d'un goût, d'un parfum et d'un motif particuliers.

Hiérarchie système

Ce diagramme illustre la capacité d'analyse dans la hiérarchie produit.

Hiérarchie Différentiateur d'articles



Hiérarchie analysable par différentiateurs

Attributs

La table suivante répertorie et décrit les attributs qui font partie de la hiérarchie produit.

Attribut	Description
Taille	Identifie la caractéristique d'un article qui appartient à la différenciation d'article de type 1. Ces caractéristiques sont prises en compte dans les types de différenciation suivants : couleur, goût, taille, parfum, ou motif.
Couleur	Identifie la caractéristique d'un article qui appartient à la différenciation d'article de type 2. Ces caractéristiques sont prises en compte dans les types de différenciation suivants : couleur, goût, taille, parfum, ou motif.
Goût	Identifie la caractéristique d'un article qui appartient à la différenciation d'article de type 3. Ces caractéristiques sont prises en compte dans les types de différenciation suivants : couleur, goût, taille, parfum, ou motif.
Parfum	Identifie la caractéristique d'un article qui appartient à la différenciation d'article de type 4. Ces caractéristiques sont prises en compte dans les types de différenciation suivants : couleur, goût, taille, parfum, ou motif.
Motif	Identifie la caractéristique d'un article qui appartient à la différenciation d'article de type 5. Ces caractéristiques sont prises en compte dans les types de différenciation suivants : couleur, goût, taille, parfum, ou motif.
Unité de mesure	Identifie l'unité de mesure standard pour un article.

Organisation

La hiérarchie organisation reflète la structure de l'entreprise de vente au détail, permettant l'analyse à chaque niveau requis de l'organisation. En l'utilisant en combinaison avec la hiérarchie temps, cette hiérarchie permet à l'analyste d'obtenir une vue d'ensemble complète de l'organisation de vente au détail à n'importe quel niveau représenté par un attribut.

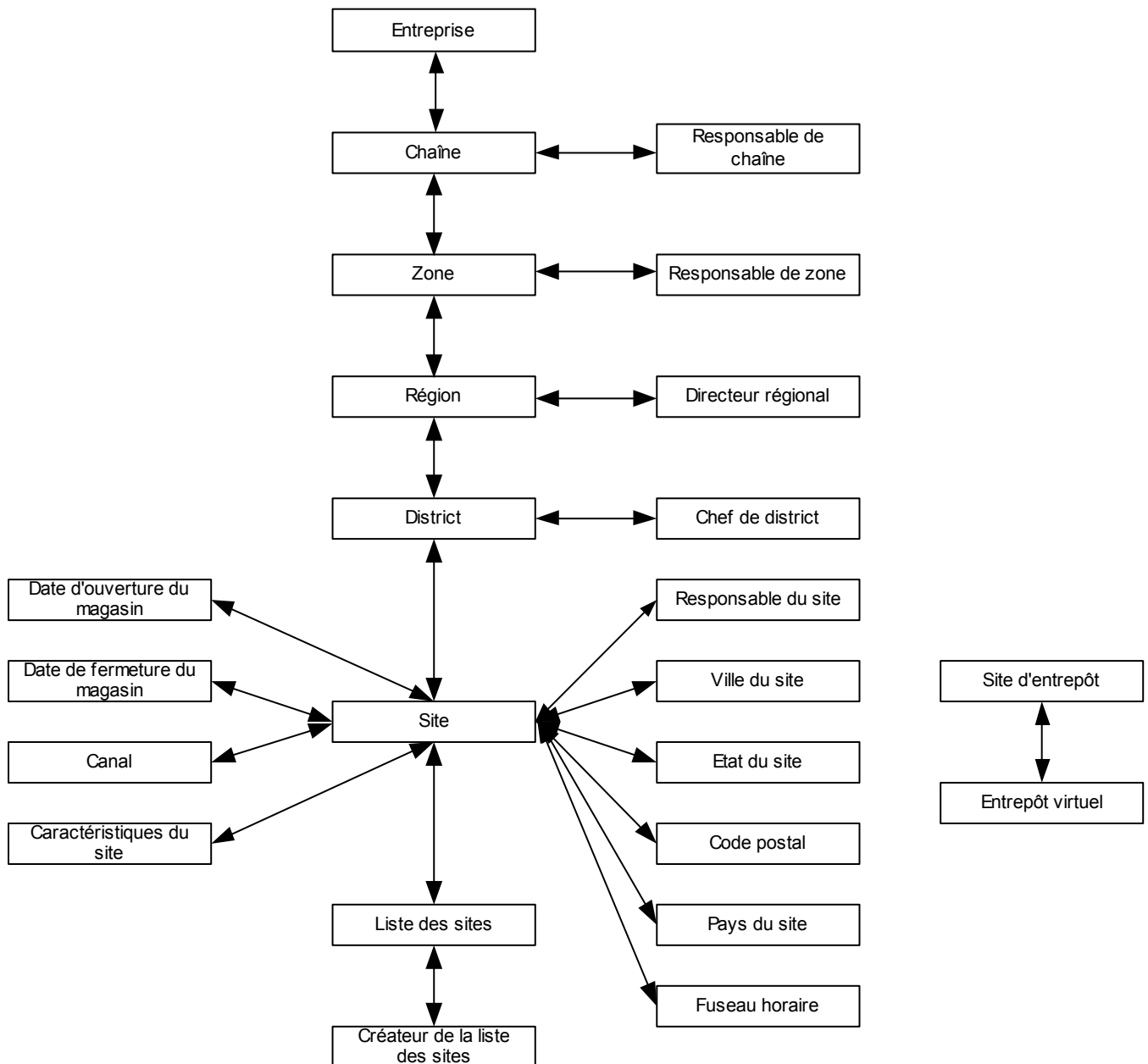
A cause de son importance dans le contexte de vente au détail, la hiérarchie organisation joue un rôle prédominant dans presque tous les types d'analyses disponibles dans RDW. L'évaluation de la contribution d'un attribut enfant à ses attributs parent, par exemple, d'un site à la région ou à la chaîne, permet à l'analyste commercial d'identifier les segments de l'organisation qui donnent les résultats planifiés, ainsi que ceux dont les performances sont inférieures aux résultats escomptés. De plus, la hiérarchie organisation permet d'analyser les ventes par canal et d'exécuter une analyse de magasin comparable.

La majorité des mesures commerciales dans RDW fait référence aux données par attribut dans la hiérarchie organisation. Les ventes et le profit, les démarques, la position du stock et les autres datamarts sont conservés par site, l'attribut de niveau le plus bas de la hiérarchie organisation.

Hiérarchie système

Ce diagramme illustre la capacité d'analyse dans la hiérarchie organisation.

Hiérarchie Organisation



Attributs

La table suivante répertorie et décrit les attributs qui font partie de la hiérarchie organisation.

Attribut	Description
Zone	La zone est le 3ème attribut le plus élevé de la hiérarchie organisation. Une zone est constituée d'une ou plusieurs régions.
Responsable de zone	Représente la personne désignée pour gérer une zone particulière.
Indicateur d'éclatement de pack	Indique si l'entrepôt peut distribuer moins ou non que la quantité du fournisseur.
Chaîne	La chaîne est le 2nd attribut le plus élevé de la hiérarchie organisation. Une chaîne est constituée d'une ou plusieurs zones.
Responsable de chaîne	Représente la personne désignée pour gérer une chaîne particulière.
Ville	La ville est un attribut de site. Cet attribut représente la ville dans laquelle un magasin ou un entrepôt est situé.
Entreprise (Org)	L'entreprise est l'attribut le plus élevé de la hiérarchie organisation. Une entreprise est constituée d'une ou plusieurs chaînes.
Entrepôt par défaut	L'entrepôt par défaut est un attribut de la hiérarchie organisation. Cet attribut est constitué de l'entrepôt principal qui fournit un magasin.
District	Le district est le 5ème attribut le plus élevé de la hiérarchie organisation. Un district est constitué d'un ou plusieurs sites.
Chef de district	Représente la personne désignée pour gérer un district particulier.
Site	Le site est l'attribut le plus bas de la hiérarchie organisation. Identifie un entrepôt ou un magasin de l'entreprise.
Pays du site	Identifie le pays dans lequel un magasin ou un entrepôt est situé.
Format du site	Indique le type de format du site. Seulement valide pour les sites de magasin.
Liste des sites	La liste des sites identifie un groupe de sites prédéfinis.
Créateur de la liste des sites	Identifie l'utilisateur qui a créé la liste des sites. Un utilisateur peut avoir une ou plusieurs listes des sites.

Attribut	Description
Responsable du site	Représente la personne désignée pour gérer un site particulier.
Caractéristique du site	L'unique identificateur de caractéristique du site. Seuls les sites de magasin ont des entrées valides pour cet attribut.
Type de site	Indique si le site est un magasin ou un entrepôt.
Code postal	Identifie le code postal du magasin ou de l'entrepôt.
Zone de promotion	Identifie la zone de promotion à laquelle le magasin ou l'entrepôt appartient.
Région	La région est le 4ème attribut le plus élevé de la hiérarchie organisation. Une région est constituée d'un ou plusieurs districts.
Directeur régional	Représente la personne désignée pour gérer une région particulière.
Date de rénovation	Identifie la date de rénovation du site.
Superficie de vente	Valeur numérique qui représente la surface de vente au sol d'un site.
Département/P rovince	Identifie le département/la province dans lequel(laquelle) le magasin ou l'entrepôt est situé.
Age du magasin	Identifie uniquement un âge comme "comparatif" ou "nouveau". Si un magasin a moins d'un an d'âge, son âge sera classé en tant que "nouveau" ; sinon, il sera "comparatif".
Date de fermeture du magasin	Identifie la date de fermeture du magasin.
Date d'ouverture du magasin	Identifie la date d'ouverture du magasin.
Fuseau horaire	Identifie le fuseau horaire auquel le magasin ou l'entrepôt appartient.
Superficie totale	Valeur numérique qui représente la superficie totale d'un site.
Zone de transfert	Identifie la zone de transfert à laquelle le magasin ou l'entrepôt appartient.
Secteur UPS	Identifie le secteur UPS auquel le magasin ou l'entrepôt appartient.

Concurrent

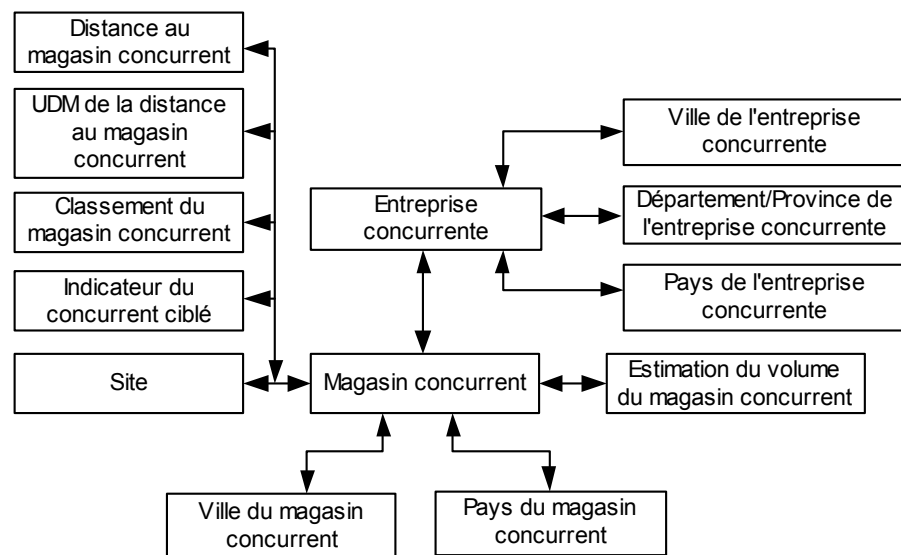
Pratiquement tous les détaillants doivent faire face à la concurrence d'autres organisations qui vendent des produits similaires aux leurs et essaient d'attirer le même groupe de clients. Une planification commerciale efficace requiert la compréhension de la ligne de produit, des politiques de prix et des perspectives de la concurrence

La dimension de concurrent enregistre les informations sur chaque magasin concurrent et l'associe à un site de l'organisation. Les faits des prix des concurrents sont alors associés à un site concurrent spécifique et un article de la hiérarchie produit. Ce qui permet de comparer les prix du concurrent pour des articles identiques ou similaires, directement à partir d'un site concurrent. Ces informations rapides permettent de réactualiser la stratégie de promotion et de modification de prix à temps pour éviter la coûteuse désaffection des clients.

Hiérarchie système

Ce diagramme illustre la capacité d'analyse dans la hiérarchie concurrent.

Hiérarchie Concurrent



Attributs

La table suivante répertorie et décrit les attributs qui font partie de la hiérarchie concurrent.

Attribut	Description
Entreprise concurrente	L'entreprise concurrente est l'attribut le plus élevé de la hiérarchie concurrent. Une entreprise concurrente est constituée d'un ou plusieurs magasins concurrents.
Ville de l'entreprise concurrente	La ville de l'entreprise concurrente est un attribut de l'entreprise concurrente. Cet attribut représente la ville à laquelle appartient l'entreprise concurrente.
Pays de l'entreprise concurrente	Le pays de l'entreprise concurrente est un attribut de l'entreprise concurrente. Cet attribut représente le pays auquel appartient l'entreprise concurrente.
Département/Province de l'entreprise concurrente	Le département/la province de l'entreprise concurrente est un attribut de l'entreprise concurrente. Cet attribut représente le département/la province auquel(à laquelle) appartient l'entreprise concurrente.
Magasin concurrent	Le magasin concurrent est l'attribut le plus bas de la hiérarchie concurrent.
Ville du magasin concurrent	La ville du magasin concurrent est un attribut du magasin concurrent. Cet attribut représente la ville à laquelle appartient le magasin concurrent.
Pays du magasin concurrent	Le pays du magasin concurrent est un attribut du magasin concurrent. Cet attribut représente le pays auquel appartient le magasin concurrent.
Estimation du volume du magasin concurrent	L'estimation du volume du magasin concurrent est un attribut du magasin concurrent. Cet attribut représente le volume annuel du magasin concurrent.
Distance au magasin concurrent	Valeur numérique qui représente la distance entre un site spécifique et un concurrent.
UDM de la distance au magasin concurrent	Identifie l'unité de mesure utilisée pour mesurer la distance qui sépare du magasin concurrent.
Classement du magasin concurrent	Le classement représente l'importance relative du site d'un concurrent par rapport à un site spécifique.
Indicateur du concurrent ciblé	Identifie un magasin concurrent comme cible pour un site donné.

Client

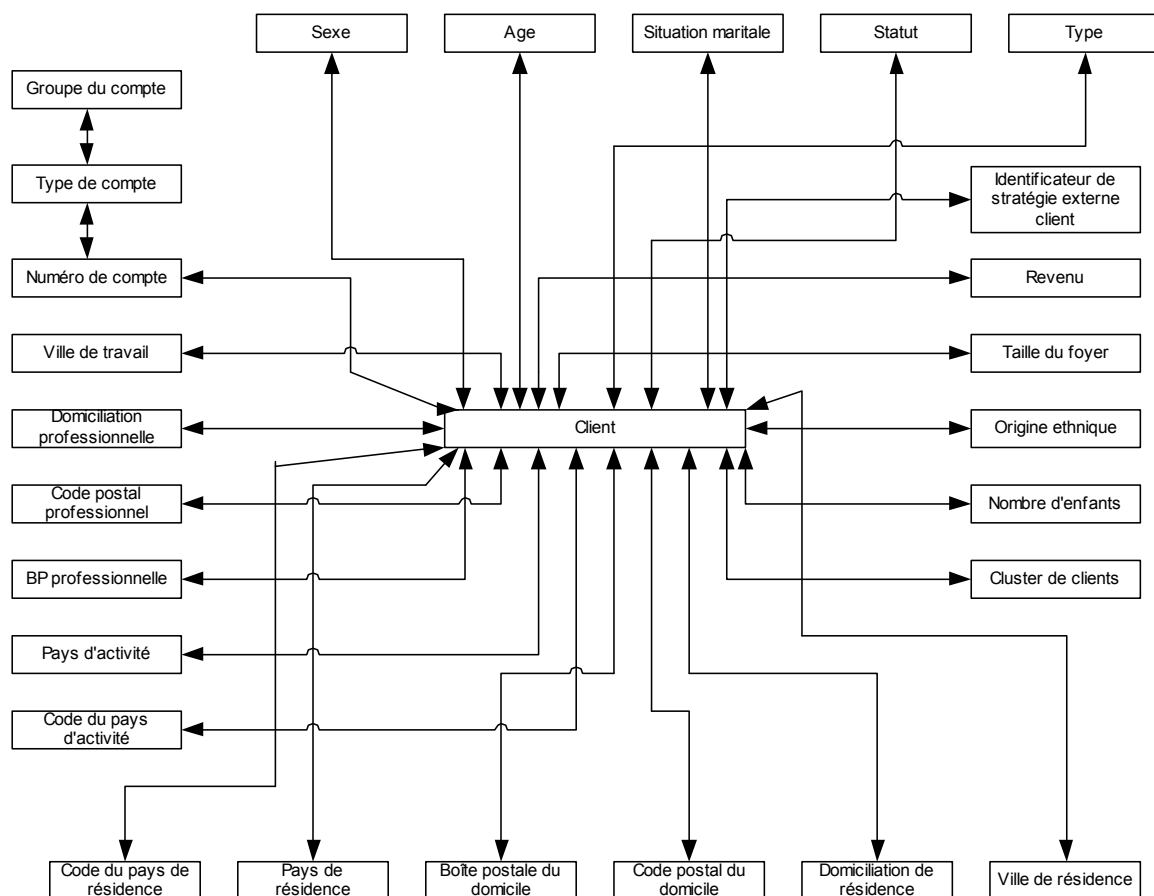
Les clients représentent l'actif qui a le plus de valeur pour les détaillants. La connaissance des préférences du client et de son comportement d'achat permet au détaillant d'accroître les ventes grâce à des mesures incitatives, des promotions ciblées et la prévention de la désaffection des clients au profit des concurrents.

Dans RDW, les informations client et l'historique des transactions sont utilisés pour segmenter la base de clients selon une des nombreuses méthodes. Cette analyse fournit d'importantes informations sur les meilleurs clients et sur les affinités des segments de clients avec des produits particuliers.

Hiérarchie système

Ce diagramme illustre la capacité d'analyse dans la hiérarchie client.

Hiérarchie Client



Attributs

Attribut	Description
Groupe du compte	Identifie le groupe auquel le compte du client appartient. Les exemples incluent : la carte de fidélité, la carte de crédit, etc.
Numéro de compte	Identifie le numéro du compte du client.
Type de compte	Identifie le type de compte au sein du groupe de comptes.
Age	Identifie l'âge du client.
Client	Identifie le client.
Cluster de clients	Identifie le cluster correspondant au client en fonction de son comportement d'achat.
Identificateur de stratégie externe client	Identifie la stratégie externe préférée du client. Par exemple, ne pas appeler les employés sur leur lieu de travail.
Origine ethnique	Identifie l'origine ethnique du client.
Sexe	Identifie le sexe du client. Peut être Masculin, Féminin, ou Inconnu.
Ville de résidence	Identifie la ville de l'adresse personnelle du client.
Code du pays de résidence	Identifie le code du pays de l'adresse personnelle du client.
Pays de résidence	Identifie le pays de l'adresse personnelle du client.
Code postal du domicile	Identifie le code postal de l'adresse personnelle du client.
Boîte postale du domicile	Identifie le code postal de l'adresse personnelle du client.
Domiciliation de résidence	Identifie le département ou la province de l'adresse personnelle du client.
Taille du foyer	Identifie la taille du foyer du client.
Revenu	Identifie le revenu du client.
Situation maritale	Identifie la situation maritale du client.
Nombre d'enfants	Identifie le nombre d'enfants du client.
Profession	Identifie la profession du client.
Statut	Identifie le statut d'un client. Par exemple, Actif ou Inactif.
Type	Identifie le type de client.

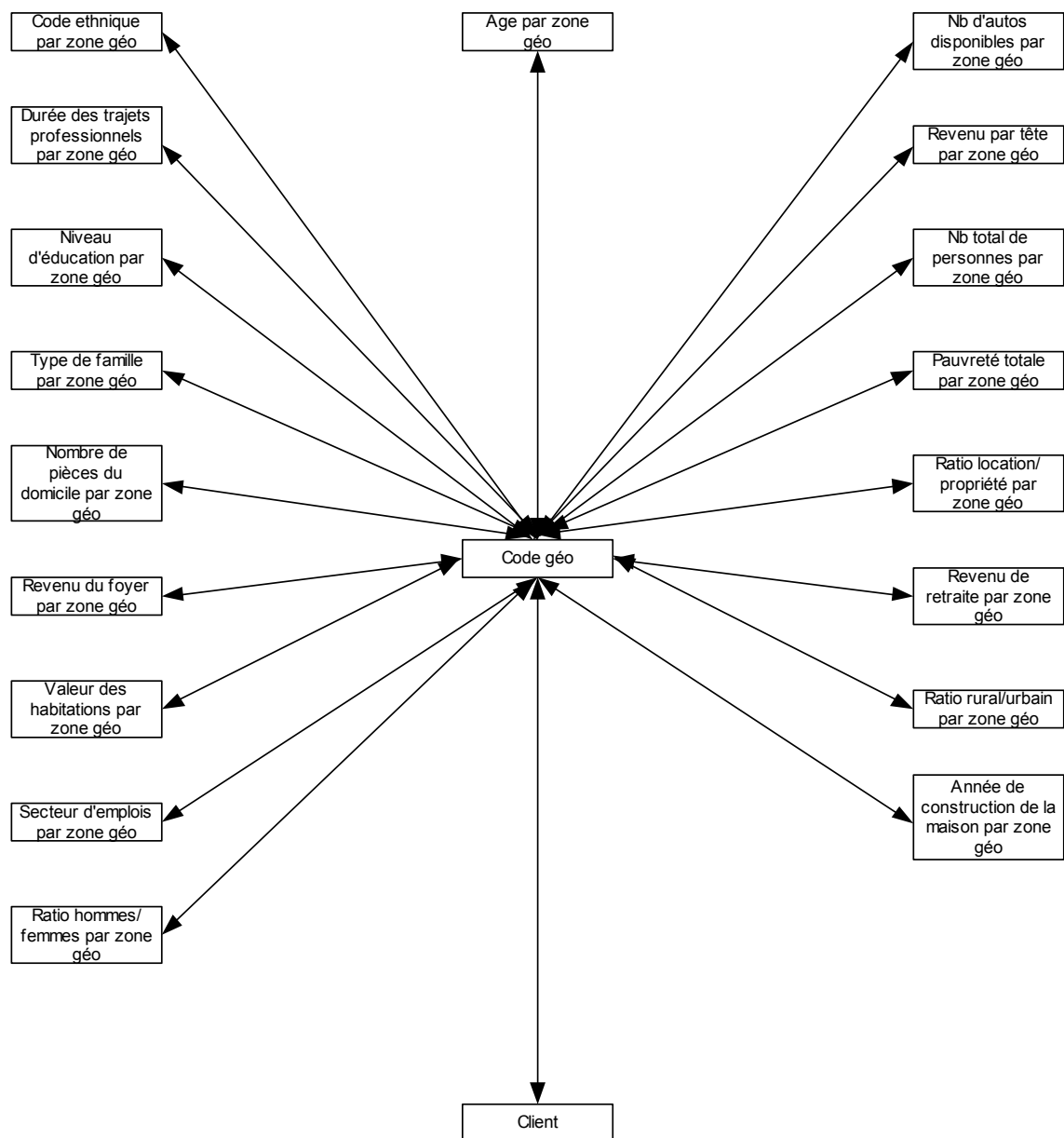
Attribut	Description
Ville de travail	Identifie la ville de l'adresse professionnelle du client.
Code du pays d'activité	Identifie le code du pays de l'adresse professionnelle du client.
Pays d'activité	Identifie le pays de l'adresse professionnelle du client.
Code postal professionnel	Identifie le code postal de l'adresse professionnelle du client.
BP professionnelle	Identifie le code postal de l'adresse professionnelle du client.
Domiciliation professionnelle	Identifie la domiciliation professionnelle du client.

Géographique

La hiérarchie géographique segmente les clients en fonction d'un ensemble de caractéristiques géographiques. Un Code géo est affecté à chaque client en fonction d'un segment géographique tel que le code postal. Tous les clients de ce segment partagent le Code géo. Les attributs pour le Code géo représentent des moyennes pour le segment géographique. Les attributs ne représentent pas des caractéristiques individuelles pour chaque client.

Hiérarchie système

Ce diagramme illustre la capacité d'analyse dans la hiérarchie géographique.



Attributs

Attribut	Description
Age par zone géo	Identifie l'âge des personnes de la population géographique dans laquelle réside le client.
Code ethnique par zone géo	Identifie l'origine ethnique de la population géographique dans laquelle réside le client.
Code géo	Identifie le code de la population géographique dans laquelle réside le client.
Durée des trajets professionnels par zone géo	Identifie le temps passé pour se rendre au travail de la population géographique dans laquelle réside le client.
Niveau d'éducation par zone géo	Identifie le niveau d'éducation de la population géographique dans laquelle réside le client.
Type de famille par zone géo	Identifie le type de famille de la population géographique dans laquelle réside le client.
Nombre de pièces du domicile par zone géo	Identifie le nombre de pièces qui composent les domiciles de la population géographique dans laquelle réside le client.
Revenu du foyer par zone géo	Identifie le revenu du foyer de la population géographique dans laquelle réside le client.
Valeur des habitations par zone géo	Identifie la valeur des habitations de la population géographique dans laquelle réside le client.
Secteur d'emplois par zone géo	Identifie le principal secteur d'emplois de la population géographique dans laquelle réside le client.
Ratio hommes/femmes par zone géo	Identifie le ratio hommes/femmes de la population géographique dans laquelle réside le client.
Nb d'autos disponibles par zone géo	Identifie le nombre de voitures détenues par foyer de la population géographique dans laquelle réside le client.
Revenu par tête par zone géo	Identifie le revenu par tête de la population géographique dans laquelle réside le client.
Nb total de personnes par zone géo	Identifie le nombre total de personnes qui composent une famille de la population géographique dans laquelle réside le client.
Pauvreté totale par zone géo	Identifie le degré de pauvreté de la population géographique dans laquelle réside le client.
Ratio location/propriété par zone géo	Identifie le nombre de familles locataires de la population géographique dans laquelle réside le client qui finiront propriétaires.

Attribut	Description
Revenu de retraite par zone géo	Identifie les familles de la population géographique dans laquelle réside le client pour lesquelles la pension de retraite constitue la principale source de revenu.
Ratio rural/urbain par zone géo	Identifie le ratio propriété rural/propriété urbain de la population géographique dans laquelle réside le client.
Année de construction de la maison par zone géo	Identifie l'année de construction des maisons de la population géographique dans laquelle réside le client.

Organisation du marché

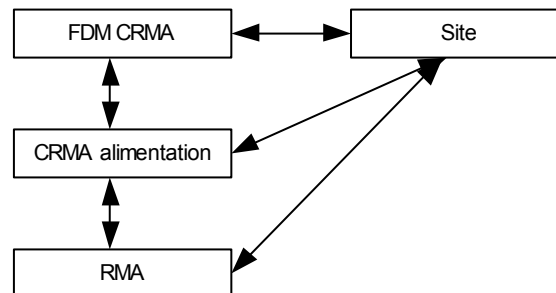
La hiérarchie de l'organisation du marché reflète la structure du marché dans son ensemble. Elle permet à l'analyste d'examiner la performance d'une organisation de vente au détail sur la place de marché. La compréhension de la situation du marché permet à l'analyste d'identifier les zones dans lesquelles la place du marché surpasse l'organisation et de prendre les mesures pour corriger la situation.

Par exemple, un magasin dans la zone de New York a vendu pour 4 000 dollars pour un jour donné, alors que les données du marché indiquent que la moyenne de la place de marché est de 10 000 dollars. L'analyste peut utiliser cette information pour identifier le problème de ce site et prendre les mesures nécessaires.

Hiérarchie système

Ce diagramme illustre la capacité d'analyse dans la hiérarchie de l'organisation du marché.

Hiérarchie Organisation du marché



Attributs

La table suivante répertorie et décrit les attributs qui font partie de la hiérarchie de l'organisation du marché.

Attribut	Description
FDM CRMA	La Zone marketing régionale concurrentielle (CRMA) Alimentation, drugstores, et grands magasins (FDM) est l'attribut le plus élevé de la hiérarchie de l'organisation du marché. FDM CRMA représente la division géographique la plus élevée pour laquelle les données du marché pour une zone marketing régionale sont disponibles. Les exemples de RDM CRMA, incluent NY FDM CRMA, Maine/Vermont FDM CRMA, et ainsi de suite.
CRMA alimentation	CRMA alimentation représente la seconde division géographique la plus élevée pour laquelle les données du marché pour une zone marketing régionale sont disponibles. Les exemples de CRMA incluent NY CRMA alimentation et Maine/Vermont CRMA alimentation.
RMA	La Zone marketing régionale (RMA) est l'attribut le plus bas de la hiérarchie de l'organisation du marché. RMA représente les données du marché du détaillant pour une zone marketing régionale. Les exemples de RMA incluent NY RMA et Maine/Vermont RMA.

Produit propre au marché

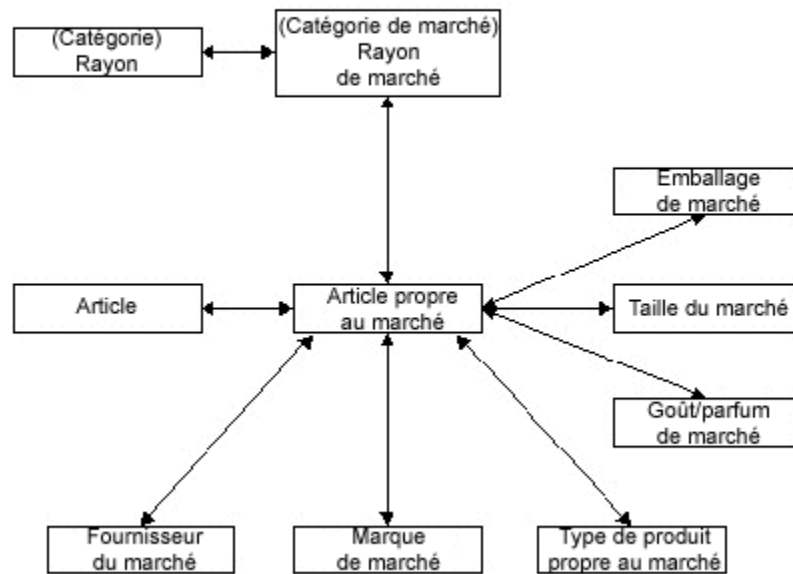
La hiérarchie de produit propre au marché reflète la structure du marché dans son ensemble au niveau du produit. Elle permet à l'analyste d'examiner les performances des produits du détaillant sur la place de marché. La compréhension de la situation du marché permet à l'analyste d'identifier les articles pour lesquels la place du marché surpasse le détaillant et de prendre les mesures pour corriger la situation.

Par exemple, un produit dans la zone du New Jersey a réalisé pour 4 000 dollars de ventes pour un jour donné, alors que les données du marché indiquent que la moyenne de la place de marché est de 12 000 dollars. L'analyste peut utiliser cette information pour identifier le problème de cet article et prendre les mesures nécessaires.

Hiérarchie système

Ce diagramme illustre la capacité d'analyse dans la hiérarchie de produit propre au marché.

Hiérarchie Produits du marché



Attributs

La table suivante répertorie et décrit les attributs qui font partie de la hiérarchie de produit propre au marché.

Attribut	Description
Catégorie de marché	La catégorie dans le marché.
Article propre au marché	Un article dans le marché.
Goût/parfum de marché	Le goût ou le parfum de l'article propre au marché. Par exemple, si l'article est un yaourt, le goût pourra être fraise.
Type de marché	Un attribut de données du marché fourni par un fournisseur de données souscrit pour représenter la classification du produit (par exemple, soda ou gâteau).
Fournisseur du marché	Un Fournisseur est une source d'approvisionnement de biens à vendre pour le Détaillant. Aussi connu comme "fournisseur".
Marque de marché	La Marque de marché représente un nom, un terme, un design, un symbole, ou n'importe quelle autre caractéristique qui distingue le bien ou le service d'un vendeur de ceux des autres.
Taille du marché	Valeur numérique qui représente la taille d'un article propre au marché. Par exemple, si l'article est un yaourt, la taille sera soit 100 gr, soit 125 gr.
Emballage de marché	Un attribut de données du marché fourni par un fournisseur de données souscrit pour représenter le type d'emballage d'un produit (par exemple, canette, verre, ou boîte).

Promotion

L'objectif d'une promotion est de stimuler la vente des marchandises par une réduction du prix ou par d'autres méthodes destinées à attirer les clients. Une promotion peut viser un ou plusieurs objectifs à la fois, comme attirer une certaine catégorie de consommateurs, accroître les ventes d'une certaine catégorie de marchandise, ou obtenir un avantage concurrentiel. Une promotion est une activité temporaire avec une date de début et une date de fin déterminées.

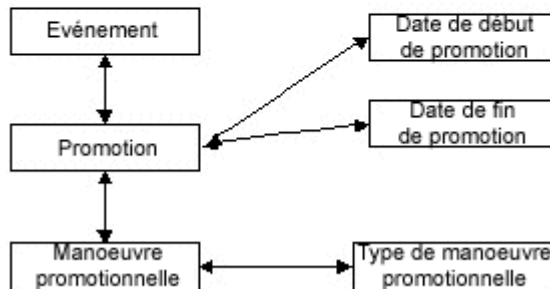
Une promotion peut faire partie d'une plus grande campagne ou *événement*. Plusieurs promotions peuvent être associées à un événement. Par exemple, les soldes d'été sont constituées de plusieurs promotions telles que les promotions pour la fête des mères et celle des pères. Une promotion doit être associée à un et un seul événement. Une promotion est constituée d'une ou plusieurs manœuvres. La manœuvre associe les articles avec la promotion et les termes tels que le seuil et le choix de combinaisons.

Le suivi des ventes promotionnelles permet aux détaillants d'estimer l'efficacité des promotions et des événements promotionnels.

Hiérarchie système

Ce diagramme illustre la capacité d'analyse dans la hiérarchie de promotion.

Hiérarchie Promotion



Attributs

Attribut	Description
Événement	Activité commerciale qui regroupe une ou plusieurs promotions.
Promotion	Un effort concentré destiné à promouvoir la vente de biens ou de services. Une promotion doit être associée à un et à un seul événement.
Date de début de promotion	Date de début de la promotion au format MM/JJ/AA.
Date de fin de promotion	Date de fin de la promotion au format MM/JJ/AA.
Manœuvre promotionnelle	Une activité faisant partie d'un effort promotionnel. La manœuvre doit être associée à une et à une seule promotion.
Type de manœuvre promotionnelle	Description générale d'une classe ou catégorie de manœuvre promotionnelle.

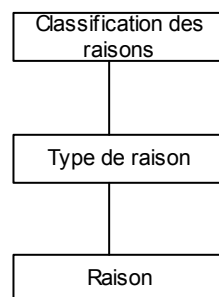
Raison

La hiérarchie de raison permet de faire le suivi de plusieurs types de transaction par raison dans les zones de contrôle des pertes et de mouvement des stocks. Les transactions de contrôle des pertes, quand le caissier ne tient pas compte des majorations internes par exemple, sont suivies par attributs dans la hiérarchie de raison. Ces informations permettent de repérer des tendances et des anomalies dans les transactions de contrôle des pertes et de les associer à un caissier, une caisse enregistreuse ou un site.

Les ajustements de stock, les retours des fournisseurs et les stocks indisponibles font aussi l'objet d'un suivi par un code de raison. L'identification des raisons d'une transaction permet à l'analyste d'identifier les zones dans lesquelles existent des problèmes dont la disponibilité du stock, et de prendre les mesures nécessaires.

Hiérarchie système

Hiérarchie Raison



***Hiérarchie analysable
par raisons***

Attributs

Attribut	Description
Raison	Description détaillée de la raison pour laquelle une action particulière a été entreprise. Par exemple, une diminution du stock peut avoir plusieurs explications, comme un vol ou des marchandises avariées.
Classification des raisons	Le niveau de description le plus élevé dans la hiérarchie de raison représente plusieurs types de raisons associées. Par exemple, la classification Ajustement de stock peut inclure une diminution de stock et un inventaire physique.
Type de raison	Une description générale dans la hiérarchie de raison qui représente plusieurs raisons associées au niveau de détail. Par exemple, la Diminution du stock peut inclure plusieurs raisons détaillées telles que des marchandises avariées ou un vol.

Régionalité

La régionalité n'est pas à proprement parler un attribut ou une hiérarchie, mais elle agit comme telle. Ce terme fait référence à un objet de filtre qui permet aux utilisateurs de RDW de ne voir que les informations qui sont en rapport avec leur zone de responsabilité. Par exemple, le filtre de Régionalité peut être utilisé pour récupérer seulement les informations qui sont associées à un Groupe d'utilisateurs spécifique. Le filtre de régionalité limite le rapport aux informations qui sont associées à un ensemble défini de site(s), rayon(s), et fournisseur(s) dont le Groupe d'utilisateurs a la responsabilité. Par exemple, un utilisateur peut appartenir au Groupe d'utilisateurs 1, qui est responsable des assortiments de la Catégorie A des sites 1 et 2 en provenance du Fournisseur X. En choisissant le Groupe d'utilisateurs 1 dans le filtre de régionalité, l'utilisateur n'aura accès qu'aux ventes de cette zone de responsabilité.

Ce filtre peut être combiné avec d'autres filtres tels que l'Indicateur fournisseur principal pour parvenir aux résultats voulus.

Remarque : Les attributs qui définissent un Groupe d'utilisateurs doivent être paramétrés dans RMS et importés dans RDW.

Type de ventes

L'attribut de type de ventes représente le type de prix auquel les articles ont été vendus ou conservés dans le stock. Il y a trois valeurs pour le type des ventes : Normal, Promotionnel, et Soldé. Cet attribut segmente un nombre de mesures commerciales par type de prix, incluant les ventes et le profit, la position du stock et la valeur, les démarques, les majorations, et les prix des concurrents. Ces informations sont utiles pour déterminer une stratégie de prix, analyser la valeur du stock ou évaluer un concurrent.

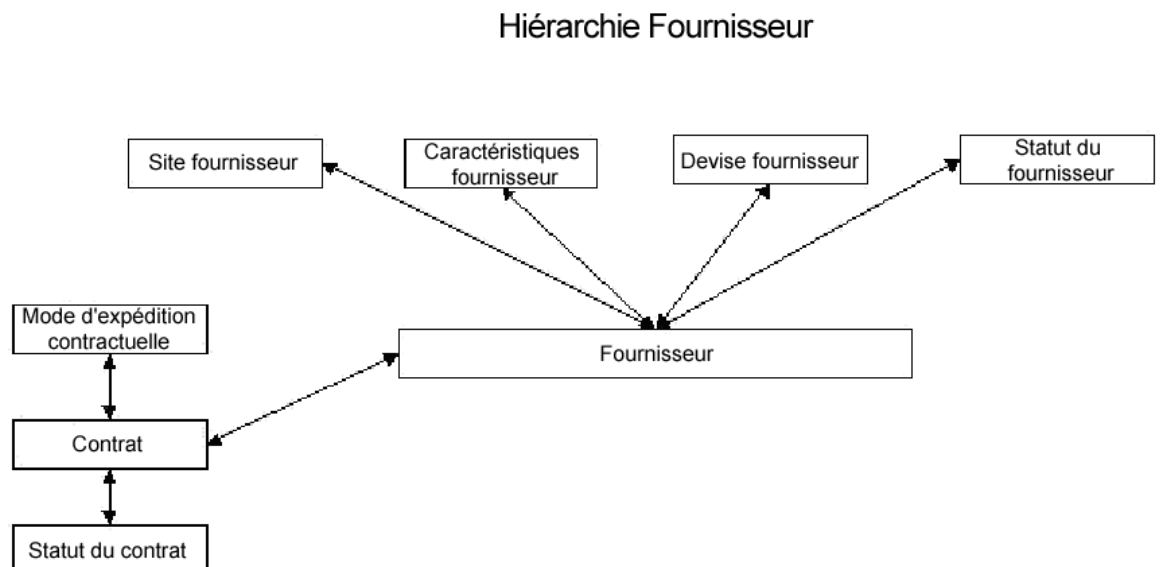
L'attribut de type de ventes ne fait pas partie d'une hiérarchie analysable.

Fournisseur

Les organisations de vente au détail dépendent de leurs fournisseurs, de la qualité des produits fournis et de la rapidité de la livraison. Les attributs de la hiérarchie fournisseur permettent à l'analyste de noter les performances du fournisseur en fonction de l'historique des livraisons et de la qualité des produits. Cette information peut être utilisée pour identifier les fournisseurs dont les performances sont en dessous du standard, ainsi que ceux qui sont en conformité avec les attentes de l'entreprise.

Hiérarchie système

Ce diagramme illustre la capacité d'analyse dans la hiérarchie fournisseur.



Attributs

La table suivante répertorie et décrit les attributs qui font partie de la hiérarchie fournisseur.

Attribut	Description
Attribut EDI	Indique si le fournisseur a des capacités EDI.
Fournisseur	Identifie uniquement un fournisseur par son nom.
Catégorie fournisseur	Etablit une relation de plusieurs-à-plusieurs entre catégorie et fournisseur.
Devise fournisseur	Identifie la devise utilisée par le fournisseur.
Site fournisseur	Identifie le site principal du fournisseur.
Etiquetage à la source fournisseur	Indique si les articles fournis par ce fournisseur sont étiquetés à la source.
Etiquetage fournisseur	Indique si le fournisseur étiquette ses biens.
Contrôle de la qualité fournisseur	Indique si les biens fournis par ce fournisseur doivent faire l'objet d'un contrôle de la qualité.
Statut du fournisseur	Indique si le fournisseur est actuellement actif.
Caractéristiques fournisseur	Unique identificateur des caractéristiques fournisseur de marchandisage.

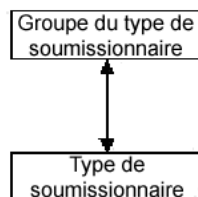
Type de mode de paiement

Cette hiérarchie permet d'effectuer le rapport des transactions de ventes et de retours, et des bons par type de soumissionnaire. Dans le domaine de contrôle des pertes, cela permet d'identifier les caissiers dont le nombre de bons émis ou remboursés est anormal, ou le ratio des ventes par rapport aux retours pour un type de soumissionnaire particulier.

Hiérarchie système

Ce diagramme illustre la capacité d'analyse dans la hiérarchie type de soumissionnaire.

Hiérarchie du type de soumissionnaire



Attributs

Attribut	Description
Groupe du type de soumissionnaire	Identifie le groupe du type de soumissionnaire.
Type de soumissionnaire	Identifie le type de soumissionnaire.
Indicateur d'équivalent espèces	Identifie l'indicateur d'équivalent espèces.

Heure du jour

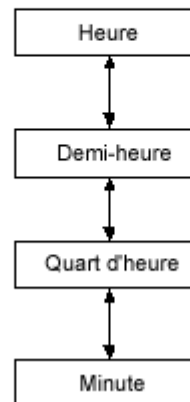
La hiérarchie heure du jour permet l'analyse dans les domaines du contrôle des pertes et de la productivité des employés pour lesquels l'identification des problèmes et des tendances requiert l'utilisation de tranche horaire ou d'échelons plus petits. De plus, la hiérarchie heure du jour permet l'analyse des transactions de ventes et de retours pour chaque heure.

Cette hiérarchie est uniquement utilisée dans la Station des opérations du magasin. Elle n'est ni associée ni reliée à la hiérarchie calendrier.

Hiérarchie système

Ce diagramme illustre la capacité d'analyse dans la hiérarchie.

Hiérarchie Heure du jour



Attributs

La table suivante répertorie et décrit les attributs qui font partie de la hiérarchie calendrier.

Attribut	Description
Demi-heure	Identificateur de la demi-heure, établi à partir de hour_idnt suivi de 1 ou 2 pour indiquer la moitié de cette heure.
Heure	Identificateur de l'heure (0-23).
Minute	Identificateur de la minute, établi à partir de hour_idnt suivi d'un nombre compris entre 1 et 60 pour indiquer la minute de cette heure.
Quart d'heure	Identificateur du quart d'heure, établi à partir de hour_idnt suivi de 1, 2, 3, 4 pour indiquer le quart de cette heure.

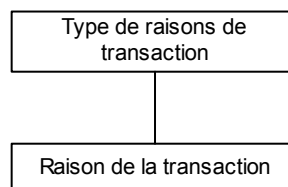
Raison de la transaction

Cette hiérarchie permet de faire le suivi de l'ajustement de stock, du contrôle des pertes et d'autres transactions par raison et par type de raison.

Hiérarchie système

Ce diagramme illustre la capacité d'analyse dans la hiérarchie.

Hiérarchie Raison de transaction



***Hiérarchie analysable par
raison de transaction***

Attributs

La table suivante répertorie et décrit les attributs qui font partie de la hiérarchie raison de la transaction.

Attribut	Description
Raison de la transaction	Description détaillée de la raison expliquant pourquoi une action particulière a été entreprise pour une transaction.
Type de raisons de transaction	Description générale dans la hiérarchie Raison qui représente plusieurs raisons liées au niveau du détail, pour les transactions.

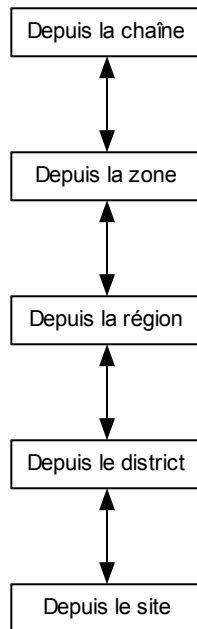
Transferts à partir de l'organisation

Cette hiérarchie permet de faire le suivi des transferts de stock à partir d'un site ou d'un autre attribut de l'organisation. Ce qui permet d'analyser le nombre d'unités transférées et le PV et le coût du transfert dans l'organisation.

Hiérarchie système

Ce diagramme illustre la capacité d'analyse dans le transfert à partir de la hiérarchie organisation.

Transfert depuis Organisation



***Hiérarchie analysable par
transfert depuis organisation***

Attributs

La table suivante répertorie et décrit les attributs qui font partie du transfert à partir de la hiérarchie organisation.

Attribut	Description
Depuis la chaîne	Identifie une chaîne dans l'entreprise à partir de laquelle a lieu le transfert.
Depuis la zone	Identifie une zone dans l'entreprise à partir de laquelle a lieu le transfert.
Depuis la région	Identifie une région dans l'entreprise à partir de laquelle a lieu le transfert.
Depuis le district	Identifie un district dans l'entreprise à partir duquel a lieu le transfert.
Depuis le site	Identifie un entrepôt ou un magasin dans l'entreprise à partir duquel a lieu le transfert.

Chapitre 4 - Mesures de base du prix de vente et performances

Ventes et profit

Le rôle de la veille économique est de fournir aux décideurs les informations requises pour augmenter les ventes, réduire les dépenses et accroître les marges. Les ventes et le profit sont des mesures commerciales fondamentales dans n'importe quelle organisation de vente au détail. RDW comprend un ensemble complet de mesures destinées à mesurer les ventes et le profit à quasiment tous les niveaux de l'organisation de vente au détail.

Les ventes brutes représentent le montant total en dollars que le détaillant vend aux consommateurs. Les ventes brutes sont calculées en multipliant le prix unitaire d'un article par le nombre d'unités vendues aux consommateurs. Les retours représentent la part des ventes qui sont retournées au magasin pour être remboursées. Pour avoir une vue d'ensemble précise du chiffre d'affaires pour l'analyse et la planification, il faut tenir compte des retours. Le chiffre d'affaire est la valeur nette qui résulte de la soustraction des retours des consommateurs des ventes brutes.

RDW conserve les données sur les ventes brutes, les retours et le nombre des unités dans des champs de faits distincts. La séparation de ces valeurs permet l'analyse des retours et l'utilisation des ventes brutes dans les calculs. Les ventes nettes sont requises pour la plupart des calculs. Les ventes nettes sont les résultats des ventes moins les retours, comme il est indiqué ci-dessous.

De plus, le détaillant doit pouvoir faire le suivi des ventes en fonction du type de prix pour permettre l'analyse des ventes pour les articles en promotion et en solde. RDW enregistre le montant et les unités des ventes par type de prix pour permettre l'analyse à ce niveau.

Formules de base et mesures

La table suivante affiche les faits de ventes, de retours, et de profit.

Fait	Description
F_SLS_AMT	Chiffre d'affaires brut
F_RTRN_AMT	Valeur des retours
F_SLS_QTY	Ventes en quantité
F_RTRN_QTY	Unités retournées
F_SLS_PRFT_AMT	Profit (Marge brute)
F_RTRN_PRFT_AMT	Perte de profit sur les retours

Ces faits sont utilisés pour établir les formules de base des ventes et des unités nettes et du profit net.

Mesure	Formule
Chiffre d'affaires	$\text{Sum}(\text{F_SLS_AMT}) - \text{Sum}(\text{F_RTRN_AMT})$
Ventes en quantité	$\text{Sum}(\text{F_SLS_QTY}) - \text{Sum}(\text{F_RTRN_QTY})$
Profit	$\text{Sum}(\text{F_SLS_PRFT_AMT}) - \text{Sum}(\text{F_RTRN_PRFT_AMT})$

Type de prix de vente

Les ventes et le profit sont segmentés par type de prix. Les mesures conditionnelles sont utilisées pour limiter les données basées sur le type de ventes.

Type de ventes	Type de ventes
Normal	1
Promotion	2
Soldes	3

Le rapport suivant affiche le chiffre d'affaires par type de ventes et le pourcentage de la contribution de chaque type de ventes au chiffre d'affaires total :

Détails filtre : Année = 2003 ET Site = Minneapolis:14101:1							
Mesures	Chiffre d'affaires	Chiffres d'affaires normal	% Contribution des ventes normales au chiffre d'affaires	Chiffre d'affaires promotionnel	% Contribution des ventes promotionnelles au chiffre d'affaires	Chiffre d'affaires des soldes	% Contribution des soldes au chiffre d'affaires
Organisation (Site)							
Minneapolis 14101	389,914	102,759	26.35%	191,846	49.20%	95,309	24.44%

Organisation, Chiffre d'affaires par type

La table suivante affiche les formules et les conditions des mesures utilisées dans ce rapport.

Mesure	Formule	Type de ventes
Chiffre d'affaires	$\text{Sum}(\text{F_SLS_AMT}) - \text{Sum}(\text{F_RTRN_AMT})$	Aucun
Chiffre d'affaires normal	$\text{Sum}(\text{F_SLS_AMT}) - \text{Sum}(\text{F_RTRN_AMT})$	1
% Contribution des ventes normales au chiffre d'affaires	Chiffre d'affaires normal / Chiffre d'affaires	NA

Mesure	Formule	Type de ventes
Chiffre d'affaires promotionnel	Sum(F_SLS_AMT) - Sum(F_RTRN_AMT)	2
% Contribution des ventes promotionnelles au chiffre d'affaires	Chiffre d'affaires promotionnel / Chiffre d'affaires	NA
Chiffre d'affaires des soldes	Sum(F_SLS_AMT) - Sum(F_RTRN_AMT)	3
% Contribution des soldes au chiffre d'affaires	Chiffre d'affaires des soldes / Chiffre d'affaires	NA

Rapport d'analyse des écarts

Le suivi des écarts des ventes et des marges de profit entre des périodes de temps est une clé importante pour comprendre le commerce de détail. Les mesures de ventes et de profit contiennent des transformations par rapport à l'année précédente, ce qui permet des comparaisons de valeur pour un éventail de durées pour l'année actuelle et l'année précédente. Les transformations associées aux mesures des ventes et du profit fournissent les totaux pour les cumuls hebdomadaire, mensuel, saison et annuel jusqu'à ce jour et permettent le calcul des écarts à travers des périodes de temps.

Details Filre Semaine = 200306; Semaine 6 ET Site = Minneapolis; 14101.1												
Mesures	Chiffre d'affaires	Chiffre d'affaires (Année précédente)	% Variation du chiffre d'affaires p/r à l'année précédente	Chiffre d'affaires (CMJ)	Chiffre d'affaires (CMJ, Année précédente)	% Variation du chiffre d'affaires p/r à l'année précédente (CMJ)	Chiffre d'affaires (CSJ)	Chiffre d'affaires (CSJ, Année précédente)	% Variation du chiffre d'affaires p/r à l'année précédente (CSJ)	Chiffre d'affaires (CAJ)	Chiffre d'affaires (CAJ, Année précédente)	% Variation du chiffre d'affaires p/r à l'année précédente (CAJ)
Organisation (Site)												
Minneapolis 14101	32,067	26,334	21.77%	32,067	26,334	21.77%	372,052	253,383	46.83%	284,030	227,049	25.12%

Organisation, Chiffre d'affaires cumulé à ce jour

La table ci-dessous contient les mesures de transformation et les autres mesures du rapport. Remarque :

- La mesure de Chiffre d'affaires s'agrège au niveau du rapport. Elle contient la valeur pour l'attribut (Site) et la durée sélectionnée dans le filtre (Semaine).
- Les mesures de transformation pour le cumul période, saison, annuel jusqu'à ce jour utilisent la même formule de base que le chiffre d'affaires avec la transformation adéquate appliquée.
- Une transformation par rapport à l'année précédente est appliquée aux mesures pour calculer les valeurs correspondantes pour l'année précédente. Plusieurs transformations sont appliquées pour calculer les valeurs du cumul période, saison, annuel jusqu'à ce jour pour l'année précédente.

- Les résultats des transformations pour l'année actuelle et l'année précédente sont utilisés dans des formules complexes pour calculer le pourcentage de la variation ou de l'écart à partir d'une période de temps de l'année actuelle par rapport à l'année précédente.

Mesure	Formule	Transformation
Chiffre d'affaires	Sum(F_SLS_AMT) - Sum(F_RTRN_AMT)	Aucun
Chiffre d'affaires (Année précédente)	Sum(F_SLS_AMT) - Sum(F_RTRN_AMT)	Année précédente
% Variation du chiffre d'affaires par rapport à l'Année précédente	Chiffre d'affaires / Chiffre d'affaires (Année précédente)	NA
Chiffre d'affaires (CPJ)	Sum(F_SLS_AMT) - Sum(F_RTRN_AMT)	Cumul période jusqu'à ce jour
Chiffre d'affaires (CPJ, Année précédente)	Sum(F_SLS_AMT) - Sum(F_RTRN_AMT)	Cumul période jusqu'à ce jour, Année précédente
% Variation du chiffre d'affaires par rapport à l'Année précédente (CPJ)	Chiffre d'affaires (CPJ) / Chiffre d'affaires (CPJ, Année précédente)	NA
Chiffre d'affaires (CSJ)	Sum(F_SLS_AMT) - Sum(F_RTRN_AMT)	Cumul saison jusqu'à ce jour
Chiffre d'affaires (CSJ, Année précédente)	Sum(F_SLS_AMT) - Sum(F_RTRN_AMT)	Cumul saison jusqu'à ce jour, Année précédente
% Variation du chiffre d'affaires par rapport à l'Année précédente (CSJ)	Chiffre d'affaires (CSJ) / Chiffre d'affaires (CSJ, Année précédente)	NA
Chiffre d'affaires (CAJ)	Sum(F_SLS_AMT) - Sum(F_RTRN_AMT)	Cumul annuel jusqu'à ce jour
Chiffre d'affaires (CAJ, Année précédente)	Sum(F_SLS_AMT) - Sum(F_RTRN_AMT)	Cumul annuel jusqu'à ce jour, Année précédente
% Variation du chiffre d'affaires par rapport à l'Année précédente (CAJ)	Chiffre d'affaires (CSJ) / Chiffre d'affaires (CSJ, Année précédente)	NA

Des transformations supplémentaires permettent le rapport d'analyse des écarts entre la semaine actuelle et la semaine précédente (semaine précédente).

Rapport des contributions

L'évaluation de la contribution des différents niveaux dans l'organisation et dans les hiérarchies de produit joue un rôle important pour n'importe quel commerce de détail. Par exemple, un responsable régional peut vouloir connaître les contributions respectives de chaque site de la région, ou, un responsable de catégorie peut vouloir connaître la contribution de chaque sous-famille ou article d'une catégorie.

Les nombreuses mesures de RDW permettent d'établir ce genre de rapports. Comme il a été expliqué dans le chapitre 2, ce type de calcul requiert qu'une valeur soit calculée en dehors du rapport comme une requête séparée. Par exemple, la formule suivante est utilisée pour calculer le pourcentage de la contribution d'un site à sa région :

$$\text{Chiffre d'affaires (Site)} / \text{Chiffre d'affaires (Région)}$$

Si le rapport est fait au niveau du site (c-à-d l'attribut site est sur le modèle), la valeur de la région doit alors être calculée en dehors des limites du rapport. Dans ce cas, une mesure de niveau qui s'agrége au niveau de la région est requise.

RDW comprend de nombreuses mesures qui permettent ce type de calcul aux différents niveaux des hiérarchies de l'organisation et produit.

Le rapport suivant présente la contribution des ventes et du profit de la sous-famille aux niveaux plus élevés de la hiérarchie produit :

Détails filtre :									
Année = 2003									
ET									
Famille = Plats cuisinés:101:1									
ET									
Site = Minneapolis:14101:1									
				Chiffre d'affaires	% Contribution du chiffre d'affaires au rayon	% Contribution du chiffre d'affaires à l'entreprise	Profit	% Contribution du profit au rayon	% Contribution du profit à l'entreprise
Total Total				95,592	NA	NA	31,046	NA	NA
Epicerie 6001									
	Plats cuisines 101								
		Pommes de terre	201	29,498	22.93%	1.09%	15,577	41.16%	2.52%
		Pâtes	202	66,093	51.38%	2.45%	15,468	40.88%	2.50%

Evaluation de la contribution

Mesure	Formule	Niveau
Chiffre d'affaires	Sum(F_SLS_AMT) - Sum(F_RTRN_AMT)	Niveau de rapport
Chiffre d'affaires (Rayon)	Sum(F_SLS_AMT) - Sum(F_RTRN_AMT)	Rayon
% Contribution du	Chiffre d'affaires / Chiffre d'affaires	NA

Mesure	Formule	Niveau
chiffre d'affaires au rayon	(Rayon)	
Chiffre d'affaires (Entreprise)	Sum(F_SLS_AMT) - Sum(F_RTRN_AMT)	Entreprise
% Contribution du chiffre d'affaires à l'entreprise	Chiffre d'affaires / Chiffre d'affaires (Entreprise)	NA
Profit	Sum(F_SLS_PRFT_AMT) - Sum(F_RTRN_PRFT_AMT)	Niveau de rapport
Profit (Rayon)	Sum(F_SLS_PRFT_AMT) - Sum(F_RTRN_PRFT_AMT)	Rayon
% Contribution du profit au rayon	Profit / Profit (Rayon)	NA
Profit (Entreprise)	Sum(F_SLS_PRFT_AMT) - Sum(F_RTRN_PRFT_AMT)	Entreprise
% Contribution du profit à l'entreprise	Profit / Profit (Entreprise)	NA

Remarque à propos de ce rapport :

- Le chiffre d'affaires et le Profit s'agrègent au niveau du rapport (sous-famille).
- Les mesures de niveau pour le rayon et l'entreprise n'apparaissent pas sur le rapport, mais sont requises pour les calculs.
- Le pourcentage de la contribution pour le rayon et l'entreprise sont des mesures complexes qui requièrent les valeurs du rapport et les valeurs agrégées au rayon et à l'entreprise.

Mesures de planification

RDW enregistre les faits pour un plan actuel et original dans plusieurs domaines de rapport, incluant les ventes et le profit. Retek TopPlan ou une autre application de planification permet de remplir ces faits en fournissant les données de planification originales et actuelles.

Le chiffre d'affaires et les ventes en quantité sont enregistrées pour un plan original et actuel. Les mesures de niveau existent pour prendre en compte les écarts à partir du plan et la contribution au rapport de plan dans la hiérarchie produit. Le profit planifié est enregistré pour un plan actuel. Les mesures de niveau dans ce domaine permettent le calcul de l'écart par rapport au plan original et du rapport de contribution.

Retours

La valeur des retours est enregistrée dans RDW, permettant une analyse des retours par site ou par canal, ainsi qu'à différents niveaux de l'attribut de la hiérarchie produit.

Le rapport suivant présente les unités retournées et la valeur des retours et calcule le pourcentage des retours par rapport aux ventes :

Détails filtre : Année = 2003 ET Rayon = Épicerie:6001:1									
Mesures	Ventes en quantité	Chiffre d'affaires	Unités retournées	Valeur des retours	% Unités retournées	% Valeur des retours	% Profit	Montant du profit sur les retours	
Produit (Rayon)									
Épicerie 6001	184,929	944,645	2,772	10,756	1.50%	1.14%	27.66%	4,614	

Taxe sur la valeur ajoutée (TVA)

Actuellement, RDW enregistre les montants de TVA pour les montants des transactions de ventes et de retours seulement. Si la TVA est utilisée dans RMS/ReSA, RDW extrait la valeur des ventes et la valeur des retours et les charges dans le datamart des ventes avec la TVA incluse. RDW enregistre aussi la TVA indépendamment dans F_SLS_VAT_AMT et F_RTRN_VAT_AMT.

Les montants des démarques et du profit ne prennent pas en compte la TVA dans RDW. Pour les faits de prévision des ventes dans RDW, les informations sur les prévisions des ventes en quantité n'incluent pas la TVA.

Pour les mises en application quand RMS est utilisé :

- Si l'indicateur de TVA est en marche dans RMS, les ventes provenant de ReSA incluront la TVA ou pas en fonction des options système de RMS. Cependant, RDW enregistre toujours des montants de ventes et de retours incluant la TVA, en fonction du taux de TVA de l'article enregistré dans RMS.
- Si l'indicateur de TVA n'est pas en marche dans RMS, toutes les valeurs des ventes et des retours dans RMS n'incluront bien sûr pas la TVA. Les faits de TVA tels que F_SLS_VAT_AMT seront alors vides.

Car les mises en application autonomes se basant sur les sources fournies par le client pour les chiffres d'affaires pour les ventes et les retours peuvent inclure ou pas la TVA en fonction des données source que le client fournit à RDW. Les faits de TVA tels que F_SLS_VAT_AMT doivent aussi être fournis par les clients.

Ventes de packs

Un pack vendable est un groupe d'articles individuels regroupés par un détaillant pour être vendu comme un seul article. Par exemple, un shampoing et un après-shampoing, deux articles individuels, peuvent être emballés ensemble et vendus comme un seul article. Les faits de ventes de packs sont arrêtés chaque jour via une interface avec Retek Sales Audit (ReSA). L'analyse des ventes de packs permet aux détaillants d'évaluer leurs packs en fonction des ventes. Comment un article s'est-il vendu en tant qu'article individuel ? Comment le pack s'est-il vendu ? Comment un article s'est-il vendu quand il faisait partie d'un pack ? Quel est le résultat de la comparaison des ventes de l'article seul et de l'article dans un pack ? Le rapport de la contribution d'un article aux ventes de packs est facilité par le traitement ETL de RDW qui répartit la valeur d'un pack entre les articles qui le composent (veuillez vous reporter à la sous-section “Répartition des packs” plus loin dans cette section). Le fonctionnement des ventes de packs est le même que celui des ventes et les types de ventes normal, soldé et promotionnel sont aussi disponibles.

Faits et mesures de base

RDW enregistre les données de ventes et de profit pour les packs par type de ventes. La table suivante présente les mesures et les formules de base pour les ventes de pack.

Mesure	Formule	Condition
Chiffre d'affaires du pack	$\text{Sum}(\text{F_PACK_SLS_AMT}) - \text{Sum}(\text{F_PACK_RTRN_AMT})$	Aucun
Chiffre d'affaires de packs normal	$(\text{Sum}(\text{F_PACK_SLS_AMT}) - \text{Sum}(\text{F_PACK_RTRN_AMT}))$	Type de ventes normal
Chiffre d'affaires de packs promotionnel	$(\text{Sum}(\text{F_PACK_SLS_AMT}) - \text{Sum}(\text{F_PACK_RTRN_AMT}))$	Type de ventes promotionnel
Chiffre d'affaires des soldes de packs	$(\text{Sum}(\text{F_PACK_SLS_AMT}) - \text{Sum}(\text{F_PACK_RTRN_AMT}))$	Type de ventes soldé
Profit des packs	$(\text{Sum}(\text{F_PACK_SLS_PRFT_AMT}) - \text{Sum}(\text{F_PACK_RTRN_PRFT_AMT}))$	Aucun
Ventes de packs en quantité	$(\text{Sum}(\text{F_PACK_SLS_QTY}) - \text{Sum}(\text{F_PACK_RTRN_QTY}))$	Aucun

Le rapport suivant présente les ventes de packs par type de ventes.

Mesures		Chiffre d'affaires de packs	Chiffre d'affaire de packs normal	% Contribution des ventes normales au chiffre d'affaires de packs	Chiffre d'affaires des soldes de packs	% Contribution des soldes au chiffre d'affaires de packs	Chiffre d'affaires de packs promotionnel	% Contribution des promotions au chiffre d'affaires de packs
Produit (Rayon)								
Total	Total	344,627	236,714	NA	27,180	NA	80,733	NA
Épicerie	6001	344,627	236,714	68.69%	27,180	7.89%	80,733	23.43%

Produit, Ventes de packs - Détail par type

Valeur remise au personnel sur les packs

Les mesures de RDW calculent le montant de la remise au personnel du chiffre d'affaires des packs, comme suit :

$$\frac{(\text{Sum (F_PACK_SLS_EMPTY_DISC_AMT)})}{\text{Sum (F_PACK_RTRN_EMPTY_DISC_AMT)}} -$$

Rapport d'analyse des écarts

Les transformations pour l'année précédente et le cumul hebdomadaire, mensuel, saison, annuel jusqu'à ce jour, et les périodes correspondantes pour l'année précédente permettent le rapport des écarts en fonction du temps, de l'organisation, et du produit. Le rapport suivant montre les valeurs cumulées jusqu'à ce jour pour le mois et l'année et leurs valeurs correspondantes pour l'année précédente.

Calendrier (Année)	Mesures				Mesures				
	Chiffre d'affaires de packs	Chiffre d'affaires de packs (Année précédente)	% Variation du chiffre d'affaires de packs p/r à l'année précédente	Chiffre d'affaires de packs (CMJ)	Chiffre d'affaires de packs (CMJ, Année précédente)	% Variation du chiffre d'affaires de packs p/r au CMJ, année précédente	Chiffre d'affaires de packs (CAJ, Année précédente)	% Variation du chiffre d'affaires de packs p/r au CAJ, Année précédente	
2003	344.627	404.364	(14.77%)	344.627	404.364	(14.77%)	344.627	404.364	(14.77%)

Temps, Ventes de packs - Cumul jusqu'à ce jour

Contribution moyenne d'un article aux ventes de packs

Les mesures de RDW calculent la contribution moyenne en dollars de chaque article d'un pack. Le calcul est fait pour le chiffre d'affaires et le profit. Le rapport suivant présente la moyenne de la contribution en dollars et au profit des articles d'un pack.

Mesures			Chiffre d'affaires	Ventes en quantité	Valeur vente moyenne	Chiffre d'affaires de packs	Ventes de packs en quantité	Contribution moyenne de l'article composant au chiffre d'affaires de packs
Article								
Total	Total	Total	62,051	14,206	NA	74,758	9,021	8
Pillsbury Potato Buds: Flavored	100310090	Chaque	7,784	1,951	3.99	1,802	568	3
Pillsbury Potato Buds: Plain	100310170	Chaque	9,028	2,051	4.40	3,658	1,144	3
Betty Crocker Potatoes: 06 ounce: Special Retail	100310760	Chaque	4,737	1,640	2.89	15,947	1,487	11
Private Label Pasta X	100311720	Chaque	10,791	2,005	5.38	15,427	1,471	10
Brand X Pasta: Mac n Cheese Elbow	100311990	Chaque	11,480	2,046	5.61	15,427	1,471	10
Mac n Cheese: Elbow	100312870	Chaque	5,890	1,551	3.80	15,947	1,487	11
Brand X Cereal: Bran	100314040	Chaque	6,678	1,630	4.10	2,162	453	5
Brand X Cereal: Oat	100314120	Chaque	5,663	1,332	4.25	4,389	940	5

Ventes de packs - Contribution de l'article aux Ventes

Répartition des packs

La répartition de la valeur d'un pack entre les articles qui le composent requiert un calcul. Les formules utilisées pour la répartition des packs sont :

Part de l'article au Chiffre d'affaires = Chiffre d'affaires du pack * Part de l'article %

Part de l'article % = (Prix de l'article * Qté de pack article) / Chiffre d'affaires des composants du pack

Chiffre d'affaires des composants du pack = (Prix Article A * Qté Article A) + (Prix Article B * Qté Article B) + (Prix Article C * Qté Article C) + ...+ (Prix Article n * Qté Article n)

Informations

- 1 Pack A contient :
 - Article A
 - Article B
 - Article C
- 2 Quantités de chaque Article dans le Pack A :
 - Article A = 2
 - Article B = 1
 - Article C = 1

- 3 Prix :
- PACK A = 9 \$
 - Article A = 4 \$
 - Article B = 2 \$
 - Article C = 1 \$
- 4 Chiffre d'affaires du pack :
- 90 000 \$

Étapes du calcul

1ère étape (partie 1) - chiffre d'affaires des composants du pack

Prix Article A * Qté Article A dans Pack A

$$4 * 2 = 8$$

Prix Article B * Qté Article B dans Pack B

$$2 * 1 = 2$$

Prix Article C * Qté Article C dans Pack C

$$1 * 1 = 1$$

1ère étape (partie 2) - chiffre d'affaires des composants du pack

$$8 + 2 + 1 = 11$$

2ème étape - pourcentage de la part de l'article

$$8/11 = 0,7273$$

$$2/11 = 0,1818$$

1/11 = 0,0909 3ème étape - part de l'article au chiffre d'affaires

90 000 \$ * 0,7273 = 65 457 \$ = part de l'article A au chiffre d'affaires

90 000 \$ * 0,1818 = 16 362 \$ = part de l'article B au chiffre d'affaires

90 000 \$ * 0,0909 = 8 181 \$ = part de l'article C au chiffre d'affaires

Position de stock

La position du stock est la quantité et la valeur du stock au début ou à la fin d'une unité de temps telle que le jour, la semaine ou le mois. Les stocks disponibles, en transit, et en commande sont mesurés comme positions. Une mesure de position est différente d'une mesure de transaction telle que les ventes ou les retours, dans la façon dont la notion de temps est prise en compte. Les transactions de ventes sont des séries de petits événements qui ont lieu sur la durée. Les valeurs de ces événements transactionnels peuvent être ajoutées pour donner une nouvelle valeur porteuse de sens. Par exemple, les valeurs des ventes quotidiennes sont additionnées pour calculer les ventes hebdomadaires qui sont additionnées à leur tour pour calculer les ventes mensuelles, et ainsi de suite. Les positions, au contraire, représentent un état constant pour lequel une valeur ou une position évolue dans le temps. Par exemple, le stock disponible est à une certaine position au début et à la fin de la semaine et à n'importe quel moment entre les deux. Les valeurs de position ne peuvent pas être additionnées pour donner un nombre porteur de sens. Par exemple, les valeurs finales du stock disponible pour les jours de la semaine ne s'ajoutent pas pour donner la valeur finale pour une semaine. Plutôt, il existe une position à la fin de chaque jour et, dans cet exemple, la position finale pour la semaine est la même que la position pour le dernier jour de la semaine. Pour cette raison, les mesures de position sont dites *semi-additives*. C'est à dire qu'elles ne s'ajoutent pas dans la dimension temps. Dans d'autres dimensions, elles fonctionnent comme des transactions. Par exemple, la valeur du stock disponible final pour une sous-famille peut être déterminée en ajoutant les valeurs finales des articles de cette sous-famille.

Dans RDW, les valeurs de position sont utilisées dans plusieurs mesures importantes, telles que la contribution de stock, les écarts dans la valeur du stock entre l'année en cours et l'année précédente, le nombre de jours dans le mois pendant lequel un article a été en rupture de stock, et les mesures de rapidité des ventes.

Formules de base et mesures

Le stock disponible initial (SDI) et le stock disponible final (SDF) sont les valeurs initiales et finales du stock disponible (SD) pour une période de temps définie.

Dans RDW, la position est arrêtée à la fin du jour, de la semaine, ou du mois.

- Le SDF est la valeur finale pour la période de temps. C'est la position à la fin du jour, de la semaine ou du mois en question.
- Le SDI est la valeur finale pour le jour, la semaine, le mois ou l'année *précédents*.

Une mesure spéciale est utilisée pour extraire une valeur de position de la table de faits. Les mesures de position déterminent la hiérarchie dimensionnelle (calendrier) dans laquelle les positions existent et le regroupement qui est toujours paramétré sur final.

Pour les valeurs initiales, une transformation est requise pour extraire les valeurs finales de la semaine précédente.

Mesure	Formule	Niveau de regroupement	Transformation
Nombre de pièces du SDI	Sum(F_I_SOH_QTY)	Calendrier Final (fait)	Semaine précédente
Valeur achat du SDI	Sum(F_I_SOH_COST_AMT)	Calendrier Initial (recherche)	Semaine précédente
Valeur vente du SDI	Sum(F_I_SOH_RTL_AMT)	Calendrier Initial (recherche)	Semaine précédente
Nombre de pièces du stock disponible final	Sum(F_I_SOH_QTY)	Calendrier Final (fait)	Aucun
Valeur achat du stock disponible final	Sum(F_I_SOH_COST_AMT)	Calendrier Final (fait)	Aucun
Valeur vente du stock disponible final	Sum(F_I_SOH_RTL_AMT)	Calendrier Final (fait)	Aucun

RDW enregistre les valeurs vente du SDF par type de ventes, permettant l'évaluation de la position du stock par type de ventes. Une condition est ajoutée à ces mesures pour indiquer le type de ventes (Normal, Promotionnel, ou Soldé).

Valeurs et unités en transit

Ces mesures enregistrent la quantité et la valeur du stock en transit disponibles dans le rapport d'analyse.

Mesure	Formule	Niveau de regroupement
Unités en transit	Sum(F_I_IN_TRNST_QTY)	Calendrier Final (fait)
Valeur vente en transit	Sum(F_I_IN_TRNST_RTL_AMT)	Calendrier Final (fait)
Valeur achat en transit	Sum(F_I_IN_TRNST_COST_AMT)	Calendrier Final (fait)

Valeurs et unités en commande

Les valeurs et unités en commande sont des faits de position qui représentent la quantité et la valeur du stock actuellement en commande.

Mesure	Formule	Niveau de regroupement
Unités en commande	Sum(F_I_ON_ORD_QTY)	Calendrier Final (fait)
Valeur vente des commandes	Sum(F_I_ON_ORD_RTL_AMT)	Calendrier Final (fait)
Valeur achat des commandes	Sum(F_I_ON_ORD_COST_AMT)	Calendrier Final (fait)

Mesures de performance

Les mesures de base de position sont utilisées dans les mesures de performance suivantes :

- Ecart des valeurs du SDI et du SDF pour une année actuelle et l'année précédente et le cumul mensuel, saison et annuel jusqu'à ce jour pour l'année actuelle et l'année précédente.
- Ecart des performances réelles par rapport à un plan actuel et original.
- Pourcentage de la contribution à la valeur vente dans la hiérarchie organisation.

Ces mesures sont décrites plus précisément dans cette section.

De plus, les mesures de position du stock sont utilisées dans les mesures de performance de rapidité des ventes examinées dans la prochaine section.

Ecarts

Les mesures initiales et finales disponibles sont enregistrées pour le cumul mensuel, saison, et annuel jusqu'à ce jour ainsi que les mesures correspondantes pour l'année précédente. Ces mesures sont utilisées pour calculer les écarts de valeur vente de l'année actuelle par rapport à l'année précédente.

Plan et écart par rapport au plan

RDW enregistre les données du plan actuel et original de la position du stock pour permettre le calcul de l'écart par rapport au plan de la valeur du stock en termes de prix de vente et de coût.

Contribution de stock

Les mesures de niveau pour les attributs de la hiérarchie produit sont utilisées pour établir des mesures de la contribution de stock. Par exemple, une mesure de niveau pour un rayon est utilisée dans un rapport au niveau du rayon et de la famille pour calculer la contribution de stock de la famille à son rayon :

$$\text{Valeur vente du SDI} / \text{Valeur vente du SDI (Rayon)}$$

			Valeur vente du SDI	Valeur vente du SDI (Rayon)	Chiffre d'affaires	Chiffre d'affaires (Rayon)	% Contribution de la valeur vente du SDI au rayon	% Contribution du chiffre d'affaires au rayon	Valeur vente DP PA	Valeur vente DP PA (Rayon)
Épicerie	6001									
	Box Meals	101	NA	NA	230,436	301,891	0.00%	76.33%	757,547	2,068,236
	Cereal	102	NA	NA	71,455	301,891	0.00%	23.67%	1,310,689	2,068,236
En-cas	6002									
	Chips Crackers	101	NA	NA	164,780	164,780	0.00%	100.00%	874,651	874,651
Viande	6005									
	Fraîche	102	NA	NA	NA	NA	0.00%	0.00%	NA	NA

Ventes, Stock - Réelles vs AP, PA, Famille

Jours en rupture de stock

Les mesures de position sont utilisées pour déterminer le nombre de jours pendant lesquels un article est en rupture de stock (quand le stock est 0 ou négatif.) Les mesures de calcul sont utilisées pour calculer le nombre de jours dans un mois et le nombre de jours pendant lesquels le stock disponible était nul ou négatif.

$$\% \text{ Jours en rupture de stock} = \text{Nb Jours en rupture de stock} / \text{Nb de jours}$$

Ces informations sont utiles pour l'analyste qui essaie de déterminer si le faible niveau de ventes d'un article est dû aux ruptures de stock.

Mouvement de stock

Le mouvement de stock est établi à partir de valeurs de transaction (plutôt que de valeurs de position). Par exemple, une réception est transactionnelle car elle représente une série d'événements qui ont lieu pendant plusieurs jours de suite durant la semaine. A la fin de la semaine, toutes les réceptions peuvent être additionnées pour déterminer le total de la semaine.

Ce domaine inclut les réceptions, les transferts, les retours au fournisseur (RF), et les ajustements de stock. Les mesures de base sont les unités et l'évaluation (coût et prix de vente).

Réceptions

Les réceptions sont les unités achetées et placées dans le stock. RDW enregistre le nombre d'unités achetées au niveau du jour et de la semaine et à la valeur vente et achat.

Les réceptions sont enregistrées au niveau de l'article pour le jour et la semaine et au niveau de la sous-famille (segment) pour le jour et la semaine.

Mesure	Formule
Pièces reçues	Sum(F_I_RCPTS_QTY)
Valeur achat des réceptions	Sum(F_I_RCPTS_COST_AMT)
Valeur vente des réceptions	Sum(F_I_RCPTS_COST_AMT)

Ces mesures de base sont utilisées pour calculer les mesures de performance décrites ci-dessous.

Ecart

Les mesures de valeur de réception ont des transformations pour le cumul mensuel, saison, et annuel jusqu'à ce jour pour une année actuelle et l'année précédente. Ces mesures permettent d'afficher les mesures jusqu'à ce jour ainsi que de comparer les valeurs de l'année actuelle par rapport à l'année précédente. Le pourcentage de la variation de la valeur vente des réceptions par rapport à l'année précédente est calculé de la manière suivante :

$$((\text{Valeur vente des réceptions} - \text{Valeur vente des réceptions (Année précédente)}) / \text{Valeur vente des réceptions (Année précédente)})$$

Pourcentage de majoration sur les réceptions projetées

Les valeurs des réceptions à la vente et à l'achat peuvent être utilisées pour calculer le pourcentage initial de majoration sur les réceptions, de la manière suivante :

$$(\text{Valeur vente des réceptions} - \text{Valeur achat des réceptions}) / (\text{Valeur vente des réceptions})$$

Plan et écart par rapport au plan

Les valeurs du plan pour les réceptions sont enregistrées pour un plan original et actuel. Les valeurs du plan sont enregistrées aux niveaux de la sous-famille, du site, et de la semaine. Les valeurs de réceptions planifiées permettent de calculer l'écart par rapport au plan.

Retour au fournisseur (RF)

Les unités RF sont des unités retournées au fournisseur pour quelque raison que ce soit. RDW conserve un enregistrement des unités RF et de la valeur des unités RF au montant d'achat et de vente.

Les faits de RF sont enregistrés au niveau de raison article/fournisseur/site/jour/retour.

Mesure	Formule
Unités retournées au fournisseur	Sum(F_I_RTV_QTY)
Valeur vente des RF	Sum(F_I_RTV_RTL_AMT)
Valeur achat des RF	Sum(F_I_RTV_COST_AMT)

Les faits du plan de RF sont accessibles pour les unités pour un plan original (F_PLN_CURR_RTV_QTY) et un plan actuel (F_PLN_ORIG_RTV_QTY) et pour la valeur vente (F_PLN_CURR_RTV_QTY) et (F_PLN_ORIG_RTV_RTL_AMT). Ces faits permettent le rapport des données de RF réelles pour un plan actuel et original.

Les faits du plan sont enregistrés au niveau de sous-famille/site/semaine.

Transferts

Les articles de transfert sont les unités de stock déplacées d'une partie de l'entreprise vers une autre partie, par exemple, de l'entrepôt au site/magasin, par rayon, ou d'un magasin à un autre. RDW enregistre les unités de transfert et les valeurs achat et vente des unités transférées.

Les transferts sont enregistrés par article et par site au niveau du jour et de la semaine et par sous-famille au niveau du jour et de la semaine.

Mesure	Formule
Quantité de transferts	Sum(F_I_TSF_QTY)
Valeur vente des transferts	Sum(F_I_TSF_RTL_AMT)
Valeur achat du transfert	Sum(F_I_TSF_RTL_AMT)

Ajustements de stock

Les ajustements de stock sont des variations au niveau du stock. RDW enregistre les unités et les valeurs d'ajustement de stock par code de raison au niveau de l'article, du site et du jour.

Faits et mesures de base

Mesure	Formule
Unités d'ajustement du SD	Sum(F_I_ADJ_QTY)
Valeur vente d'ajustement du SD	Sum(F_I_ADJ_RTL_AMT)
Valeur achat d'ajustement du SD	Sum(F_I_ADJ_COST_AMT)

Marge brute de retour sur investissement (MBRSI)

La MBRSI est le taux exprimé en dollars du retour sur investissement du stock. La MBRSI évalue dans quelles mesures les investissements de stock ont généré une marge brute en dollars.

Dans RDW, la MBRSI est calculée de la manière suivante :

(Valeur brute de la marge / Valeur achat moyenne du stock)

La Valeur brute de la marge est (Profit - Perte de profit sur les retours). Veuillez vous reporter à la section “Ventes et profit” pour des informations supplémentaires sur la Marge brute.

la valeur achat moyenne du stock est calculée de la manière suivante :

$$((\text{Valeur achat du SDI} + \text{Valeur achat du SDF (SUM)}) / (\text{Nb de semaines avec Stock} + 1))$$

La Valeur achat du SDF (SUM) est une somme de toutes les valeurs pour la période plutôt qu'une position finale.

Tous les composants requis pour calculer la MBRSI sont disponibles avec les transformations par rapport à l'année précédente.

$$(\text{Valeur brute de la marge (Année précédente)} / \text{Valeur achat moyenne du stock (Année précédente)})$$

Mesures de rapidité

Les mesures de rapidité mesurent le taux auquel le stock est vendu et remplacé. La rotation des stocks et le pourcentage des ventes par rapport au stock disponible sont des mesures de rapidité.

Rotation des stocks

La rotation des stocks mesure le taux auquel le stock est vendu et remplacé. Dans RDW, la valeur de rotation des stocks est calculée comme le rapport du chiffre d'affaires et de la valeur moyenne du stock sur la même période.

RDW calcule la valeur de rotation des stocks et la rotation des stocks en quantité.

Valeur de rotation des stocks

La valeur de rotation des stocks est calculée en utilisant le chiffre d'affaires et la valeur moyenne des stocks de la façon suivantes :

$$\text{Chiffre d'affaires} / \text{Valeur moyenne des stocks}$$

Par exemple, si les ventes de gadgets atteignent 2 millions pendant le mois 1 et que la valeur moyenne des stocks pendant le même mois est de 500 000, la valeur de rotation des stocks est 2 000 000/500 000.

Le calcul de la valeur vente moyenne des stocks est le suivant :

$$((\text{Valeur vente du SDI} + \text{Valeur vente du SDF (SUM)}) / (\text{Nb de semaines avec Stock} + 1))$$

La valeur vente du SDF (SUM) est une somme de toutes les valeurs pour la période plutôt qu'une position finale.

Unités de rotation des stocks

Les unités de rotation des stocks sont calculées de la même manière :

$$\frac{(\text{Unités des ventes nettes} / (([\text{Unités de SDI}] + \text{Unités de SDF (SUM)}) / (\text{Nb de semaines avec Stock} + 1)))$$

Valeurs du plan et écart par rapport au plan

RDW enregistre les données de planification permettant de calculer la rotation des stocks pour le plan actuel. Ce qui permet de comparer les niveaux de rotation des stocks actuel et planifié. RDW enregistre les faits de l'année précédente pour calculer la rotation des stocks, permettant de comparer la valeur de rotation des stocks par rapport à l'année précédente.

Pourcentage des ventes par rapport au stock disponible

Le pourcentage des ventes par rapport au stock disponible est le nombre d'unités vendues exprimé en pourcentage du total des unités disponibles pour une période de temps définie. Le calcul est le suivant :

$$(\text{Ventes en quantité} / (\text{Unités de SDF} + \text{Ventes en quantité}))$$

Démarques

Une démarque est une réduction du prix de vente d'un article ou d'un groupe d'article. Les démarques servent à inciter les ventes de marchandises qui pourraient autrement se vendre difficilement. Les démarques de marchandises sont pratiquées pour plusieurs raisons telles que le surstockage d'articles d'une taille ou d'une couleur particulières ou d'autres erreurs dans le processus d'achat, les promotions ou les soldes habituels, et ainsi de suite.

Les montants des démarques font l'objet d'un suivi par type de ventes comme pour le chiffre d'affaires. Un indicateur associé à la transaction indique que la vente d'une marchandise est normale, promotionnelle ou soldée.

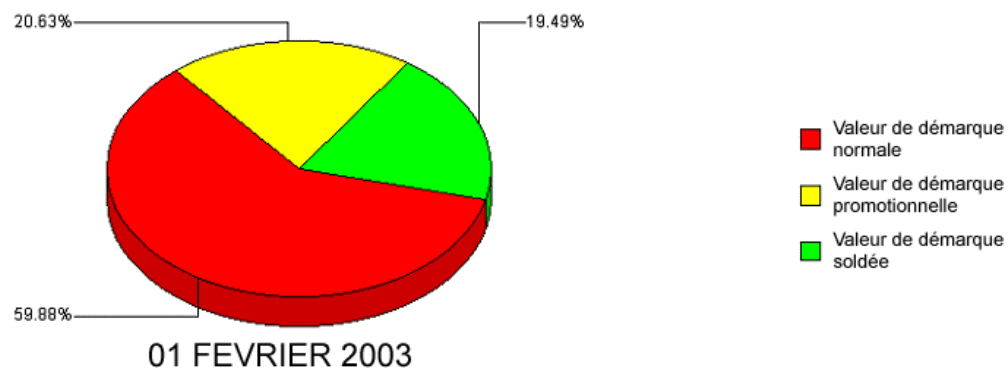
Formules de base et mesures

Le montant de la démarque est enregistré dans la colonne de faits F_MKDN_AMT des tables des ventes. On obtient ce fait par la formule de base Montant de la démarque. La formule de base est employée dans les mesures qui utilisent une condition pour limiter les données par type de ventes.

Mesure	Formule	Condition
Valeur de démarque normale	Sum(F_MKDN_AMT)	Type de ventes normal
Valeur de démarque promotionnelle	Sum(F_MKDN_AMT)	Type de ventes promotionnel
Valeur de démarque des soldes	Sum(F_MKDN_AMT)	Type de ventes soldé

Remarque : La Valeur de démarque promotionnelle inclut les démarques internes.

Le rapport graphique suivant affiche les valeurs de démarque par type de ventes pour un mois :



Ecarts de démarque

RDW enregistre les transformations requises pour visualiser les données de démarque des démarques de cumul mensuel, saison, et annuel jusqu'à ce jour et des mesures correspondantes pour l'année précédente. Ces transformations permettent de faire le suivi des valeurs de démarque sur une base mensuelle, saisonnière, et annuelle ainsi que le calcul des écarts avec les démarques de l'année précédente.

Le rapport suivant présente les valeurs des ventes et des démarques ainsi que les écarts par rapport à l'année précédente :

			Chiffre d'affaires	% Variation du chiffre d'affaires p/r à l'année précédente	Valeur de démarque	% Variation de la valeur de démarque p/r à l'année précédente
Denrées non-périssables	1003					
	Minneapolis	14101	127,796	28.95%	18,439	35.03%

Ecarts de démarque

Démarques planifiées

RDW enregistre les données de démarque pour un plan actuel et original. Ces mesures permettent de comparer les démarques réelles et planifiées.

Démarques internes

RDW enregistre les démarques internes dans un champ de fait séparé (F_IS_MKDN_AMT).

Les démarques internes sont enregistrées par type de ventes. Les démarques internes sont enregistrées comme partie de F_MKDN_AMT où le type de ventes est promotionnel. Les transformations existent pour les rapports d'écart, tout comme pour les démarques d'entreprise.

Démarque en pourcentage

Le pourcentage de démarque mesure le montant des démarques comme un pourcentage des Ventes nettes.

$$\text{Valeur de démarque} / \text{Chiffre d'affaires net} = \text{Pourcentage de démarque}$$

Le rapport suivant présente les ventes nettes, la valeur de démarque, et les démarques comme pourcentage des ventes nettes :

Mesures	Chiffre d'affaires net	Valeur de démarque	% Démarque
Site			
Minneapolis 14101	126,429	18,439	14.58%

Démarque en pourcentage

Rapport de la contribution de la démarque

Les mesures de RDW permettent de calculer le pourcentage de la contribution de la démarque par rapport au total de la démarque pour l'entreprise dans son ensemble. Vous pouvez créer un rapport qui présente la contribution aux démarques à l'échelle de l'entreprise pour n'importe quel attribut dans les hiérarchies produit et organisation, ou pour n'importe quel attribut temps de la hiérarchie calendrier.

Les rapports suivants indiquent la contribution du site aux démarques de l'entreprise. Le calcul du pourcentage de la contribution est le suivant :

$$\text{Valeur de démarque} / \text{Valeur de démarque (Entreprise)}$$

Mesures	Valeur de démarque	Valeur de démarque (Entreprise)	% Contribution de la valeur de démarque à l'entreprise
Organisation (Site)			
Minneapolis 14101	18,439	45,442	40.58%

Contribution de la démarque

Prix

La tarification des marchandises joue un rôle essentiel dans la maximisation du profit. Le prix doit être un équilibre entre la marge commerciale et la prise en compte de la concurrence. Le prix est une forte motivation dans la décision d'un consommateur d'acheter, ou non, un produit. Le prix d'un article varie généralement selon la situation concurrentielle, les promotions et d'autres facteurs.

Mesures et formules de base

RDW gère le prix comme une valeur de prix de vente pour un article, un jour et un site. Pour l'objet de l'analyse, le prix moyen est calculé sur la période de temps sélectionnée pour le rapport.

Les moyennes pour les valeurs du prix de vente ainsi que pour les valeurs normales et promotionnelles sont calculées à l'aide des mesures des ventes en montants et en unités.

Mesure	Formule
Prix de vente moyen	Avg(F_UNIT_RTL_AMT)
Valeur du prix de vente moyenne	Chiffre d'affaires / Unités vendues
Valeur vente normale moyenne	Chiffre d'affaires normal / Ventes en quantité normales
Valeur moyenne des ventes promotionnelles	Chiffre d'affaires promotionnel / Ventes promotionnelles en quantité

Les mesures de transformation permettent de calculer des moyennes de prix et de valeurs de vente hebdomadaires, mensuelles et annuelles.

RDW gère les prix des concurrents au niveau du magasin, de l'article et du jour concurrent. Ces données sont utilisées pour les comparaisons des prix de vente du détaillant avec ceux de ses concurrents. Le prix moyen est calculé et géré par type de ventes.

Mesure	Formule	Type de ventes
Prix moyen des concurrents	Avg(F_CMPTR_UNIT_RTL_AMT)	Aucun
Prix moyen promotionnel des concurrents	Avg(F_CMPTR_UNIT_RTL_AMT)	Promotion
Prix moyen normal des concurrents	Avg(F_CMPTR_UNIT_RTL_AMT)	Normal

Mesures des performances

Les mesures d'écart de prix calculent la différence en montant et en pourcentage entre les prix du détaillant et ceux de ses concurrents. La table suivante liste ces mesures.

Mesure	Formule
% Ecart du chiffre d'affaires moyen p/r aux prix des concurrents	$\frac{(((\text{Chiffre d'affaires} / \text{Unités vendues}) - \text{Prix moyen des concurrents}) / \text{Prix moyen des concurrents})}{1}$
% Ecart du chiffre d'affaires normal p/r aux prix normaux des concurrents	$\frac{(((\text{Chiffre d'affaires normal} / \text{Ventes en quantités normales}) - \text{Prix normaux moyens des concurrents}) / \text{Prix normaux moyens des concurrents})}{1}$
% Ecart du chiffre d'affaires promotionnel p/r aux prix promotionnels des concurrents	$\frac{(((\text{Chiffre d'affaires promotionnel} / \text{Unités promotionnelles vendues}) - \text{Prix promotionnels moyens des concurrents}) / \text{Prix promotionnels moyens des concurrents})}{1}$
Ecart du chiffre d'affaires moyen p/r aux prix des concurrents	$((\text{Chiffre d'affaires} / \text{Unités vendues}) - \text{Prix moyens des concurrents})$
Ecart du chiffre d'affaires normal p/r aux prix normaux des concurrents	$((\text{Chiffre d'affaires normal} / \text{Ventes en quantités normales}) - \text{Prix normaux moyens des concurrents})$
Ecart du chiffre d'affaires promotionnel p/r aux prix promotionnels des concurrents	$((\text{Chiffre d'affaires promotionnel} / \text{Unités promotionnelles vendues}) - \text{Prix promotionnels moyens des concurrents})$

Analyse des magasins comparables

Les magasins comparables sont des magasins qui fonctionnent depuis au moins 53 semaines et qui sont toujours ouverts pendant la période de l'analyse. En d'autres termes, les magasins comparables sont vraiment bien "établis" à l'inverse des magasins fermés ou nouveaux. Les mesures des magasins comparables sont importantes pour l'analyste car les profits et ventes des magasins les mieux "établis" offrent des indicateurs stables des performances commerciales. Les magasins fermés ou nouveaux ont tendance à être plus volatiles et peuvent impliquer des distorsions sur les indicateurs des performances commerciales. De ce fait, les ventes et profits des magasins fermés ou nouveaux ne sont pas réellement "comparables" pour l'analyse commerciale et, par conséquent, ne sont pas inclus dans les mesures des magasins comparables.

Les comparaisons des magasins comparables permettent des comparaisons entre deux années successives. Les magasins dont les dates d'ouverture n'ont pas été capturées dans le système transactionnel sont exclus de ces comparaisons. Chaque magasin doit avoir une date d'ouverture, ainsi qu'une date de fermeture s'il a été fermé. En l'absence de date de fermeture pour l'année de l'analyse, le magasin est considéré comme toujours en activité.

Mesures et formules de base

Les analyses de magasins comparables sont effectuées pour les mesures des ventes et des profits pour les magasins comparables. Donc, les formules de base et les faits employés pour cette fonctionnalité sont les mêmes que ceux utilisés pour les analyses du profit et des ventes. Pourtant, en définissant ces mesures, une condition spécifique est ajoutée afin de transformer des mesures de profits ou de ventes normaux en mesures de profits ou de ventes de magasins comparables.

Vous trouverez ci-après les mesures de base pour les magasins comparables dans RDW :

Mesure	Formule	Condition	Transformation
Chiffre d'affaires des magasins comparables	(Sum([F_SLS_AMT]) - Sum(F_RTRN_AMT))	Age du magasin >= 53 semaines et ouvert avec ventes	Aucun
Chiffre d'affaires des magasins comparables (Année précédente)	(Sum(F_SLS_AMT) - Sum(F_RTRN_AMT))	Age du magasin >= 53 semaines et ouvert avec ventes	Année précédente

Mesure	Formule	Condition	Transformation
Profit des magasins comparables	$(\text{Sum}(\text{F_SLS_PRFT_AMT}) - \text{Sum}(\text{F_RTRN_PRFT_AMT}))$	Age du magasin ≥ 53 semaines et ouvert avec ventes	Aucun
Profit des magasins comparables (Année précédente)	$(\text{Sum}(\text{F_SLS_PRFT_AMT}) - \text{Sum}(\text{F_RTRN_PRFT_AMT}))$	Age du magasin ≥ 53 semaines et ouvert avec ventes	Année précédente
% Variation du profit des magasins comparables p/r à l'année précédente	Profit des magasins comparables - Profit des magasins comparables (Année précédente) / Profit des magasins comparables (Année précédente)	SO	SO
% Variation des ventes des magasins comparables p/r à l'année précédente	(Chiffre d'affaires des magasins comparables - Chiffre d'affaires des magasins comparables (Année précédente)) / Chiffre d'affaires des magasins comparables (Année précédente)	SO	SO

Comme le montre la table ci-dessus, la condition utilisée pour la mesure des magasins comparables est “magasin ≥ 53 semaines et ouvert”. Ce filtre permet de sélectionner les magasins ouverts depuis 53 semaines avant le début de la période d'analyse et qui sont toujours ouverts à la fin de la période d'analyse. RDW comporte plusieurs mesures définies permettant de créer ce filtre. Ces mesures font partie de l'ensemble des mesures du système dans RDW. Elles sont décrites dans la table suivante :

Mesures du système	Description
Date de début de période	Le premier jour du mois, trimestre ou de l'année sélectionné(e). Ainsi, si vous choisissez l'an 2000 comme période, la date de début est 2000001, le premier jour de la période sélectionnée.
Date de fin de période	Le dernier jour de la période sélectionnée.
Date d'ouverture du magasin	La date à laquelle le magasin a ouvert.
Date de fermeture du magasin	La date à laquelle le magasin a fermé. Si le magasin est encore ouvert, cette colonne ne contient aucune valeur.

Mesures du système	Description
Date de début de période - date d'ouverture du magasin	Si le résultat de ce calcul est supérieur ou égal à 371 jours (53 semaines), le magasin a été ouvert suffisamment longtemps pour être pris en compte en tant que magasin comparable (c'est-à-dire qu'il a été ouvert durant la période de 52 semaines précédant la date de début de la période d'analyse).
Date de fermeture du magasin - date de fin de période	Si le résultat de ce calcul est supérieur à 0, le magasin est resté ouvert au moins jusqu'à la date de fin de période. Si un magasin est dépourvu de date de fermeture de magasin, cette mesure se voit attribuer une valeur de 1 (ce qui est effectivement supérieur à 0).

Devise locale

RDW gère les montants en devise principale et en devise locale. Ces faits sont renseignés uniquement si le système source (comme RMS) fournit les faits en devise principale et en devise locale. Si le système source ne nécessite pas la devise principale et la devise locale, alors tous les faits seront en devise principale.

Les noms des faits pour les montants en devise locale sont identiques à ceux des faits en devise principale sauf que l'extension LCL est ajoutée au nom. Ainsi, la version locale du fait de vente F_SLS_AMT est F_SLS_AMT_LCL.

Les faits en devise locale sont disponibles dans tous les domaines de rapport sauf les suivants :

- Planification

Des formules de base existent pour tous les faits en devise locale. Un nombre limité de mesures pour la devise locale est inclus dans les projets. Les clients doivent créer des mesures en devise locale pour les autres domaines. Les clients doivent également ajouter des mesures en devise locale pour les rapports existants, voire créer de nouveaux rapports.

Analyse spatiale

Pour la distribution des produits d'épicerie, la capacité à réaliser des rapports sur l'efficacité de l'utilisation de l'espace est une exigence critique. L'analyse spatiale, ou l'analyse de la quantité d'espace allouée à un article dans un magasin un jour donné, permet aux détaillants de prendre des décisions mieux informées en terme de planification de l'espace.

En gérant une mesure de l'espace, il devient possible de réaliser des rapports sur les ventes et la rentabilité par unité d'espace alloué et de comparer les résultats obtenus avec les résultats des périodes précédentes.

RDW gère les mesures linéaire, de superficie et de volume pour les rapports sur l'espace alloué. L'unité de mesure d'espace alloué qui est renseignée (linéaire, superficie ou volume) dépendra du type d'article. Par exemple : un article de mode, comme une robe, peut être présenté sur un portant. Les portants devraient normalement utiliser une unité de mesure linéaire. Un article d'épicerie, comme une boîte de céréales, peut être présenté sur une étagère. Les étagères devraient normalement utiliser une unité de mesure de superficie. Les autres articles d'épicerie, comme les fruits, peuvent être présentés dans de grands conteneurs. Ceux-ci devraient utiliser une unité de mesure de volume.

Mesures et formules de base

Les faits d'espace alloué sont gérés dans la table d'espace alloué par article (article-site-jour) et dans la table d'espace alloué par rayon (rayon-site-jour). Les mesures de base suivantes servent à construire des mesures d'espace alloué plus complexes.

Mesure	Formule
Espace alloué moyen maximum (Volume)	Avg(F_SA_CUBIC_MAX_AMT)
Espace alloué moyen maximum (Linéaire)	Avg(F_SA_LINEAR_MAX_AMT)
Espace alloué moyen maximum (Superficie)	Avg(F_SA_SQUARE_MAX_AMT)
Espace alloué moyen minimum (Volume)	Avg(F_SA_CUBIC_MIN_AMT)

Espace alloué moyen minimum (Linéaire)	Avg(F_SA_LINEAR_MIN_AMT)
Espace alloué moyen minimum (Superficie)	Avg(F_SA_SQUARE_MIN_AMT)
Espace alloué moyen (Volume)	Avg(F_SA_CUBIC_AMT)
Espace alloué moyen (Linéaire)	Avg(F_SA_LINEAR_AMT)
Espace alloué moyen (Superficie)	Avg(F_SA_SQUARE_AMT)

Toutes les mesures d'espace alloué reposent sur ces trois mesures de base (volume, linéaire et superficie). Les mesures commerciales suivantes sont toutes disponibles pour ces trois variétés.

Profit par unité d'espace alloué

RDW gère les transformations nécessaires pour consulter les mesures de profit par unité d'espace alloué. Les mesures de profit peuvent provenir à la fois des ventes actuelles et des ventes du plan. Le profit moyen sur les ventes actuelles par unité moyenne d'espace alloué peut être consulté pour cette année, pour l'année précédente et comme l'évolution en pourcentage entre les deux. Exemple de mesure commerciale :

Mesure	Formule
Profit moyen par espace alloué (Linéaire)	$((\text{Profit moyen sur les ventes}) / (\text{Espace alloué moyen (Linéaire)}))$
Profit moyen par espace alloué (Année précédente) (Linéaire)	$((\text{Profit moyen sur les ventes (Année précédente)}) / (\text{Espace alloué moyen (Année précédente) (Linéaire)}))$
% Variation du profit par espace alloué (Année précédente) (Linéaire)	$((((\text{Profit moyen sur les ventes}) / \text{Espace alloué moyen (Linéaire)}) - (\text{Profit moyen sur les ventes (Année précédente)}) / (\text{Espace alloué moyen (Année précédente) (Linéaire)})) / ((\text{Profit moyen sur les ventes (Année précédente)}) / (\text{Espace alloué moyen (Année précédente) (Linéaire)})))$
Profit moyen PA par espace alloué (Linéaire)	$((\text{Profit PA}) / (\text{Espace alloué moyen (Linéaire)}))$

Ventes par unité d'espace alloué

Des transformations existent également pour afficher les mesures commerciales par unité d'espace alloué. Les mesures commerciales peuvent provenir à la fois des ventes actuelles et des ventes du plan. La valeur des ventes moyenne par unité moyenne d'espace alloué peut être affichée pour cette année, l'année précédente et comme l'écart en pourcentage entre les deux. Exemple de mesure commerciale :

Mesure	Formule
Moyenne des ventes par espace alloué (Linéaire)	$([\text{Chiffre d'affaires moyen}] / [\text{Espace alloué moyen (Linéaire)}])$
Moyenne des ventes par espace alloué (Année précédente) (Linéaire)	$([\text{Chiffre d'affaires moyen (Année précédente)}] / [\text{Espace alloué moyen (Année précédente) (Linéaire)}])$
% Variation des ventes par espace alloué (Année précédente) (Linéaire)	$((([\text{Chiffre d'affaires moyen}] / [\text{Espace alloué moyen (Linéaire)}]) - ([\text{Chiffre d'affaires moyen (Année précédente)}] / [\text{Espace alloué moyen (Année précédente) (Linéaire)}]) / ([\text{Chiffre d'affaires moyen (Année précédente)}] / [\text{Espace alloué moyen (Année précédente) (Linéaire)}]))$
Chiffre d'affaires moyen PA par espace alloué (Linéaire)	$([\text{Chiffre d'affaires PA}] / [\text{Espace alloué moyen (Linéaire)}])$

Cumul d'espace alloué

Remarque : Le Guide utilisateur de RDW 10.0 mentionne deux options permettant de charger des données relatives à l'espace alloué dans RDW : les clients peuvent soit charger les données relatives à l'espace alloué au niveau de l'article ou du rayon directement dans les tables des faits ou charger les faits sur l'espace alloué au niveau de l'article puis permettre à un module de cumul par lot de RDW de résumer ces données au niveau du rayon.

Si les clients optent pour la première méthode (chargement direct au niveau de l'article et du rayon), des clarifications d'ordre seront nécessaires pour l'analyse entre l'article et le rayon pour les faits relatifs à l'espace alloué. Prenons l'exemple de deux rayons pour lesquels le client a des données relatives à l'espace alloué : le Rayon A et le Rayon B. Les faits sur l'espace alloué du Rayon A sont suivis dans le système source au niveau de l'article. Ces données au niveau de l'article sont directement chargées dans RDW. Le Rayon B, en revanche, ne suit les faits d'espace alloué dans le système source qu'au niveau du rayon. Les données au niveau du rayon sont chargées directement dans les tables relatives à l'espace alloué au niveau du rayon dans RDW. Dans une telle situation, un rapport sur l'espace alloué réalisé avec un modèle comportant uniquement le rayon (et un filtre vide) présente uniquement des faits pour le Rayon B. Pour la simple raison qu'il n'y a pas de faits pour les articles du Rayon A résumés au niveau du rayon. Cependant, si le client effectue une analyse au niveau de l'article pour le Rayon B, le rapport ne fournit aucune donnée puisqu'il n'existe aucun fait sous le niveau du rayon pour le Rayon B. Si un rapport sur l'espace alloué comporte un modèle article uniquement (et qu'il est réalisé avec un filtre vide), ce rapport fournit uniquement des faits pour le Rayon A, du fait que seul ce rayon dispose de données sur l'espace alloué au niveau de l'article. Il convient de mettre en rapport la situation précédente avec une position de stocks (et la plupart des autres faits dans RDW), pour laquelle les données sont toujours disponibles au niveau de l'article puis sont cumulées aux niveaux supérieurs.

Données du marché

Les données du marché permettent au détaillant d'évaluer la situation actuelle du marché en termes d'articles entreposés et d'identifier les opportunités de vente pour les articles dont ils ne disposent pas.

Les données du marché servent à l'analyse du marché. L'analyse du marché offre des comparaisons entre les performances d'un détaillant et celles du marché en général. Le détaillant peut ainsi étudier la situation du marché, identifier les problèmes et les opportunités et prendre des décisions intelligentes.

Retek Data Warehouse vous fournit les fonctions nécessaires pour réaliser une analyse du marché. Vous pouvez :

- Comparer vos propres ventes et profits avec ceux du marché.
- Connaître les articles les moins rentables de votre société.
- Connaître les articles les plus rentables du marché.

Une *zone de marché* correspond à une combinaison de sites représentant ensemble une *Zone marketing régionale (RMA - Regional Marketing Area)*. Les zones de marché ne correspondent pas nécessairement à des régions de la hiérarchie de l'organisation. Ainsi, New York et le New Jersey peuvent constituer une région dans la hiérarchie de l'organisation mais être des RMA distinctes.

Une zone de marché comprend trois niveaux ou "géographies". Chaque niveau constitue un attribut dans RDW :

Attribut	Description
FDM CRMA*(Niveau 1)	Tous les sites de la zone de marché ainsi que les magasins de détail Drug et Mass de la zone de marché.
Food CRMA**(Niveau 2)	Tous les sites de la zone de marché ainsi que les magasins de détail Food de la zone de marché.
RMA***(Niveau 3)	Tous les sites de la zone de marché.

*Zone de marché régionale concurrentielle Food, Drug et Mass

**Zone de marché régionale concurrentielle

***Zone de marché régionale

Les données du marché sont mises à jour de manière hebdomadaire au niveau de l'article de marché et de la catégorie de marché.

Un *article de marché* est un identificateur d'article IRI, normalement un code-barre UPC (valeur numérique) correspondant à un identificateur d'article (niveau de suivi). Une table en matrice permet de mapper la catégorie de marché sur la catégorie réelle.

Une *catégorie de marché* est une catégorie IRI. Une table en matrice permet de mapper la catégorie de marché sur la catégorie réelle.

Les sites sont inclus dans chaque niveau de marché, comme indiqué dans la table. Les tables en matrice servent à mapper les sites sur les marchés pour chaque niveau de marché.

Le champ *A cette date* des tables des marchés de vente indique la date de la dernière mise à jour des informations du marché pour l'article ou la catégorie de marché.

Attribut	Description
FDM CRMA*(Niveau 1)	Tous les sites de la zone de marché ainsi que les magasins de détail Drug et Mass de la zone de marché.
Food CRMA**(Niveau 2)	Tous les sites de la zone de marché ainsi que les magasins de détail Food de la zone de marché.
RMA***(Niveau 3)	Tous les sites de la zone de marché.

*Zone de marché régionale concurrentielle Food, Drug et Mass

**Zone de marché régionale concurrentielle

***Zone de marché régionale

Les données du marché sont mises à jour de manière hebdomadaire au niveau de l'article de marché et de la catégorie de marché.

Un *article de marché* est un identificateur d'article IRI, normalement un code-barre UPC (valeur numérique) correspondant à un identificateur d'article (niveau de suivi). Une table en matrice permet de mapper la catégorie de marché sur la catégorie réelle.

Une *catégorie de marché* est une catégorie IRI. Une table en matrice permet de mapper la catégorie de marché sur la catégorie réelle.

Les sites sont inclus dans chaque niveau de marché, comme indiqué dans la table. Les tables en matrice servent à mapper les sites sur les marchés pour chaque niveau de marché.

Le champ *A cette date* des tables des marchés de vente indique la date de la dernière mise à jour des informations du marché pour l'article ou la catégorie de marché.

Mesures et formules de base

Nom de la formule de base	Formule
% de distribution moyenne pondérée par le volume de tous les produits	$(\text{Avg}(\text{F_MKT_AVG_ACV_WGT_DIST_PCT}) / 100)$
Moyenne d'articles du marché par vente moyenne en magasin	$\text{Avg}(\text{F_MKT_AVG_STORE_SELL_ITEM_QTY})$
Prix de vente moyen pour multi-unités	$\text{Avg}(\text{F_MULTI_UNIT_RTL_AMT})$
Unité ventes événementielles de marché	$\text{Sum}(\text{F_MKT_SLS_PRICE_CUT_QTY})$
Chiffre d'affaires événementiel du marché	$\text{Sum}(\text{F_MKT_SLS_PRICE_CUT_AMT})$
Unité ventes normalisées de marché	$\text{Sum}(\text{F_MKT_NORMAL_QTY})$
Chiffre d'affaires normalisé de marché	$\text{Sum}(\text{F_MKT_NORMAL_AMT})$
Unité ventes promotionnelles de marché	$\text{Sum}(\text{F_MKT_MAIN_AD_QTY})$
Chiffre d'affaires promotionnel du marché	$\text{Sum}(\text{F_MKT_MAIN_AD_AMT})$
Taux de vente du marché	$\text{Avg}(\text{F_MKT_AVG_MMACV_SLS_RATE})$
Ventes en quantité du marché	$\text{Sum}(\text{F_MKT_SLS_QTY})$
Chiffre d'affaires du marché	$\text{Sum}(\text{F_MKT_SLS_AMT})$

Mesures des performances

Ventes du marché

Le chiffre d'affaires et les quantités vendues sur le marché sont gérés au niveau de la catégorie et de l'article pour chacun des attributs (niveaux) de la zone de marché. L'organisation de ces données permet de calculer les parts de marché RMA par rapport aux autres niveaux.

Exemples :

Part du chiffre d'affaires RMA comparé au Food CRMA

$(\text{Chiffre d'affaires du marché (RMA)} / \text{Chiffre d'affaires du marché (Food CRMA)})$

Part du chiffre d'affaires RMA comparée au FDM CRMA

(Chiffre d'affaires du marché (RMA) / Chiffre d'affaires du marché (FDM CRMA))

Les transformations pour la semaine, le mois et l'année précédents permettent de calculer les différences et les variations en chiffre d'affaires et en quantité.

Le rapport suivant affiche les mesures des chiffres d'affaires du marché par organisation de marché (RMA) et par catégorie de marché. Il montre la part du chiffre d'affaires RMA comparée à Food CRMA et RDM CRMA pour la semaine en cours et la semaine précédente et calcule la variation de la part de marché pour la semaine, le mois ou la période précédent(e).

	Chiffre d'affaires du marché	% Part de la valeur des ventes RMA, comparé au Food CRMA	% Part du chiffre d'affaires RMA, comparé au FDM CRMA	Chiffre d'affaires du marché (Semaine précédente)	% Variation du chiffre d'affaires du marché p/r à la semaine précédente	Chiffre d'affaires du marché (Période)	Chiffre d'affaires du marché (Période précédente)	% Variation du chiffre d'affaires du marché p/r à la période précédente
DESC 1007								
Rayon de marché1	1,479	33.09%	15.65%	1,446	2.29%	2,925	1,413	107.05%

Contribution des ventes par organisation et catégorie de marché

Analyse de l'écart opportunité

L'écart opportunité calcule l'évolution du CA pour une catégorie nécessaire pour faire correspondre le CA de cette catégorie au niveau de la part de marché totale de toutes les catégories de la zone de marché.

Le rapport suivant présente la part de marché par catégorie et l'écart opportunité existant pour chaque catégorie du marché.

	Chiffre d'affaires du marché (Cat. marché, RMA)	Chiffre d'affaires du marché (Cat. marché, FDM CRMA)	Chiffre d'affaires total du marché RMA (MU)	Chiffre d'affaires total du marché FDM CRMA (MU)	Part de marché du rayon RMA p/r au FDM CRMA	Part de marché totale RMA p/r au FDM CRMA	Écart de la part de rayon	Écart opportunité
Total	NA	NA	70,669	599,676	NA	11.78%	NA	0
CA RMA								
Rayon de marché1	1,446	9,450	17,667	149,919	15.30%	11.78%	(3.52%)	(332)
Rayon de marché3	3,512	16,475	17,667	149,919	21.31%	11.78%	(9.53%)	(1,570)
Rayon de marché5	10,476	54,165	17,667	149,919	19.34%	11.78%	(7.56%)	(4,092)
Rayon de marché8	2,234	69,829	17,667	149,919	3.20%	11.78%	8.58%	5,995

Analyse de l'écart opportunité

L'écart opportunité est calculé comme suit pour le rayon de marché :

	Calcul d'écart opportunité Retek	
A	Chiffre d'affaires total du marché RMA (MU)	17 667,00 \$
B	Chiffre d'affaires total du marché FDM CRMA (MU)	149 919,00 \$
C	$(A / B) = \text{Part de marché totale RMA à FDM CRMA}$	11,78 %
D	Chiffre d'affaires du marché (Cat. marché, RMA)	2 234,00 \$
E	Chiffre d'affaires du marché (Cat. marché, FDM CRMA)	69 829,00 \$
F	$(D / E) = \text{Part de marché du rayon RMA à FDM CRMA}$	3,20 %
G	$(D / E) - (A / B) = \text{Ecart de la part du rayon}$	8,58 %
I	$\text{Ecart opportunité} = \text{Ecart de la part du rayon} * \text{Chiffre d'affaires du marché (Cat. marché, FDM CRMA)}$	5 995

Répertoriation et non-répertoriation d'articles du marché

Les articles du marché peuvent être répertoriés ou non répertoriés :

- Un *article répertorié* est un article entreposé par le détaillant. Les données du marché permettent au détaillant de comparer ses propres performances au niveau de l'article du marché et d'évaluer sa valeur relative au sein du mélange de produits.
- Un *article non répertorié* est un article du marché non entreposé par le détaillant. Les données du marché pour les articles non répertoriés permettent au détaillant d'identifier les opportunités existant sur le marché.

A l'aide des données du marché, les rapports RDW classent les articles en fonction du chiffre d'affaires et de la rentabilité. Le classement identifie les candidats à la non répertoriation parmi les articles répertoriés et à la répertoriation parmi les articles non répertoriés.

Identification des candidats à la non-répertoriation

Les rapports RDW identifient les candidats à la non-répertoriation en déterminant les 10 articles et les 10 % d'articles les moins rentables en fonction du chiffre d'affaires et de la rentabilité.

Identification des candidats à la répertoriation

Les rapports RDW identifient les candidats à la répertoriation en déterminant les 10 articles et les 10 % d'articles les plus rentables du marché qui ne sont pas entreposés par le détaillant.

Mesures RDW et IRI

Retek Data Warehouse propose les mesures commerciales suivantes pour réaliser cette fonctionnalité. Le cas échéant, la mesure IRI correspondante est notée :

Mesure IRI	Nom de mesure Retek	Colonne Fait	Description
Pourcentage de réduction de prix pondérée moyenne	% Réduction de prix pondérée moyenne	F_MKT_AVG_WGT_PRICE_REDT_PCT	Cette mesure calcule le pourcentage de réduction de prix pondérée moyenne en se basant sur le montant moyen de réduction du prix de vente pour les magasins commercialisant l'article, pondérée par les unités vendues dans chaque magasin.
Distribution moyenne hebdomadaire pondérée par le volume de tous les produits	Pourcentage de distribution moyenne pondérée par le volume de tous les produits	F_MKT_AVG_ACV_WGT_DIST_PCT	Cette mesure calcule le pourcentage de magasins stockant le produit, pondéré par le volume de tous les produits.
Moyenne hebdomadaire des articles par vente en magasin	Moyenne d'articles du marché par vente moyenne en magasin	F_MKT_AVG_STORE_SELL_ITEM_QTY	Cette mesure calcule le nombre moyen d'UPC différents pour le produit sélectionné disponibles dans chaque magasin disposant de ce produit.
Publicité principale ou réduction de prix de la quantité de ventes	Ventes en quantité événementielles du marché	F_MKT_SLS_PRICE_CUT_QTY	Cette mesure calcule le total des ventes unitaires pour tout article en position vedette, en rayon et/ou avec des réductions du prix.

Mesure IRI	Nom de mesure Retek	Colonne Fait	Description
Publicité principale ou réduction de prix des ventes en dollars	Chiffre d'affaires événementiel du marché	F_MKT_SLS_PRICE_CUT_AMT	Cette mesure calcule le total des ventes en dollars pour tout article en position vedette, en rayon et/ou avec une réduction du prix.
Unités normalisées	Unité ventes normalisées de marché	F_MKT_NORMAL_QTY	Cette mesure calcule les unités de vente estimées qui auraient été enregistrées sans réduction de prix, promotion ou événement rayon.
Dollars normalisé	Chiffre d'affaires normalisé de marché	F_MKT_NORMAL_AMT	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires estimé qui aurait été enregistré sans réduction de prix, promotion ou événement rayon.
Publicité principale unitaire	Ventes promotionnelles en quantité du marché	F_MKT_MAIN_AD_QTY	Cette mesure calcule le total des ventes unitaires pour tout article en position vedette.
Publicité principale en dollars	Chiffre d'affaires promotionnel du marché	F_MKT_MAIN_AD_AMT	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total pour tout article en position vedette. Ce montant est également connu sous le nom Promotions principales du marché.
Moyenne des ventes hebdomadaire en dollars par le volume de tous les produits en MM \$ (Taux de vente)	Taux de vente du marché	F_MKT_AVG_MMA CV_SLS_AMT	Cette mesure calcule l'efficacité de vente du produit par rapport à sa distribution, en se basant sur le volume de tous les produits.

Mesure IRI	Nom de mesure Retek	Colonne Fait	Description
Ventes en quantité	Ventes en quantité du marché	F_MKT_SLS_QTY	Cette mesure calcule la quantité totale d'unités de marché vendues.
Ventes en dollars	Chiffre d'affaires du marché	F_MKT_SLS_AMT	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du marché.

Cette mesure commerciale peut être utilisée pour les rapports présentant uniquement des informations sur le marché ou présentant à la fois des informations sur le marché et sur le détaillant dans un même rapport. Lorsque les informations sur le marché et sur un détaillant sont présentées dans un même rapport, il est intéressant d'inclure uniquement les articles du marché dont dispose le détaillant. Les articles du marché entreposés par le détaillant sont identifiés à l'aide d'un marqueur appelé Indicateur des articles du marché vendus par l'entreprise. Une valeur “Y” pour l'Indicateur des articles du marché vendus par l'entreprise signifie que l'article est entreposé par le détaillant et une valeur “N” signifie que l'article n'est pas entreposé par le détaillant. L'utilisation de ce marqueur dans le filtre du rapport permet d'inclure ou d'exclure de manière efficace les articles du marché non entreposés par un détaillant, selon l'objectif recherché.

Les données du marché utilisées pour ces analyses proviennent de l'IRI et sont disponibles de manière hebdomadaire au niveau de la catégorie de marché et de l'article du marché. Le fournisseur peut différer selon la zone géographique. De ce fait, les comparaisons entre les performances du marché et du détaillant doivent être réalisées à ces niveaux. De même, il faut remarquer que les ventes pour une catégorie de marché ne correspondent pas nécessairement au chiffre d'affaires total de tous les articles de cette catégorie. Ceci est dû au fait qu'un détaillant peut choisir d'acquérir seulement un sous-ensemble des données du marché. Par exemple, un détaillant peut décider d'acquérir uniquement les chiffres d'affaires des articles et des catégories dont il dispose. Dans ce cas, si un détaillant ne dispose pas de tous les articles d'une catégorie, une divergence se produit entre les ventes de la catégorie et les ventes totales d'articles pour cette catégorie.

Les informations du marché sont également disponibles par zone de marché. Une zone de marché est définie comme un groupe de magasins appartenant à une zone géographique particulière. La géographie comprend : RMA (composée des magasins du détaillant dans la zone de marché régionale), Food CRMA (les magasins RMA plus tous les autres détaillants Food de cette zone de marché régionale) et FDM CRMA (les magasins Food CRMA plus tous les magasins de détail Drug et Mass de la zone de marché régionale). De ce fait, vous pourriez consulter, par exemple, les ventes RMA pour New York, les ventes Food CRMA pour Minneapolis, les ventes FDM CRMA pour le New Jersey et ainsi de suite. De plus, vous pourriez afficher la part d'une zone de marché par rapport à un type de géographie supérieur. Ainsi, vous pourriez consulter la part RMA en pourcentage de New York comparée à Food CRMA de New York. Cependant, il faut remarquer que bien que vous disposiez d'une visibilité sur les ventes de l'intégralité d'une zone de marché au niveau Food CRMA et FDM CRMA, vous n'accédez pas aux ventes des autres RMA composant ces groupes.

Les données des colonnes suivantes des tables de chiffres d'affaires sont censées être fournies sous forme de pourcentages. Ainsi, une valeur de 85 % est affichée 85 et non 0,85. De ce fait, les mesures créées pour ces colonnes ont été divisées par 100 pour être formatées en tant que pourcentage pour l'interface frontale. Si ce n'est pas le cas, il est toujours possible de retirer le diviseur par 100.

- F_MKT_AVG_ACV_WGT_DIST_PCT
- F_MKT_AVG_WGT_PRICE_REDT_PCT
- F_MKT_AVG_MMACV_SLS_AMT

Registre des stocks

Le contrôle financier est important pour un détaillant. Les résultats des processus d'inventaire et de marchandises doivent être enregistrés et analysés. Les informations relatives à l'analyse du registre des stocks proviennent du registre des stocks de RMS. RDW dispose ainsi d'une visibilité au niveau magasin/sous-famille/semaine.

Tous les faits du registre des stocks sont gérés au niveau de la sous-famille et de la semaine. Par conséquent, les rapports du registre des stocks ne sont pas disponibles au niveau de l'article et du jour. Les rapports et les analyses des données inférieures au niveau sous-famille/semaine fournissent des valeurs nulles pour les faits du registre des stocks.

Pour les clients RDW obtenant des informations sur le registre des stocks de RMS, le registre des stocks RMS fournit à RDW uniquement les périodes fiscales 454. Tout autre calendrier, ainsi les calendriers de 13 périodes, ne sont pas pris en charge par l'interface RMS-RDW pour les faits du registre des stocks. De ce fait, si un client RMS devait personnaliser son registre des stocks pour travailler sur la base d'un calendrier de 13 périodes de 4 semaines, il y aurait des incohérences avec l'interface du registre des stocks RMS-RDW sauf si des modifications sont apportées.

Faits et mesures de base

Le registre des stocks de RDW gère un ensemble de mesures des ventes, profits et stocks afin de les utiliser avec les mesures commerciales complexes.

Ventes et marge brute

RDW gère les faits relatifs aux ventes pour la valeur de vente et la marge brute :

Mesure	Formule
Registre des stocks, Valeur de marge brute	Sum(F_IVL_GRS_PRFT_AMT)
Registre des stocks, Valeur vente des retours	Sum(F_IVL_RTRNS_RTL_AMT)
Registre des stocks, Valeur vente	Sum(F_IVL_SLS_RTL_AMT)
Registre des stocks, Valeur des frais de vente	Sum(F_IVL_SLS_COST_AMT)

Le pourcentage de marge brute est le ratio du montant de marge brute par rapport aux ventes totales à la valeur de vente et il est calculé comme suit :

Mesure	Formule
Pourcentage de la valeur de la marge brute	(Registre des stocks, Valeur de marge brute / Registre des stocks, Valeur vente)

Il faut remarquer que les transformations de temps sont appliquées aux ventes et à la marge brute dans le registre des stocks. Les transformations de temps doivent permettre l'extraction des ventes cumulées par mois, par saison et par année avec les mesures correspondantes pour l'année précédente.

Valeurs de stock de début et de fin

Les valeurs de début et de fin sont gérées au niveau des ventes et des achats.

Mesure	Formule
Registre des stocks, Valeur vente du SDI	Sum(F_IVL_BEG_SOH_RTL_AMT)
Registre des stocks, Valeur achat du SDI	Sum(F_IVL_BEG_SOH_COST_AMT)
Registre des stocks, Valeur vente du SDF	Sum(F_IVL_END_SOH_RTL_AMT)
Registre des stocks, Valeur achat du SDF	Sum(F_IVL_END_SOH_COST_AMT)

Ces valeurs servent à calculer la valeur d'achat moyenne des stocks. La valeur d'achat moyenne des stocks est la moyenne des achats des stocks sur plusieurs semaines. Cette valeur est gérée aux niveaux des ventes et des achats.

Mesure	Formule
Valeur vente moyenne des stocks	((Registre des stocks, Valeur vente du SDI) + (Registre des stocks, Valeur vente du SDF (SUM)) / (Nombre de semaines en stock + 1))
Valeur achat moyenne des stocks	((Registre des stocks, Valeur achat du SDI + Registre des stocks, Valeur achat du SDF (SUM)) / (Nombre de semaines en stock + 1))

Valeur vente de rotation des stocks

La valeur vente de rotation des stocks est calculée à l'aide de la valeur des ventes et de la valeur d'achat moyenne des stocks :

Mesure	Formule
Valeur vente de rotation des stocks	(Registre des stocks, Valeur vente / Registre des stocks, Valeur vente moyenne des stocks)

Retour de marge brute sur les investissements en dollars (MBRSI)

La mesure MBRSI mesure l'efficacité relative des investissements en stocks. Elle est gérée par RDW dans les tables du registre des stocks au niveau de la sous-famille et de la semaine et calculée comme suit :

Mesure	Formule
MBRSI	(Registre des stocks, Valeur de marge brute / Registre des stocks, Valeur achat moyenne du stock)

Réceptions

Le registre des stocks gère les réceptions au niveau des achats et des ventes :

Mesure	Formule
Registre des stocks, Valeur vente des réceptions	Sum(F_IVL_RCPTS_RTL_AMT)
Registre des stocks, Valeur achat des réceptions	Sum(F_IVL_RCPTS_COST_AMT)

Pourcentage de démarque

Le registre des stocks gère les valeurs de démarque par type, comme suit :

Mesure	Formule
Registre des stocks, Valeur de démarque soldée	Sum(F_IVL_CLRC_MKDN_AMT)
Registre des stocks, Valeur de démarque promotionnelle	Sum(F_IVL_PRMTN_MKDN_AMT)
Registre des stocks, Valeur de démarque permanente	Sum(F_IVL_PERM_MKDN_AMT)

Les valeurs de démarque totales sont calculées comme suit :

Mesure	Formule
Registre des stocks, Valeur de démarque totale	Registre des stocks, Valeur de démarque soldée + Registre des stocks, Valeur de démarque promotionnelle + Registre des stocks, Valeur de démarque permanente

Faits et mesures de base additionnels du registre des stocks

Le registre des stocks comprend les mesures et formules de base suivantes. Elles ne sont pas actuellement utilisées dans les rapports RDW mais sont disponibles pour les rapports personnalisés développés par le client.

Mesure	Formule
Registre des stocks, Valeur de la remise au comptant	SUM(F_IVL_CASH_DSCNT_AMT)
Registre des stocks, Valeur de la remise au personnel	SUM(F_IVL_EMPTY_DSCNT_AMT)
Registre des stocks, Valeur de l'ajustement du SDF	SUM(F_IVL_SOH_ADJ_RTL_AMT)
Registre des stocks, Valeur inventoriée	SUM(F_IVL_ACTL_STOCK_RTL_AMT)
Registre des stocks, Valeur achat du fret	SUM(F_IVL_FRGHT_COST_AMT)
Registre des stocks, Valeur de démarque annulée	SUM(F_IVL_MKDN_CNCLLD_AMT)
Registre des stocks, Valeur de majoration	SUM(F_IVL_MKUP_AMT)
Registre des stocks, Valeur de majoration annulée	SUM(F_IVL_MKUP_CNCLLD_AMT)
Registre des stocks, Montant du PV RF	SUM(F_IVL_RTV_RTL_AMT)
Registre des stocks, Montant des frais de vente	SUM(F_IVL_SLS_COST_AMT)
Registre des stocks, Valeur achat de la réduction	SUM(F_IVL_SHRK_COST_AMT)
Registre des stocks, Valeur vente de la réduction	SUM(F_IVL_SHRK_RTL_AMT)
Registre des stocks, Valeur achat de la salle de travail	SUM(F_IVL_WRKRM_COST_AMT)

L'exemple de rapport suivant présente quelques mesures RDW du registre des stocks :

Mesures	Registre des stocks, Valeur vente	Registre des stocks, Valeur de marge brute	Registre des stocks, % marge brute	Registre des stocks, Valeur vente moyenne des stocks	Registre des stocks, Valeur vente de rotation des stocks	Registre des stocks, MBRSI
Organisation (Site)						
Minneapolis 14101	7,723	6,126	79.33%	2,679	2.88	291

Organisation, Registre des stocks et Marge brute

Rendement du fournisseur

Cette zone fonctionnelle propose essentiellement des rapports d'information sur le rendement du fournisseur basé sur les mesures clé des performances. Ces rapports permettent aux utilisateurs d'évaluer les forces et les faiblesses de leurs fournisseurs, nouveaux ou existants, et leurs performances sur la durée.

Les rapports Rendement du fournisseur vous apportent les informations nécessaires pour évaluer les ventes et la rentabilité des fournisseurs. Les rapports vous permettent de confirmer que vous travaillez effectivement avec les meilleurs fournisseurs en fonction des besoins en termes de ventes et de marketing de vos magasins.

La collecte de ces données met les types d'analyses suivants à disposition des utilisateurs RDW :

- Comparer et contraster le rendement des fournisseurs sur la durée
- Comparer et contraster le rendement des catégories par fournisseur principal
- Superviser les performances des catégories en termes de volume des ventes et de valeur
- Comparer et contraster les fournisseurs du marché avec le rendement d'un fournisseur

Fournisseur principal

Les détaillants et responsables de catégorie, en particulier, ont besoin d'accéder à des informations comparatives sur les ventes et les profits par fournisseur principal. La capacité à identifier les fournisseurs d'articles rentables et non rentables, la capacité à mesurer la contribution aux performances totales de la catégorie et la capacité à identifier comment les catégories se comportent par rapport aux autres catégories, mais aussi par rapport à l'année précédente, à l'aide de diverses mesures commerciales (par exemple les ventes ou la rentabilité) sont des éléments essentiels afin de permettre aux détaillants de superviser le rendement de leurs fournisseurs.

La capacité à comparer et contraster les performances des catégories par fournisseur principal apporte une réelle valeur ajoutée et constitue un outil essentiel dans les secteurs de l'épicerie.

Sauf si une table de données stocke les faits par fournisseur (comme les coûts nets), tous les faits de cette table peuvent être attribués uniquement au fournisseur principal. La section suivante analyse ces deux différences :

Analyse ventes et profit du fournisseur principal

Le rapport d'analyse des ventes et profit du fournisseur principal illustre les ventes et profit uniquement pour le fournisseur principal. Ce rapport présente les mesures de ventes et profit pour les articles vendus et précise les faits relatifs uniquement aux fournisseurs principaux desdits articles. Le rapport est le suivant :

		Ventes en quantité	Ventes en quantité (Année précédente)	% Variation des ventes en quantité p/r à l'année précédente	Chiffre d'affaires	Chiffre d'affaires (Année précédente)	% Variation du chiffre d'affaires p/r à l'année précédente	Profit	Produit (Année précédente)	% Variation du profit p/r à l'année précédente	
Total	Total	43,541	63,241	(31.15%)	4,011,930	7,400,823	(45.79%)	1,077,427	2,033,048	(47.00%)	
Épicerie	6001										
	Total	11,229	15,302	(26.62%)	56,155	57,027	(1.53%)	15,790	15,941	(0.95%)	
	General Suppliers	1	3,969	4,082	(2.77%)	15,969	11,093	43.95%	4,562	3,137	45.45%
	Wilshire Dry Goods	9	4,159	5,391	(22.85%)	24,601	21,896	12.36%	7,040	6,163	14.22%
	United Suppliers Warehouse	17	3,101	5,829	(46.80%)	15,585	24,038	(35.16%)	4,188	6,641	(36.93%)

Contribution du profit sur le coût net

Le rapport sur la contribution du profit sur le coût net illustre le coût net par fournisseur. Dans cet exemple, des fournisseurs réguliers comportant des faits (coût net) sont joints. Les faits coût net étant stockés par fournisseur, tous les fournisseurs, principaux ou non, seront présentés dans le rapport.

Mesures						Profit sur les coûts nets	% Contribution au profit sur les coûts nets (MF)
Calendrier	Site	Catégorie		Fournisseur			
Total	Total					22,536,222.48	NA
200301	Semaine	Total	Total			10,542,956.38	NA
	Minneapolis	14101		Total	Total	1,950,050.86	NA
				Épicerie	6001	6,562.31	NA
				General Suppliers	1	287.52	0.00%
				Kwong Lee	2	321.31	0.00%
				US Products Inc.	3	337.30	0.00%
				Din Bright Industries	4	783.05	0.01%
				Miller International	5	403.87	0.00%
				Azur Limited	6	417.52	0.00%
				Parrot Goods	8	447.10	0.00%
				Wishire Dry Goods	9	475.15	0.00%
				Crystal Imports	10	312.26	0.00%
				Bullseye Imports	11	323.18	0.00%
				International Market Goods	12	338.76	0.00%
				Greenhouse Enterprises	13	362.57	0.00%
				White Emporium Goods	14	411.82	0.00%
				Purple Cow Products	15	412.59	0.00%
				Kabucki	16	470.00	0.00%
				United Suppliers Warehouse	17	458.32	0.00%

Mesures de performances

Les types de mesures suivants font partie du rendement d'un fournisseur :

- Ventes et profit
- Positions et mouvements du stock
- Coût net (Transaction)

Ventes et profit (relatifs au fournisseur)

- Chiffre d'affaires et variation du chiffre d'affaires par rapport à l'année précédente
- Unités vendues et variation en unités vendues par rapport à l'année précédente
- Niveau de profit et variation en pourcentage du profit par rapport à l'année précédente
- Contribution en pourcentage au chiffre d'affaires total pour le rayon

Positions et mouvements du stock (relatifs au fournisseur)

- Unités vendues
- Rotation du stock
- Valeur vente du stock disponible initial (SDI) et du stock disponible final (SDF)
- Réceptions
- Retour de marge brute sur les investissements en stock par dollar (MBRSI)

Voir la section “Stocks” de ce guide utilisateur pour en savoir plus sur ces calculs.

Coût net

Les mesures du coût net, parfois aussi nommé coût de transaction de remise, sont gérées au niveau du fournisseur.

Le coût net est renseigné avec les données de RMS ou d'un autre système source. Les données de RMS comprennent les valeurs d'achat représentant différentes remises sur le coût de base du fournisseur. Ces différentes remises peuvent inclure :

- Les transactions avec les partenaires commerciaux : pour des articles, ou des articles sur des sites précis. Les partenaires commerciaux peuvent être des fournisseurs, des grossistes, des distributeurs et des fabricants. Dans le cadre d'une transaction, vous créez des composants de transaction, spécifiez les articles des composants de transaction et définissez des seuils.
- Transactions fixes avec des fournisseurs : votre organisation reçoit des paiements des fournisseurs pour avoir mentionné leurs produits dans des promotions ou pour les présenter à des emplacements privilégiés en rayon.
- Transactions par fourchette de prix avec les fournisseurs : votre organisation reçoit un certain prix de transaction pour une commande selon l'importance de la commande. Plusieurs type de fourchettes de réduction peuvent être créés, en fonction de la masse, du volume, de la palette, du colis, de la pièce ou du statut du colis.

Mesure RDW	Champ de fait RDW	Définition
Prix d'achat de base	F_SUPP_BASE_COST_AMT	C'est le prix d'achat de base pour l'article/le fournisseur/le site pour un site donné et un jour donné. C'est le coût initial avant toute transaction ou remise. Il est enregistré en devise principale.
Coût net	F_SUPP_NET_COST_AMT	C'est le coût net du fournisseur pour l'article/le fournisseur/le site pour un jour donné. Il est défini comme le coût de base moins tout composant de transaction appliqué par le détaillant. En l'absence de transaction et de remise à ce niveau, le coût net fournisseur = le prix d'achat de base fournisseur. Il est enregistré en devise principale.

Mesure RDW	Champ de fait RDW	Définition
Coût net-net	F_SUPP_NET_NET_COST_AMT	C'est le coût net-net du fournisseur pour l'article/le fournisseur/le site pour un jour donné. Il est défini comme le coût net moins tout composant de transaction désigné par un détaillant comme étant applicable au coût net-net. En l'absence de transaction et de remise à ce niveau, le coût net-net fournisseur = le coût net fournisseur. Il est enregistré en devise principale.
Coût net absolu	F_SUPP_NET_NET_COST_AMT	C'est le coût net absolu du fournisseur pour l'article/le fournisseur/le site pour un jour donné. Il s'agit du coût final après l'application de toutes les transactions et remises. Il est défini comme le coût net-net moins tout composant de transaction désigné par un détaillant comme étant applicable au coût net absolu. En l'absence de transaction et de remise à ce niveau, le coût net absolu fournisseur = le coût net-net fournisseur. Il est enregistré en devise principale.

Ecart

Des transformations existent pour l'année et le mois précédents, permettant le calcul des écarts sur un mois ou sur une année.

Pour le mois précédent, des transformations existent pour toutes les mesures de base, permettant la comparaison des coûts d'un mois sur l'autre.

Mesures					Prix d'achat de base	% Variation du prix d'achat de base p/r à la période précédente	Coûts nets	% Variation des coûts nets p/r à la période précédente	Coûts nets-nets	% Variation des coûts nets-nets p/r à la période précédente	Coûts nets absolus
Fournisseur		Article									
Fournisseur 1	1	Private Label Dehydrated Potatoes Bud	100309700	Chaque	1.90	35.71%	1.90	35.71%	1.71	22.14%	1.71
Fournisseur 2	2	Pillsbury Potato Buds: Flavored	100310090	Chaque	2.00	33.33%	2.00	33.33%	1.80	20.00%	1.80
Fournisseur 3	3	Pillsbury Potato Buds: Plain	100310170	Chaque	2.10	31.25%	2.10	31.25%	1.89	18.13%	1.89
Fournisseur 4	4	Betty Crocker Potatoes : 06 ounce: Special Retail	100310760	Chaque	2.20	29.41%	2.20	52.25%	1.98	37.02%	1.98
		Private Label Pasta X	100311720	Chaque	2.50	25.00%	2.50	38.89%	2.50	38.89%	2.50
Fournisseur 5	5	Betty Crocker Potatoes: 06 ounce: Regular Retail	100310840	Chaque	2.30	27.78%	2.19	34.88%	1.97	21.39%	1.97
Fournisseur 6	6	Pack Item 1 - Potatoes	100342180	Chaque	2.40	26.32%	2.40	40.35%	2.40	40.35%	2.40
Fournisseur 8	8	Brand X Pasta: Mac n Cheese Elbow	100311990	Chaque	2.60	23.81%	2.60	45.66%	2.60	45.66%	2.60
Fournisseur 9	9	Brand X Pasta: Mac n Cheese Spiral	100312280	Chaque	2.70	22.73%	2.70	36.36%	2.70	36.36%	2.70
Fournisseur 10	10	Mac n Cheese: Elbow	100312870	Chaque	2.80	21.74%	2.38	14.98%	2.38	14.98%	2.14
Fournisseur 11	11	Mac n Cheese: Spiral	100312950	Chaque	2.90	20.83%	2.61	14.47%	2.61	14.47%	2.35
Fournisseur 12	12	Brand X Cereal: Bran	100314040	Chaque	3.00	20.00%	2.70	20.00%	2.70	20.00%	2.43
Fournisseur 13	13	Brand X Cereal: Oat	100314120	Chaque	3.10	19.23%	2.79	7.31%	2.51	7.31%	2.26
Fournisseur 14	14	Kellogg Cereal: 10 ounce: Puffs	100314550	Chaque	3.20	18.52%	2.72	0.74%	2.45	0.74%	2.20
Fournisseur 15	15	Kellogg Cereal: 10 ounce: Oat	100314630	Chaque	3.30	17.86%	2.97	6.07%	2.67	6.07%	2.67
Fournisseur 16	16	Pack Item 4	100342420	Chaque	3.40	17.24%	3.06	5.52%	2.75	5.52%	2.75
Fournisseur 17	17	Private Label Hot Cereal 1	100315000	Chaque	3.50	16.67%	3.33	16.67%	2.99	16.67%	2.99

Coût - mois en cours / mois précédent

Des transformations sont disponibles pour le coût net et le coût net-net de l'année précédente, permettant la comparaison de ces chiffres avec une année précédente.

Conformité du fournisseur

La conformité des fournisseurs est une partie importante du processus d'évaluation des fournisseurs par les détaillants. Ces taux ou mesures peuvent déterminer le besoin d'actions correctives et d'inspections de suivi. La conformité du fournisseur peut être expliquée comme le processus visant à mesurer le rendement d'un fournisseur selon certains indicateurs de performance clés comme la ponctualité ou la précision des livraisons. La fonctionnalité de conformité du fournisseur dans RDW comprend et prend en charge l'évaluation du fournisseur selon les paramètres suivants :

- 1 Ponctualité
- 2 Précision des livraisons
- 3 Traitement des commandes
- 4 Qualité

Le rapport Evaluation de conformité du fournisseur est une vue détaillée de la plupart des mesures de conformité du fournisseur. Comme vous pouvez le constater dans le rapport ci-après, tous les fournisseurs peuvent être analysés pour leur conformité.

Mesures		Taux de conformité du fournisseur	Taux de ponctualité	Taux de précision des livraisons	Taux de traitement des commandes	Taux de qualité
Fournisseur						
Total		35.85%	33.68%	25.19%	34.55%	49.98%
Parrot Goods	8	37.74%	34.19%	27.81%	37.45%	51.50%
Yock Industries	20	37.62%	30.44%	25.31%	39.01%	55.72%
US Products Inc.	3	37.18%	36.49%	23.46%	36.91%	51.84%
Azur Limited	6	37.06%	35.08%	24.00%	37.99%	51.17%
Kwong Lee	2	36.46%	35.51%	24.14%	35.57%	50.63%
Crystal Imports	10	36.39%	36.27%	28.80%	31.54%	48.96%
Din Bright Industries	4	36.29%	34.11%	26.01%	34.96%	50.08%
United Suppliers Warehouse	17	36.29%	33.64%	27.42%	34.77%	49.33%
All Products Inc.	21	36.01%	34.61%	25.90%	31.88%	51.65%
Intanational Market Goods	12	35.97%	32.99%	26.98%	33.70%	50.23%
Kabucki	16	35.95%	37.07%	24.29%	34.33%	48.10%
Dawson Distribution	18	35.93%	34.03%	23.12%	34.14%	52.42%
General Suppliers	1	35.63%	32.41%	24.88%	34.03%	51.21%
Wilshire Dry Goods	9	35.52%	33.03%	23.11%	33.48%	52.48%
Purple Cow Products	15	34.75%	32.59%	27.00%	33.79%	45.60%
Greenhouse Enterprises	13	34.72%	30.23%	27.34%	30.46%	50.85%
Bullseye Imports	11	34.71%	31.46%	25.86%	35.11%	46.39%
White Emporium Goods	14	34.55%	32.94%	24.11%	32.59%	48.55%
Miller International	5	33.44%	33.83%	24.04%	32.94%	42.96%
Hudson Companies	19	33.37%	30.16%	22.78%	33.96%	46.58%

PA facture fournisseur

Le PA facture fournisseur est le coût réel mentionné sur la facture du fournisseur (par le rapprochement de facture). Le PA prévu est le PA préalablement convenu, avant toute transaction et remise. Il s'agit du PA unitaire actuellement dans le système RMS/RDW. Une différence entre les deux peut refléter des transactions, remises, erreurs de saisie ou malversations.

Le PA facture fournisseur est géré dans F_SUPP_INVC_COST_AMT au niveau fournisseur-article-site-jour. Le rapport comprend le coût moyen des factures et les montants minimum et maximum pour les articles. Le rapport suivant est un exemple :

Mesures							Montant du coût minimum des factures fournisseur	Montant du coût moyen des factures fournisseur	Montant du coût maximum des factures fournisseur
Article		Site		Jour					
Total							609,001	609,001	609,001
1	Total	Total	Total				48,456	48,456	48,456
	Private Label Dehydrated Potato: Bud	100309700	Chaque	Total			5,392	5,392	5,392
				Minneapolis	14101	Total	704	704	704
						1/20/2003	264	264	264
						1/21/2003	128	128	128
						1/27/2003	88	88	88
						1/28/2003	224	224	224

Réceptions par fournisseur

La table de données de conformité fournisseur RDW offre la capacité de rapporter les unités reçues groupées par fournisseur, article, site et jour. La colonne de faits F_RECEIVED_QTY contient la quantité de la colonne quantité reçue de la table RMS unités scannées livrées. Le rapport suivant est un exemple :

Mesures										Pièces reçues	
Fournisseur	Article			Site		Jour					
Total	Total									14,892	
Fournisseur 1	1	Total	Total	Total						876	
		Private Label Dehydrated Potatoes Bud	100309700	Chaque	Total						876
					Minneapolis	14101	Total	Total		876	
							DIMANCHE	2/23/03		98	
							LUNDI	2/24/03		194	
							DIMANCHE	3/2/03		114	
							LUNDI	3/3/03		178	
							JEUDI	4/3/03		130	
							VENDREDI	4/4/03		162	

Pièces reçues par fournisseur

Il convient de remarquer que la table de données de conformité du fournisseur ne contient pas de données relatives aux achats ou aux ventes. Par conséquent, elle ne peut pas être utilisée pour générer des rapports sur les achats ou les ventes par fournisseur. La quantité mentionnée dans la table de données de conformité du fournisseur ne doit pas être confondue avec les pièces reçues de la table de données des mouvements de stocks.

Taux de conformité du fournisseur

Le *taux de conformité du fournisseur* est calculé en faisant la moyenne des mesures de ponctualité, précision, traitement des commandes et qualité, ou il peut être modifié en fonction des impératifs commerciaux du détaillant. Ce calcul est effectué en frontal :

$$\text{Taux de conformité du fournisseur} = (\text{Ponctualité} + \text{Précision de livraison} + \text{Traitement des commandes} + \text{Qualité}) / 4$$

Ponctualité

Dans quelle mesure êtes-vous satisfait de la ponctualité de vos fournisseurs ? La ponctualité mesure la capacité du fournisseur à livrer selon le planning établi. Les expéditions prématurées, tardives et ponctuelles sont suivies dans le système de conformité du fournisseur. Les détaillants ont la possibilité de mesurer la ponctualité de leur fournisseur de manière quotidienne.

$$\text{Ponctualité} = \text{Nombre de livraisons ponctuelles} / (\text{Nombre de livraisons ponctuelles} + \text{Nombre de livraisons prématurées} + \text{Nombre de livraisons tardives})$$

Par exemple, si le nombre de livraisons ponctuelles est de 75 et que le nombre de livraisons total est de 100, le taux de ponctualité est de 75 %.

Les livraisons manquées sont définies comme des livraisons n'ayant pas eu lieu dans les délais spécifiés. En tant que telle, une livraison tardive est aussi une livraison manquée. Du fait que la mesure de ponctualité aurait peu de sens si deux de ses composants étaient comptés en double, les livraisons manquées ne sont pas incluses dans la mesure de ponctualité. Les livraisons manquées peuvent faire l'objet d'un rapport au niveau fournisseur/site/heure sous la forme d'une mesure distincte.

Précision des livraisons

La précision des livraisons mesure la capacité d'un fournisseur à livrer les articles corrects et selon les quantités spécifiées lors de la commande. Le taux est défini en comparant le nombre total de livraisons du fournisseur par rapport au nombre total de livraisons pour lesquelles les quantités ou les articles étaient incorrects :

$$\text{Précision des livraisons} = \text{Nombre de livraisons avec avis préalable d'expédition prévues} / \text{Nombre de livraisons}$$

$$\text{Où Nombre de livraisons} = \text{Nombre de livraisons avec avis préalable d'expédition prévues} + \text{Nombre de livraisons avec avis préalable d'expédition excédentaires} + \text{Nombre de livraisons avec avis préalable d'expédition inférieures} + \text{Nombre de livraisons erronées}$$

Les livraisons erronées sont définies comme la somme des livraisons comportant au moins un article erroné.

Par exemple, si le nombre de livraisons ponctuelles est de 75 et le nombre total de livraisons est de 100, le taux de précision des livraisons est de 75 %.

Traitement des commandes

Le calcul traitement des commandes mesure la capacité d'un fournisseur à livrer l'intégralité d'une commande. Le taux est défini en calculant le ratio des commandes complètement livrées sur le nombre total des commandes.

$$\text{Traitement des commandes} = \frac{\text{Nombre de livraisons de commande complète}}{\text{Nombre de livraisons}}$$

Où le nombre total de commandes = Commandes livrées en intégralité + Commandes livrées partiellement + Commandes livrées en excédent

Par exemple, un fournisseur reçoit un taux de traitement de commandes de 75 % si le nombre total des commandes est de 4 et le nombre des livraisons partielles est de 1.

Qualité

RDW prend en charge les rapports sur les rejets de livraisons imputables à un échec au contrôle de qualité. Ceci fournit une mesure de la qualité des performances du fournisseur. La quantité des articles échouant au contrôle de qualité comparée à la quantité totale des articles reçus indique la qualité de la livraison reçue. Il convient de remarquer que tous les articles ne nécessitent pas un contrôle qualité. Cette mesure s'applique uniquement aux articles dont c'est le cas (qc_ind = 'Y').

$$\text{Qualité} = \frac{\text{Unités acceptées au CQ}}{\text{Pièces reçues CQ}}$$

Si cette mesure est égale à 100, alors la mesure de qualité du fournisseur est de 100.

Rapports sur les écarts

Des transformations existent pour tous les taux de conformité de l'année précédente. Ceci permet une comparaison d'un taux de conformité actuel avec le taux de l'année précédente.

Voir Comparaison de conformité du fournisseur cette année p/r AP (A) pour un exemple.

Contrats et disponibilité des fournisseurs

La mesure contrats et disponibilité des fournisseurs vous permet d'évaluer la disponibilité unitaire par fournisseur, le solde unitaire du contrat (SDC) et le coût fournisseur. Cette analyse propose des informations sur les contrats par fournisseur, article et jour.

Mesures et formules de base

RDW gère les faits pour les contrats et quantité disponibles du fournisseur et les valeurs d'achat. Ces faits sont cumulés et utilisés dans des formules pour définir les mesures suivantes.

Mesure	Formule
Quantité du contrat	Sum(F_CNTRCT_QTY)
Unités disponibles	Sum(F_AVAIL_QTY)
Quantité des commandes avec contrat	Sum(F_CNTRCT_ORD_QTY)
Valeur achat contrat	Sum(F_CNTRCT_COST_AMT)
Valeur achat moyenne de contrat	Avg(F_CNTRCT_COST_AMT)
Valeur achat des commandes sur contrat	Sum(F_CNTRCT_ORD_COST_AMT)

Solde du contrat

Les mesures de base précédentes servent à calculer la quantité et la valeur de ce qui reste sur le contrat.

Mesure	Formule
Unités totales du SDC	(Quantité du contrat - Quantité des commandes avec contrat)
Valeur totale du SDC	((Quantité du contrat - Quantité des commandes avec contrat) * Valeur achat moyenne de contrat)
Coût unitaire des commandes sur contrat	(Valeur achat des commandes sur contrat / Quantité des commandes avec contrat)

L'exemple de rapport suivant présente la mesure de solde du contrat.

		Quantité du contrat	Valeur achat contrat	Quantité des commandes avec contrat	Valeur totale du SDC	Valeur achat des commandes sur contrat	Unités totales du SDC
Total	Total	182	419	14	37,596	32	168
Fournisseur 14	14						
	147	114	262	7	28,055	16	107
	168	68	156	7	9,540	16	61

Valeur totale du SDC

Valeur et unités totales des engagements

Les unités totales des engagements sont la somme des unités existantes disponibles, des unités SDC et des unités et valeurs en commande.

Mesure	Formule
Unités totales des engagements	((Unités totales du SDC + Unités en commande) + Nombre de pièces du stock disponible final)
Valeur totale des engagements	([Valeur totale du SDC] + Valeur vente des commandes) + Valeur vente du stock disponible final)

Pourcentage de contribution de la valeur achat des commandes sur contrat au rayon

Un niveau de mesure pour le rayon permet de calculer la contribution de la valeur d'achat de commande par sous-famille ou pour un autre attribut de la hiérarchie du produit au rayon.

Mesure	Formule
Contribution du coût de commande avec contrat	(Valeur achat des commandes sur contrat / Valeur achat des commandes sur contrat (Rayon))

L'exemple de rapport suivant présente les mesures de contrat et de disponibilité par rayon et par article :

					Valeur unitaire du coût de contrat	Quantité des commandes avec contrat	Coût unitaire des commandes sur contrat	Unités totales du SDC	Valeur totale du SDC
Total	Total				13	53	13	307	45,314
Epicerie	6001								
	135								
		Pillsbury Potato Buds: Flavored	100310090	Chaque	1	15	1	98	9,761
	136								
		Pillsbury Potato Buds: Plain	100310170	Chaque	1	14	1	89	11,000
	156								
		Pillsbury Potato Buds: Flavored	100310090	Chaque	3	9	3	49	9,379
	157								
		Pillsbury Potato Buds: Plain	100310170	Chaque	4	5	4	52	10,374
	178								
		Betty Crocker Potatoes	100310410	Chaque	4	10	4	30	4,800

Prévention des pertes

Cette section contient des informations sur la prévention des pertes, un aperçu des bons pour la prévention des pertes et l'activité de transaction pour la prévention des pertes.

La prévention des pertes dues aux vols des employés, ou autres, constitue une partie importante du contrôle des coûts. La prévention des pertes permet de superviser l'activité des employés par transaction. Ces informations permettent au détaillant de noter des tendances et des anomalies dans l'activité de transaction par caissier.

Les informations suivantes sont importantes pour comprendre les données présentées dans les rapports de prévention des pertes :

- Lorsque vous voyez *caissier* sur un rapport, ce dernier présente le nombre de transactions ventes, de forçages et autres, effectuées en caisse pour ce caissier ou enregistrées avec ce numéro de caissier.
- Lorsque vous voyez *employé* sur un rapport, c'est l'employé qui est l'acheteur. Donc si le caissier et l'employé apparaissent ensemble (comme c'est le cas), il s'agit d'une transaction réalisée par ce caissier pour un autre employé.
- Les transactions de prévention des pertes (PP) cumulées au niveau de l'employé donnent le nombre de transactions PP initiées par ces employés (en d'autres termes, le nombre de cas où l'employé est client). Ceci ne montre pas combien de transactions PP l'employé a saisi dans le système. Pour ce faire, il vous faut vérifier les transactions PP au niveau du caissier ou du vendeur.

Quantité des différences de caisse

Les quantités des différences de caisse peuvent servir à suivre les pertes sur la durée et contribuer aux questions de prévention des pertes. Les montants excédentaires sont positifs et les montants déficitaires négatifs. Les informations utilisées pour calculer les différences de caisse sont extraites du contrôle des ventes.

Les montants des différences de caisse sont gérés par site, caissier et caisse (F_DRAWER_OS_AMT).

Forçages

Les tables de prévention des pertes présentent le nombre total de transactions traitées. Les forçages correspondent au nombre de transactions manuelles effectuées en caisse. Les forçages peuvent être des démarques ou des majorations. Les décomptes de forçage sont gérés pour les démarques comme pour les majorations. Ces valeurs et le nombre total de transactions de prévention des pertes servent à calculer le pourcentage de transactions forcées.

Mesure	Formule
Nombre de transactions de PP	Sum(F_LP_COUNT)
Nombre de majorations forcées	Sum(F_SLS_IS_MKUP_COUNT)
Valeur de majoration forcée	Sum(F_SLS_IS_MKUP_AMT)
Nombre de démarques forcées	Sum(F_SLS_IS_MKDN_COUNT)
Valeur des majorations forcées	Sum(F_SLS_IS_MKDN_AMT)

Le rapport suivant présente l'activité de forçage par caissier.

			Nombre de transactions PP	Nombre de majorations sur les ventes forcées	Valeur des majorations sur les ventes forcées	Nombre de démarques sur les ventes forcées	Valeur des démarques sur les ventes forcées
Minneapolis 14101							
	John Anderson	CASHIERA					
		Payé - Loterie 3	32	52	33	77	37
	Colleen Brady	CASHIERB					
		Payé - Loterie 3	30	30	24	46	25

Activité de forçage des caissiers

Bon de prévention des pertes

Un bon est un document relatif à l'émission de marchandises ou de services. Les bons sont émis par le détaillant et convertis. Les tables de prévention des pertes présentent le nombre et la valeur des bons émis et convertis.

Mesure	Formule
Nombre de bons émis	Sum(F_ISS_COUNT)
Valeur des bons émis	Sum(F_ISS_AMT)
Nombre de bons convertis	Sum(F_RED_COUNT)
Valeurs des bons convertis	Sum(F_RED_AMT)
Nombre de bons tombés en déshérence	Sum(F_ESCH_COUNT)
Valeur des bons tombés en déshérence	Sum(F_ESCH_AMT)

Le nombre de bons en circulation est également suivi pour effectuer des rapports de tendance et de vieillissement des bons.

			Nombre de bons émis	Valeur des bons émis	Nombre de bons remboursés	Valeur des bons remboursés
Minneapolis 14101						
	John Anderson	CASHIERA				
		Chèque-cadeau 4000	428	6,420	392	5,880

Détails sur les bons des caissiers

Activité de transaction de prévention des pertes

RDW gère le décompte et la valeur des transactions de prévention des pertes par caissier, site et type de raison pour chaque quart d'heure.

Ces faits servent à calculer le pourcentage des transactions totales que chaque caissier représente.

Nombre de transactions PP / Nombre de transactions PP
(Tous les caissiers)

Le suivi des transactions par type de raison permet de calculer le ratio d'un type de raison par rapport à toutes les transactions.

Coupons de réduction et articles scannés

La prévention des pertes gère les données relatives aux coupons, aux articles saisis manuellement ou scannés et aux cartes de crédit.

Mesure	Fait
Nombre de coupons fabricant	SUM(F_TNDR_COUPON_COUNT)
Valeur des coupons fabricant	SUM(F_TNDR_COUPON_AMT)
Nombre de coupons magasin	SUM(F_DSCNT_COUPON_COUNT)
Valeur des coupons magasin	SUM(F_DSCNT_COUPON_AMT)
Nombre d'articles saisis manuellement	SUM(F_ENTER_ITEM_COUNT)
Nombre d'articles scannés	SUM(F_SCAN_ITEM_COUNT)
Nombre de numéros de carte de crédit saisis manuellement	SUM(F_ENTER_CC_COUNT)
Nombre de cartes de crédit scannées	SUM(F_SCAN_CC_COUNT)

Les formules sont utilisées pour calculer le pourcentage d'articles manuels et scannés par rapport au nombre total d'articles :

```
Nombre d'articles saisis manuellement / (Nombre
d'articles scannés + Nombre d'articles saisis
manuellement)
```

Les pourcentages de cartes de crédit scannées et saisies manuellement sont calculés de la même manière :

```
Nombre de cartes de crédit scannées / (Nombre de cartes
de crédits saisies manuellement + Nombre de cartes de
crédit scannées)
```

Ventes et retours du personnel

RDW gère les valeurs des ventes et retours par employé. De plus, les transactions sont suivies par caissier et par employé, ce qui vous permet de suivre les transactions dans le cas où l'employé est l'acheteur.

Lorsque les valeurs des ventes et retours sont suivies par employé, l'employé est l'*acheteur*. Par conséquent, ces valeurs reflètent les transactions pour lesquelles l'employé a acheté ou rendu des marchandises au magasin.

Ventes et retour par type de soumissionnaire

RDW gère les valeurs des ventes et retours par type de soumissionnaire. Ces informations sont ensuite segmentées en équivalent espèces ou autre qu'espèces, au niveau des faits. Le type de soumissionnaire est important car il permet au système de point de vente de distinguer entre l'utilisation d'espèces, de cartes de crédit, de bons-cadeau et autres formes de paiement. Dans RDW, ces informations peuvent servir à suivre les questions de prévention des pertes.

Mesure	Formule	Condition
Chiffre d'affaires au soumissionnaire	SUM(F_TNDR_SLS_AMT)	Aucun
Chiffre d'affaires au soumissionnaire (Equivalent espèces)	SUM(F_TNDR_SLS_AMT)	Equivalent espèces = Y
Chiffre d'affaires au soumissionnaire (Equivalent autre qu'espèces)	SUM(F_TNDR_SLS_AMT)	Equivalent autre qu'espèces = Y
Valeur des retours au soumissionnaire	SUM(F_TNDR_RTRNS_SLS_AMT)	Aucun
Valeur des retours au soumissionnaire (Equivalent espèces)	SUM(F_TNDR_RTRNS_SLS_AMT)	Equivalent espèces = Y
Valeur des retours au soumissionnaire (Equivalent autre qu'espèces)	SUM(F_TNDR_RTRNS_SLS_AMT)	Equivalent autre qu'espèces = Y

Ces faits servent à calculer la contribution d'un caissier au total des retours et le ratio entre le chiffre d'affaires et les retours pour les types de soumissionnaire en équivalents espèces ou autres.

Mesure	Formule
% Contribution du chiffre d'affaires au soumissionnaire au site	Chiffre d'affaires au soumissionnaire / Chiffre d'affaires au soumissionnaire (Site)
% Contribution de la valeur des retours au soumissionnaire au site	Valeur des retours au soumissionnaire / Valeur des retours au soumissionnaire (Site)
Ratio chiffre d'affaires par rapport aux retours (Equivalent espèces)	Chiffre d'affaires au soumissionnaire (Equivalent espèces) / Valeur des retours au soumissionnaire (Equivalent espèces)
Ratio chiffre d'affaires par rapport aux retours (Equivalent autre qu'espèces)	Chiffre d'affaires au soumissionnaire (Equivalent autre qu'espèces) / Valeur des retours au soumissionnaire (Equivalent autre qu'espèces)

Fréquentation du magasin

Aperçu général

Les rapports sur la fréquentation du magasin mesurent le ratio des transactions de vente par rapport au nombre total de clients dans le magasin, de manière quotidienne ou hebdomadaire. La fréquentation du magasin est une mesure importante afin de comprendre combien de visiteurs un détaillant peut transformer en acheteurs. Ces informations peuvent servir à évaluer la configuration du magasin et les informations relatives à son emplacement.

Faits et mesures de base

RDW gère le volume de fréquentation du magasin et le nombre de transactions par site et par jour.

Remarque : la fréquentation du magasin doit être chargée par un tiers ou une application fournie par le client.

Mesure	Fait
Fréquentation du magasin	F_STORE_TRAFFIC
Nombre total des transactions	F_TRAN_COUNT

Taux de conversion

Le taux de conversion correspond au nombre de transactions divisé par le niveau de fréquentation du magasin et est calculé comme suit :

$$((\text{Nombre total de transactions} / \text{Fréquentation du magasin}) * 100) = \text{Taux de conversion}$$

Le rapport suivant présente le taux de conversion par semaine et par site.

Mesures	Site	Minneapolis	St. Paul
	Semaine	14101 200301 Semaine 1	14102 200301 Semaine 1
Nombre total des transactions		288	480
Fréquentation du magasin		1,210	1,212
Taux de conversion		23.80	39.60

Fréquentation magasin - Conversion (Semaine)

Glossaire

Analyses

La fonction Analyse vous permet de consulter des données à des niveaux différents de ceux du rapport.

Attributs

Un attribut est un schéma décrivant certains aspects ou caractéristiques de l'activité. Les attributs servent à cumuler des données et à les limiter dans un rapport.

Condition

Une condition ou filtre limite les données extraites de la base de données.

Données de niveau de transaction

Ce sont les données qui doivent être converties en informations utiles à la prise de décisions nécessaires à une organisation de commerce de détail.

Editeur de mesure Microstrategy Desktop

L'interface bureau utilisée pour créer et modifier les mesures.

Faits

Un fait est un schéma permettant d'accéder à une colonne contenant des données numériques dans une ou plusieurs tables de base de données.

Filtre

Un filtre limite ou restreint les données d'un rapport afin qu'il contienne uniquement les informations pertinentes au problème étudié.

Formules de base

Une formule de base est un objet public réutilisable susceptible d'être référencé par plusieurs mesures.

Hierarchie

Les hiérarchies sont des groupes d'attributs liés, ayant des relations clairement définies entre eux.

Interface Microstrategy Desktop

L'outil de développement utilisé pour créer l'ensemble complet de mesures commerciales et d'indicateurs de performances clé servant au soutien de la prise de décisions dans un environnement de vente au détail.

Invites

Les invites sont des objets publics vous permettant d'établir des contenus de rapport lors de l'exécution. Les invites rendent les rapports plus flexibles en permettant l'intervention d'utilisateurs individuels. Les invites rendent possible la personnalisation des critères de filtre et d'autres parties du rapport, permettant ainsi à plusieurs utilisateurs d'utiliser le même rapport pour répondre à différentes questions commerciales.

Invites de hiérarchie

Les invites de hiérarchie vous permettent de sélectionner des éléments dans les hiérarchies de RDW comme l'heure, le produit ou l'organisation.

Invite de liste d'éléments d'attribut

Une invite de liste d'éléments d'attribut affiche l'attribut avec tous ses éléments sélectionnables présentés en dessous. Les éléments affichés peuvent être tous les éléments de l'attribut ou seulement ceux sélectionnés pour être inclus dans l'invite. Ce type d'invite est utilisé pour sélectionner des éléments pour des attributs individuels.

Invites de qualification de mesure

Les invites de qualification de mesure vous permettent de limiter les données d'un rapport en se basant sur la valeur d'une mesure.

Mesures

Les mesures sont les mesures commerciales et les indicateurs de performances clé présentés par un rapport.

Mesure composée

Une mesure composée est une opération mathématique utilisant deux ou plusieurs mesures. Une mesure calculant la moyenne du chiffre d'affaires en divisant le chiffre d'affaires par la quantité d'unités vendues est une mesure composée.

Mesure dimensionnelle

Une mesure dimensionnelle est une mesure spécifiant un niveau de cumul différent du niveau par défaut pour un rapport donné.

Mesure simple

Une mesure simple remplit une fonction sur un fait. Une mesure calculant la somme des valeurs du montant des ventes dans la table des faits de vente est une mesure simple.

Modèle

Le modèle spécifie la structure du rapport. Il contient des mesures et des attributs pour lesquels les mesures sont effectuées.

Objets publics

Les objets utilisés pour établir des rapports pour les utilisateurs finaux de RDW.

Projet

Les projets partagent les bases de données physiques et disposent de visibilité sur les tables d'attributs et de faits correspondant à leur fonction.

RDW Web

RDW Web est un moyen souple et facile d'apprendre une application à l'aide d'une interface intuitive offrant un accès au puissant moteur d'analyse de RDW.

Relation parent-enfant

L'attribut enfant appartient à un seul et unique attribut parent.

Retek Customer Order Management (RCOM)

RCOM est une solution centralisée couvrant tous les canaux de la gestion de l'interaction avec le client. RCOM est la source des données client et géographiques.

Retek Data Warehouse (RDW)

RDW a pour fonction de répondre aux besoins en informations des décideurs de l'ensemble de l'organisation de commerce de détail. RDW a été spécialement conçu et optimisé pour l'environnement du commerce de détail. Ses composants extraient des volumes massifs de données provenant des systèmes de transaction de l'ensemble de l'organisation et les transforment en mesures commerciales exploitables.

Retek Merchandising System (RMS)

RMS est le système de base enregistrant et contrôlant pratiquement toutes les données de l'entreprise de commerce de détail et garantissant l'intégrité des données dans l'ensemble des systèmes intégrés. RMS comprend des fonctions clé du commerce de détail, comme la mise à jour des articles, la gestion des tarifications et des promotions, la mise à jour des fournisseurs et sites, ainsi que les achats et la réception.

Retek Sales Audit (RSA)

RSA offre un flux de données intégré et transparent depuis le point de vente vers le système Retek principal ainsi que vers d'autres logiciels externes.

Schémas

Les schémas sont les blocs de construction des mesures commerciales et des rapports présentés aux utilisateurs.

Système de traitement des transactions en ligne (OLTP)

OLTT fournit la majorité des données d'attribut, incluant l'organisation, les produits, le calendrier et la plupart des autres hiérarchies.

Transformations

Les transformations sont des schémas permettant des comparaisons de valeurs pour des intervalles de temps correspondants. Par exemple, un rapport présentant les chiffres d'affaires pour la saison en cours peut contenir une mesure de transformation présentant la saison en cours pour la même période de l'année précédente.

Transformations de temps

Les transformations de temps nécessitent des tables présentant les éléments d'attributs relatifs au temps par rapport à d'autres éléments des mêmes attributs.

Transformations plusieurs à plusieurs

Les transformations plusieurs à plusieurs servent à calculer des totaux annuels, par saison ou similaires.

Abréviations et acronymes

Description	Abréviation/Acronyme
Achat	Achat
Actuel	Actuel
Année	Année
Année en cours	AC
Année précédente	AP
Année suivante	AS
Annulé	Annul.
Attribut utilisateur	AU
Automobile	Auto
Avis d'expédition	AEP
Bon de commande	BC
Budget d'achat	BDA
Caissier	Caissier
Catégorie	Cat.
Cette période	Cette période
Chiffre d'affaires	CA
Client	Client
Code	Cde
Code universel des produits	UPC
Colis	Colis
Combinaison	Combinaison
Commande	Com
Comparable	Comp
Composant	Comp
Compression	Compr
Comptabilité générale	CG
Compte	Cpt
Concurrent	Conc
Conformité du fournisseur	Conformité du fournisseur
Contrat	Contrat

Description	Abréviation/Acronyme
Contribution	Contrib
Contrôle	Ctrl
Contrôle qualité	CQ
Couleur	Couleur
Coupon	Coupon
Coût des marchandises vendues	Coût des marchandises vendues
Cumul annuel à ce jour	CAJ
Cumul hebdomadaire à ce jour	CHJ
Cumul mois à ce jour	CMJ
Cumul saison à ce jour	CSJ
Cumulatif	Cumulatif
Date	Date
Début	Début
Début de mois	DDM
Début de période	DP
Démarque	Démarque
Démarque	Démq
Démographique	Démog
Département	Dpt
Description	Desc
Détail	Détail
Détail	Détail
Devise	Devise
Différence	Diff.
Différence de caisse	DC
Disponible	Disp.
District	District
Divers	Div
Document	Doc
Echange	Echg.
Echange/Interface de données informatisée	EDI

Description	Abréviation/Acronyme
Employé	Employé
En commande	EC
En stock	DISP
Endommagé	Endommagé
Enfants	Enfants
Entrepôt	Entrepôt
Entreprise	Entrep
Estimé	Estimé
Expédition(s)	Expéd
Feuille de calcul	Feuille de calcul
Fin de période	FP
Fin de saison	FDSA
Fin de semaine	FDS
Fin du mois	FDM
Format	Format
Fournisseur	Fournisseur
Fréquence	Fréq
Fret	Fret
Géographique/Géographie/Geocode	Géo
Gestion	Gest
Groupe	Grp
Hauteur	H
Heure	h
Identificateur	Ident.
Identification	ID
Incrémentiel	Incr
Indicateur (utilisés pour tous les champs Y/N)	Ind
Indisponible	Indisp
Jour de la semaine	Jour de la semaine
Jours d'approvisionnement (disponibles)	JAD
Largeur	L
Linéaire	Linéaire

Description	Abréviation/Acronyme
Liste de valeurs	LDV
Liste réf.	Liste réf.
Livraison	Livraison
Longueur	l
Majoration	Majo
Manquant	Manquant
Marchandise	March
Marchandises disponibles à la vente	MBV
Marché	Marché
Marge brute de retour sur investissement	MBRSI
Maximum	Max
Message	Msg
Minimum	Min
Mise à jour	Màj
Modifier	Modif
Mois	Mois
Monétaire	Monétaire
Montant	Mont.
Mouvement	Mvt
Moyenne	Moyen
Multiple	Mult
N° de produit fournisseur	N° référence fournisseur
Niveau	Niv
Non planifié	Non planifié
Normal	Normal
Numéro	N°
Opération/Opérationnel	Opér
Ordre de travail	OT
Organisation	Org
Origine	Orig
Paieement	Pmt
Paquet	Pack

Description	Abréviation/Acronyme
Pays	Pays
Performances	Perf
Période précédente	PP
Permanent	Perm
Pièce(s)	Pièce(s)
Poids	Poids
Point de vente	PDV
Postal	Postal
Pourcentage	%
Précédent	Préc
Prévu	Prévu
Principal	Princ
Produit	Prod
Profit	Profit
Profit brut	PB
Promotion	Promo
Quantité	Qté
Quantité à ce jour	QJ
Quintile	Quintile
Raison	Raison
Rapport	Rapport
Rayon	Rayon
Réapprovisionnement	Réap
Recalculer	Recalculer
Récence	Récence
Récence, fréquence, valeur monétaire	RFM
Récence, fréquence, valeur monétaire, rentabilité	RFMR
Réception(s)	Réception(s)
Reclassification	Reclass
Reçu	Reçu
Réduction	Réd
Référence	Réf.

Description	Abréviation/Acronyme
Référence	Réf.
Région	Région
Remise	Remise
Répartition	Répart.
Requis	Req
Responsable	Resp
Retek Data Warehouse	RDW
Retek Merchandising System	RMS
Retek Sales Audit	ReSA
Retour de marge brute sur l'espace	MBRV
Retours au fournisseur	RF
Révision	Rév.
Saison	Saison
Semaine précédente	SP
Semaine(s)	Sem
Semaines d'approvisionnement	Semaines d'approvisionnement
Semestre en cours	SEC
Séquence	Séq.
Site	Site
Solde du contrat	SDC
Soldes	Solde
Soumissionnaire	Soumissionnaire
Sous-famille	Sous-famille
Spécification	Spéc
Standard	Standard
Stock	Stk
Stock disponible	SD
Stock disponible final	SDF
Stock disponible initial	SDI
Superficie	Superficie
Taux	Tx

Description	Abréviation/Acronyme
Taxe sur la valeur ajoutée	TVA
Total	Total
Transaction	Trans.
Transfert	Transfert
Transit	Transit
Trimestre	Trim
Unité de mesure	UDM
Valeur	Val
Vendeur	Vendeur
Ventes	Ventes
Ventes en quantité	Ventes qté
Volume	Vol.
Volume de tous les produits	Volume de tous les produits
Zone	Zone

Annexe A - Questions fréquemment posées

Remarque : Les questions et réponses de cette section sont groupées par sujet.

Suivi

Q

Vous souhaitez consulter un rapport présentant les ventes de trois différents articles de la même sous-famille. Chaque article est suivi à un niveau différent. L'article 3 est suivi au niveau de variante. Vous souhaitez que le rapport présente les ventes de chaque variante pour l'article 3 et un "ensemble vide" de données pour les articles 1 et 2, mais que ces articles soient néanmoins présents sur le même rapport. Quel peut être l'intérêt commercial de ces rangées "vides" ? Un rapport au niveau de la variante présente uniquement les ventes pour les articles ayant des ventes suivies au niveau de variante. Si vous voulez savoir quels articles de cette sous-famille ne sont pas suivis au niveau de la variante, devez-vous utiliser d'autres fonctionnalités de recherche de "référence" de MicroStrategy (comme l'analyse, les listes de hiérarchie et autres) au lieu d'essayer d'ajouter ces informations au même rapport ? Pour le moment, les limites de l'outil obligent la génération de deux rapports. Quel est le plus important : la flexibilité des rapports ou le fait que les données soient liées ?

R

En générant un rapport reprenant les ventes au niveau de variante, seuls les articles suivis à ce niveau sont inclus dans le rapport. En réalisant un rapport présentant les ventes au niveau de la gamme X, les ventes pour tous les articles de niveau de suivi qui sont suivis au niveau de la gamme X et de la variante sont rapportés. Si vous analysez au niveau de la variante dans ce rapport, affichez toutes les variantes liées aux gammes, indépendamment du fait qu'elles soient suivies ou non, et si les variantes ne sont pas le niveau de suivi, n'affichez pas les ventes (ou une autre mesure spécifique de niveau de suivi) pour la variante, et affichez toute autre mesure sur le rapport valide au niveau de la variante (par exemple le PA). Lors de la génération d'un rapport présentant les ventes au niveau de la gamme, rapportez les ventes pour tous les articles de niveau de suivi, que ce soit au niveau de la gamme, de la gamme X ou de la variante. De nouveau, il vous est possible d'analyser les niveaux inférieurs mais les ventes ne seront pas visibles à tous les niveaux (ou d'autres mesures spécifiques au niveau de suivi) pour la gamme X ou la variante (quel que soit le niveau d'analyse). Néanmoins, toute mesure valide du rapport au niveau de l'analyse sera affichée (par exemple le PA).

Remarque : pour le moment, aucune donnée dans RDW (comme les PA) n'est gérée sous le niveau de suivi. Ceci peut être affecté par la portée de la fonctionnalité du coût pour RMS 10.0

Ventes

Q

Pourquoi les ventes sont-elles disponibles uniquement par fournisseur principal ?

R

Comme, auparavant, RDW obtenait ses données de ventes de RMS, les données de ventes ne sont pas gérées au niveau fournisseur-article-site-jour. RMS fournit uniquement les ventes au niveau article-site-jour. Néanmoins, chaque article est associé à un fournisseur principal. Il est donc possible d'obtenir les ventes par fournisseur principal.

Licences

Q

Quelle est la différence entre les licences limitées et les licences complètes ?

R

L'utilisation limitée implique que vous ne pouvez pas ajouter des tables de données séparées, comme une table de données RH ou financière. De plus, vous ne pouvez pas utiliser les outils MicroStrategy dans d'autres systèmes.

Navigateurs Web

Q

Quels sont les navigateurs Web compatibles avec RDW ?

R

Netscape Navigator (sauf la version 6) et Microsoft Internet Explorer version 4.0 ou supérieure.

Intégration

Q

Avec quels produits RDW est-il intégré ?

R

RDW est intégré avec Retek Merchandising System (RMS), Retek TopPlan, Retek Sales Audit (ReSA), Retek Customer Order Management (RCOM) et Retek Invoice Matching (ReIM).

Annexe B - Cas d'utilisation de l'attribut enfant conjoint

Un cas d'utilisation est une méthodologie utilisée par une analyse système pour identifier, clarifier et organiser des exigences système. Le cas d'utilisation est composé d'un ensemble de séquences d'interactions possibles entre les systèmes et les utilisateurs dans un environnement particulier et pour un objectif particulier. Il consiste en un groupe d'éléments (ainsi des classes et interfaces) pouvant être utilisés ensemble de façon à obtenir un effet supérieur à la somme combinée des éléments séparés. Un cas d'utilisation peut être conçu comme une collection de scénarios possibles liés à un objectif particulier.

Article

Cette table résume les attributs et attributs enfant conjoint des articles, dont les descriptions détaillées suivent.

Nom d'attribut ou d'attribut enfant conjoint	Attribut ou attribut enfant conjoint ?	Hiérarchie	Description
Code de dépôt	Attribut enfant conjoint	Qualités d'article	Indique si un dépôt est associé à l'article sur le site.
Club Marketing électronique	Attribut enfant conjoint	Qualités d'article	Gère le code représentant les clubs marketing électroniques auxquels l'article appartient sur le site.
Bon de réduction d'alimentation	Attribut enfant conjoint	Qualités d'article	Indique si l'article peut être acheté avec des bons de réduction d'alimentation sur le site.
Indicateur d'article vendu par palette entière	Attribut enfant conjoint	Qualités d'article	Indique si un magasin doit commander un article uniquement par palette entière.
Article de comparaison des marques nationales	Attribut enfant conjoint	Qualités d'article	Gère les articles ayant une marque nationale auxquels vous souhaitez comparer l'article actuel.
Date d'introduction d'un nouvel article	Attribut enfant conjoint	Qualités d'article	Gère la date à partir de laquelle l'article doit être vendu sur le site.

Nom d'attribut ou d'attribut enfant conjoint	Attribut ou attribut enfant conjoint ?	Hiérarchie	Description
Dimensions de l'emballage	Attribut	Produit	La combinaison des deux représente le montant de l'emballage d'un produit.
UDM de l'emballage	Attribut	Produit	
Méthode de présentation	Attribut	Produit	Définit comment un article est présenté (par exemple en étagère, sur crochet, sur cintre).
Indicateur fournisseur principal	Attribut enfant conjoint	Qualités des fournisseurs d'articles	Indique que le fournisseur est le fournisseur principal de l'article.
Indicateur de possibilité de nouvelles commandes	Attribut enfant conjoint	Qualités d'article	Indique si le magasin peut effectuer une nouvelle commande de l'article.
Non admissible au Club de fidélité	Attribut	Produit	Indique si l'article peut donner lieu à des points bonus ou à des programmes de fidélité sur le site.
Indicateur de non-autorisation	Attribut enfant conjoint	Qualités d'article	Indique que les ventes de l'article doivent cesser immédiatement sur le site.
N° référence fournisseur	Attribut enfant conjoint	Qualités des fournisseurs d'articles	Identifie le numéro de référence du fournisseur pour l'article.

Unité de mesure (UDM) d'emballage et unités d'emballage

La combinaison des deux représente le montant de l'emballage d'un produit. Par exemple, un article pesant 180 g aurait une unité de mesure (UDM) d'emballage de 30 g et une unité d'emballage de 6. Vous pouvez souhaiter aligner votre hiérarchie produit sur cette valeur afin qu'un niveau spécifique (comme par exemple l'article) soit égal à la somme UDM d'emballage + unité d'emballage. Ceci vous permet de consulter les produits de tailles similaires au niveau du sous-total. Par exemple, chaque type de soda est fourni selon différents embouteillages : 33 cl, 50 cl, 1 litre, 2 litres et ainsi de suite. Le détaillant peut souhaiter comparer les résultats des bouteilles de 33 cl par rapport à l'ensemble et par rapport aux bouteilles de 2 l. UDM d'emballage + Unité d'emballage remplace l'obligation de forcer les niveaux de marchandise pour obtenir le rapport voulu. RMS a séparé ces valeurs pour répondre aux fonctionnalités nécessaires à Retek Price Management (RPM).

Un rapport utilisant l'UDM et l'unité d'emballage peut présenter les ventes et profits des céréales avec un montant d'unité d'emballage supérieur à 500 g, lorsque l'UDM d'emballage est de 50 g.

Ces champs ne sont pas des cumuls (par exemple 2 boîtes de céréales de 100 g ne correspondent pas à 200 g).

Ils sont modélisés comme deux attributs dans la hiérarchie produit, UDM d'emballage et dimensions de l'emballage. Vous pouvez ainsi qualifier pour une dimension (>12), pour laquelle l'UDM d'emballage est de 100 g. Cet attribut peut être affiché sur un modèle et utilisé dans un filtre pour limiter la requête désirée.

Indicateur de possibilité de nouvelles commandes

Indique si un magasin peut commander à nouveau l'article. RMS n'utilise pas cet élément pour les traitements. Cependant, vous pouvez produire des rapports exceptionnels utilisant ce champ. Par exemple, vous pouvez réaliser un rapport exceptionnel d'articles pour lequel l'indicateur de possibilité de nouvelles commandes est défini comme "N" alors que les ventes continuent (les rapports futurs seront produits lorsque l'indicateur sera égal à "N" et que l'article présentera des réceptions).

Un rapport utilisant l'indicateur de possibilité de nouvelles commandes (à l'avenir) indiquera en rupture de stock (stocks à zéro) alors que l'indicateur de possibilité de nouvelles commandes est égal à "Y".

La modélisation est effectuée avec un attribut enfant conjoint, établissant la relation article-site. Cet attribut enfant conjoint peut être affiché sur un modèle et/ou utilisé dans un filtre pour limiter la requête désirée.

Date d'introduction d'un nouvel article

La date d'introduction d'un nouvel article gère la date à partir de laquelle un article peut être disponible à la vente. Cet attribut peut être utilisé pour deux fonctions différentes :

- Pour suivre les tendances de vente à l'aide de la "date d'introduction d'un nouvel article", afin de savoir la vitesse à laquelle l'article commence sa progression.
- Pour effectuer des rapports d'exceptions afin de garantir qu'aucune vente n'est enregistrée avant la "date d'introduction d'un nouvel article". Ce type de rapport peut être réalisé pour les produits sous licence comportant des dates de commercialisation spécifiées par le fournisseur (comme les films Disney).

Un rapport utilisant la date d'introduction d'un nouvel article présente la tendance des ventes pour les articles comportant la "date d'introduction d'un nouvel article" pour le mois précédent (par exemple, supérieur au 12-9-00).

La modélisation est effectuée avec un attribut enfant conjoint, établissant la relation article-site. Cet attribut enfant conjoint peut être affiché sur un modèle et/ou utilisé dans un filtre pour limiter la requête désirée.

Article vendu par palette

Un article vendu par palette indique si l'article doit être commandé par palette. Cet attribut peut être utilisé pour les rapports d'exceptions, spécialement lorsque des frais fournisseurs imprévus sont appliqués. Vous recherchez (éventuellement) des achats qui ne sont pas égaux aux quantités par palette pour les articles qui doivent être commandés uniquement par palette.

La modélisation est effectuée avec un attribut enfant conjoint, établissant la relation article-site. Cet attribut enfant conjoint peut être affiché sur un modèle et/ou utilisé dans un filtre pour limiter la requête désirée.

Code consigne

Un code consigne vous permet de réaliser des rapports sur les revenus générés par les consignes pour les article-site comportant une valeur dans le champ code consigne. Par exemple, les bouteilles Snapple ont une consigne remboursable dans certains états (Michigan, Californie, et autres) et un rapport peut être généré indiquant les sommes remboursées pour le code consigne.

La modélisation est effectuée avec un attribut enfant conjoint, établissant la relation article-site. Cet attribut enfant conjoint peut être affiché sur un modèle et/ou utilisé dans un filtre pour limiter la requête désirée.

Bon de réduction d'alimentation

L'attribut bon de réduction d'alimentation indique si les bons de réduction d'alimentation sont un moyen de paiement valide pour l'achat de l'article. La conversion des bons de réduction d'alimentation (un type de moyen de paiement) peut être suivie en fonction des articles achetés pour valider l'utilisation des bons de réduction d'alimentation. De plus, les magasins relevant une quantité supérieure d'achat par bon de réduction d'alimentation peuvent assortir leurs produits différemment des magasins notant peu de revenus provenant des bons de réduction d'alimentation.

Un rapport utilisant l'indicateur de bons de réduction d'alimentation peut présenter des informations de ventes et de mélanges d'articles pour des produits pour lesquels l'indicateur de bons de réduction d'alimentation est "y". En connaissant les données démographiques des magasins traités, le mélange peut être géré de manière appropriée selon la demande démographique.

La modélisation est effectuée avec un attribut enfant conjoint, établissant la relation article-site. Cet attribut enfant conjoint peut être affiché sur un modèle et/ou utilisé dans un filtre pour limiter la requête désirée.

Non admissible au Club de fidélité

L'attribut non admissible au Club de fidélité indique si l'article peut donner lieu à des points bonus ou à des programmes de fidélité sur le site. Cet attribut pourrait être référencé en analysant les tendances des ventes de produits. Un article peut se vendre mieux dans un état accordant l'accumulation de points bonus sur ses ventes, par rapport à un état ne permettant pas l'accumulation des primes sur certains produits. De plus, le suivi futur des achats clients par article “admissible” p/r “non admissible” offre une perception des habitudes d'achats des clients (par exemple, ceux achetant uniquement les articles bonus par rapport à ceux achetant dans l'ensemble du magasin).

Un rapport possible porte sur les ventes par valeurs non admissibles au Club de fidélité pour une région/catégorie donnée.

La modélisation est effectuée avec un attribut, dans la hiérarchie produit. Cet attribut peut être affiché sur un modèle et/ou utilisé dans un filtre pour limiter la requête désirée.

Club Marketing électronique

L'attribut Club Marketing électronique est lié à l'attribut non admissible au Club de fidélité et définit plus en détail le Club de fidélité lié à chaque article. Cet attribut est utilisé pour filtrer et définir les ventes pour les articles liés aux programmes de fidélité.

La modélisation est effectuée avec un attribut enfant conjoint, établissant la relation article-site. Cet attribut enfant conjoint peut être affiché sur un modèle et/ou utilisé dans un filtre pour limiter la requête désirée.

Indicateur de non-autorisation

Indique que les ventes d'un article ne sont pas autorisées sur le site (pour les retraits d'articles pour motifs de sécurité). Le suivi d'exception des ventes des articles marqués “non autorisés” permet à la zone de contrôle d'attribut enfant conjoint d'une société de vérifier la conformité des retraits.

La modélisation est effectuée avec un attribut enfant conjoint, établissant la relation article-site. Cet attribut enfant conjoint peut être affiché sur un modèle et/ou utilisé dans un filtre pour limiter la requête désirée.

Article de comparaison des marques nationales

Cet attribut présente l'article de comparaison des marques nationales (glaces “Kemps”) par rapport auquel vous souhaitez comparer l'article actuel (glace “marque privée”). Il est utilisé comme référence ou pour filtrer. Par exemple, sortez les ventes de tous les articles mentionnant “Kemps” dans le champ article de comparaison des marques nationales de la catégorie glaces puis comparez ces résultats avec tous les articles de la marque “Kemps” de la même catégorie.

La modélisation est effectuée avec un attribut enfant conjoint, établissant la relation article-site. Cet attribut enfant conjoint peut être affiché sur un modèle et/ou utilisé dans un filtre pour limiter la requête désirée.

Article sur crochet (méthode de présentation)

Cet attribut définit le mode de présentation d'un article (par exemple en étagère, sur crochet, sur cintre). Vous pouvez ainsi obtenir les informations des ventes pour cet attribut ; par exemple, les ventes des articles sur cintre par rapport à ceux sur étagère.

La modélisation est effectuée avec un attribut dans la hiérarchie produit. Cet attribut peut être affiché sur un modèle et utilisé dans un filtre pour limiter la requête désirée.

Prix concurrents

Cette table résume les attributs et attributs enfant conjoint pour les prix des concurrents dont les descriptions détaillées suivent.

Nom d'attribut enfant conjoint ou d'attribut	Attribut enfant conjoint ou attribut ?	Hiérarchie	Description
Rendement des multi-unités du concurrent	Attribut enfant conjoint	Qualités des concurrents	Identifie les type de tarifications incitatives multiples si une méthode de tarification multiple était appliquée à l'article lorsqu'il a été acheté chez le concurrent.
Type d'offre concurrentielle	Attribut enfant conjoint	Qualités des concurrents	Détaille le genre de promotion appliquée au produit du concurrent lorsqu'il a été acheté chez le concurrent.
Distance au magasin concurrent	Attribut enfant conjoint	Qualités des concurrents	Indique la distance entre le site du concurrent et le site du magasin.
UDM de la distance au magasin concurrent	Attribut enfant conjoint	Qualités des concurrents	Indique l'unité de mesure utilisée par l'attribut enfant conjoint de distance.
Estimation du volume du magasin concurrent	Attribut	Concurrent	Indique le volume annuel estimé des ventes du concurrent.
Classement du magasin concurrent	Attribut enfant conjoint	Qualités des concurrents	Indique la priorité du concurrent par rapport à la comparaison des prix.
Indicateur du concurrent ciblé	Attribut enfant conjoint	Qualités des concurrents	Indique le concurrent de la liste pour le site possédé qui est utilisé pour la tarification basée sur des règles.

Estimation du volume

L'attribut estimation du volume référence le chiffre d'affaires estimé qu'un site concurrent peut générer. Utilisé comme référence dans un rapport, il est également possible de filtrer selon l'estimation de volume et d'extraire uniquement les concurrents dont l'estimation de volume dépasse certaines valeurs (ou est égale ou inférieure à certaines valeurs). Par exemple, vous pouvez consulter l'historique des prix du concurrent du mois précédent, comparé à vos propres prix, uniquement pour les sites concurrents dont l'estimation de volume dépasse 1 million de \$.

La modélisation s'effectue avec un attribut dans la hiérarchie concurrent. Cet attribut peut être affiché sur un modèle et utilisé dans un filtre pour limiter la requête désirée.

Distance/UDM distance

Cet attribut enfant conjoint référence la distance entre le site du concurrent et le site du magasin "possédé" auquel il est associé. Utilisé dans un rapport, vous pouvez souhaiter filtrer selon la distance pour obtenir uniquement les concurrents dans un certain rayon autour de votre magasin. Par exemple : vous pouvez afficher l'historique des prix du mois précédent des concurrents comparé à vos propres prix, uniquement pour les sites concurrents situés à 15 (distance) km (UDM distance) ou moins.

La modélisation s'effectue avec deux attributs enfant conjoint, distance du magasin concurrent et UDM distance du magasin concurrent, établissant la relation magasin concurrent-magasin. Ces attributs enfant conjoint peuvent être affichés sur un modèle et/ou utilisés dans un filtre pour limiter la requête désirée.

Classement

L'attribut enfant conjoint classement référence le classement attribué au site d'un concurrent par le responsable de catégorie et correspond à l'impact du concurrent sur la stratégie de tarification des sites possédés.

Exemple : une modification de prix sur un site concurrent classé 1 aura un impact plus important sur vos décisions de modification des tarifs que celle d'un concurrent classé 3.

Utilisé dans un rapport, vous pouvez souhaiter filtrer selon le classement pour faciliter la prise de décision.

Exemple : (1) Afficher l'historique de tarification du mois précédent du concurrent comparé à vos propres prix uniquement pour les concurrents classés 1. (2) Afficher l'historique de tarification du mois précédent du concurrent comparé à vos propres prix pour tous les sites concurrents et afficher leur classement. Vous savez ainsi si c'est bien le concurrent correct qui doit être classé 1. (3) Afficher où votre concurrent classé comme concurrent cible n'est pas classé 1.

La modélisation s'effectue avec un attribut enfant conjoint, le classement du magasin concurrent, établissant une relation magasin concurrent-magasin. Cet attribut enfant conjoint peut être affiché sur un modèle et/ou utilisé dans un filtre pour limiter la requête désirée.

Indicateur cible

L'attribut enfant conjoint indicateur cible identifie le concurrent à l'origine des modifications de prix concurrent dans RPM. Cet attribut est aussi utilisé comme filtre. Par exemple, comparez les prix des concurrents à vos propres prix uniquement lorsque l'indicateur cible est "Y".

La modélisation s'effectue avec un attribut enfant conjoint, l'indicateur de concurrent cible, établissant une relation magasin concurrent-magasin. Cet attribut enfant conjoint peut être affiché sur un modèle et/ou utilisé dans un filtre pour limiter la requête désirée.

Rendement des multi-unités

Le rendement des multi-unités est essentiellement référencé comme un type de prix (par exemple 2 pour 1,00 ou 3 pour 1,45, etc.). Vous pouvez souhaiter consulter uniquement la tarification multi-unités et la comparer à vos prix pour la même période.

La modélisation s'effectue avec un attribut enfant conjoint, rendement des multi-unités du concurrent, établissant une relation magasin concurrent-magasin-article-type de ventes. Cet attribut enfant conjoint peut être affiché sur un modèle et/ou utilisé dans un filtre pour limiter la requête désirée. Une restriction pour cet attribut enfant conjoint est l'établissement d'une relation additionnelle utilisant `RTL_TYPE_KEY`. Ceci signifie que les faits de tarification ne sont pas qualifiés tant que cette clé n'est pas dans la table de tarification ou que la `RTL_TYPE_KEY` est renommée afin que "KEY" ne soit pas utilisé. Une table additionnelle permettant la recherche de cet attribut enfant conjoint est nécessaire.

Type d'offre (indicateur de type de prix)

L'attribut enfant conjoint type d'offre (indicateur de type de prix) indique si l'article avait une tarification normale ou promotionnelle lors de l'achat chez le concurrent. Un rapport que vous pouvez souhaiter produire montre lorsque votre concurrent appliquait un tarif promotionnel pendant que vous appliquiez un tarif normal. De même, vous pouvez souhaiter filtrer selon le type afin de pouvoir suivre vos stratégies de tarification séparément.

La modélisation s'effectue avec un attribut enfant conjoint, Rendement des multi-unités du concurrent, établissant une relation magasin concurrent-magasin-article-type de ventes. Cet attribut enfant conjoint peut être affiché sur un modèle et/ou utilisé dans un filtre pour limiter la requête désirée. Une restriction pour cet attribut enfant conjoint est l'établissement d'une relation additionnelle utilisant RTL_TYPE_KEY. Ceci signifie que les faits de tarification ne sont pas qualifiés tant que cette clé n'est pas dans la table de tarification ou que la RTL_TYPE_KEY est renommée afin que "KEY" ne soit pas utilisé. Une table additionnelle permettant la recherche de cet attribut enfant conjoint est nécessaire.

Prix

Cette table résume les attributs de prix dont les descriptions détaillées suivent.

Nom d'attribut enfant conjoint	Hiérarchie	Description
Unités de mesure des ventes à l'unité	Qualités des prix	L'UDM des ventes à l'unité représente l'unité de mesure des ventes d'un article pour un jour et un site spécifiques.
Unité de mesure des articles vendus par groupes	Qualités des prix	L'UDM des articles vendus par groupes représente l'unité de mesure de vente d'un article par groupe pour un jour et un site spécifiques.

Unité de mesure des articles vendus par groupes/Unité de mesure des ventes à l'unité

Ces deux attributs (un pour les articles vendus par groupe et l'autre pour les articles vendus à l'unité) indiquent l'unité de mesure reflétée par le prix de l'article. En d'autres termes, vendez-vous à la livre, au kilo ou à la pièce ? Ces éléments sont présentés sur le rapport en indiquant comment l'article est vendu. Vous devez savoir si vous vendez correctement l'article (par exemple il est très différent de vendre les pastèques à 0,99 la livre ou à 0,99 la pièce).

La modélisation s'effectue avec deux attributs enfant conjoint, Unité de mesure des articles vendus par groupes, Unité de mesure des ventes à l'unité, établissant une relation magasin concurrent-magasin. Cet attribut enfant conjoint peut être affiché sur un modèle et/ou utilisé dans un filtre pour limiter la requête désirée. Une restriction pour cet attribut enfant conjoint est l'établissement d'une relation additionnelle utilisant RTL_TYPE_KEY. Ceci signifie que les faits de tarification ne sont pas qualifiés tant que cette clé n'est pas dans la table de tarification ou que la RTL_TYPE_KEY est renommée afin que "KEY" ne soit pas utilisé. Une table additionnelle permettant la recherche de cet attribut enfant conjoint est nécessaire.

Annexe C - Transformations de temps

Un attribut de transformation sert à transformer ou modifier un attribut existant selon une catégorie d'attribut connexe. Par exemple, l'attribut de transformation “Cumul hebdomadaire à ce jour” est créé à partir de l'attribut de base “Jour”. Cet attribut relie un point distinct dans le temps au même point de la semaine précédente, ou du mois précédent, de l'année précédente etc. La transformation attribue “Cumul hebdomadaire à ce jour” comme chaque jour jusqu'à la valeur de l'attribut jour, celle-ci incluse. Cela comprend un mappage de plusieurs-à-plusieurs.

Un attribut de transformation sert à transformer ou modifier un attribut existant en une catégorie d'attribut connexe. Ceci est possible à l'aide d'une table de transformation, qui est une table de relation qui mappe l'attribut d'origine sur l'attribut de transformation. Par exemple, l'attribut de transformation Année précédente provient de l'attribut Jour à l'aide de la table de transformation TIME_LAST_YR_BY_DAY_DM. Les attributs de transformation sont utiles car ils permettent à l'utilisateur de spécifier ou de définir une relation particulière pour les attributs existants. Par exemple, les mesures des ventes et des ventes (année précédente) peuvent être définies à l'aide des attributs de transformation de temps (Année précédente, Jour) ou (Année précédente, Semaine).

Types de transformation

Il y a 2 types de transformations :

- 1 Les transformations de cumul à la date qui sont des mappages de plusieurs-à-plusieurs. Par exemple, “Cumul hebdomadaire à ce jour” comprend chaque date jusqu'à la valeur de l'attribut Jour, celle-ci incluse. Pour mieux comprendre le mappage de plusieurs-à-plusieurs, voir la table suivante :

DAY_IDNT	WTD_DAY_IDNT
1999001	1999001
1999002	1999001
1999002	1999002
1999003	1999001
1999003	1999002
1999003	1999903
...	...

Le DAY_IDNT 199902 est mappé sur plusieurs WTD_DAY_IDNT (199901 et 199902), et le WTD_DAY_IDNT 199902 est mappé sur plusieurs DAY_IDNT (199902 et 199903). Il s'agit donc d'un mappage de plusieurs-à-plusieurs.

- 2 Une période de temps sur une période de temps préalable, ou postérieure ou future, correspond à un mappage d'un-à-un. Par exemple, “Année précédente” relie un point distinct dans le temps au même point de l'année précédente. Pour mieux comprendre le mappage d'un-à-un, voir la table suivante :

DAY_IDNT	LAST_YR_DAY_IDNT
1997001	1996001
1997002	1996002
1997003	1996003
...	...

Le DAY_IDNT 199701 est mappé sur un seul LAST_YR_DAY_IDNT (1996001) et le LAST_YR_DAY_IDNT 1996001 est aussi mappé sur un seul DAY_IDNT (1997001).

Utilisations des attributs de transformation de temps

Les attributs de transformation sont souvent utilisés pour des comparaisons temporelles. Incorporés à des mesures, ils permettent d'analyser des performances pour des périodes similaires à travers le temps.

Les transformations sont effectuées au niveau du jour et de la semaine pour de meilleures performances des requêtes et du fait que certaines données sont disponibles uniquement au niveau de la semaine et non au niveau du jour.

Liste d'attributs

La table suivante liste et décrit les attributs de transformation appartenant à la hiérarchie calendrier. Voir la section “Mappage des attributs” plus loin dans ce chapitre pour les mappages de chaque attribut.

Attribut	Description
Période précédente	Cette transformation renvoie les données correspondantes de la période précédente pour la période sélectionnée.
Semaine précédente	Cette transformation renvoie les données correspondantes de la semaine précédente pour la période sélectionnée.
Année précédente	Cette transformation renvoie les données correspondantes de l'année précédente pour la période sélectionnée.
Normes respectives de comparaison - année précédente	Cette transformation renvoie les normes respectives de comparaison de l'année précédente pour la période sélectionnée.
Année suivante	Cette transformation renvoie les données correspondantes de l'année suivante pour la période sélectionnée.
Période cumulée à ce jour	Cette transformation renvoie les données correspondantes de la période cumulée à ce jour pour la période sélectionnée.
Saison couverte par le plan à ce jour	Cette transformation renvoie les données correspondantes de la saison couverte par le plan à ce jour pour la période sélectionnée.
Cumul saison à ce jour	Cette transformation renvoie les données correspondantes de la saison à ce jour pour la période sélectionnée.
Cumul hebdomadaire à ce jour	Cette transformation renvoie les données correspondantes hebdomadaires cumulées à ce jour pour la période sélectionnée.
Cumul annuel à ce jour	Cette transformation renvoie les données correspondantes annuelles cumulées à ce jour pour la période sélectionnée.

Mappages des attributs

Jour du mois précédent

DAY_IDNT	LAST_YR_DAY_IDNT
1997001	1996337
1997002	1996338
1997003	1996339
...	...
1997365	1997337
1997366	1997338
...	...
1997371	1997343
1998001	1997344
1998002	1997345
...	...
1998364	1998336

Semaine du mois précédent

WK_IDNT	LAST_MTH_WK_IDNT
199701	199649
199702	199650
199703	199651
...	...
199752	199748
199753	199749
199801	199750
199802	199751
199803	199752
199804	199753
199805	199801
...	...
199852	199848

Jour de la semaine précédente

DAY_IDNT	LAST_WK_DAY_IDNT
1997001	1996358
1997002	1997359
..	..
1997365	1997358
1997366	1997359
..	..
1997371	1997364
1998001	1997365
..	..
1998007	1997371
1998008	1999001
...	...
1998364	19997357

Semaine de la semaine précédente

WK_IDNT	LAST_WK_WK_IDNT
199701	199652
199702	199701
199703	199702
...	...
199752	199751
199753	199752
...	...
199801	199753
199802	199801
...	...
199852	199851

Jour de l'année précédente

DAY_IDNT	LAST_YR_DAY_IDNT
1997001	1996001
1997002	1996002
1997003	1996003
...	...
1997365	1997001
1997366	1997002
...	...
1997371	1997007
1998001	1997008
1998002	1997009
...	...
1998364	19997371

Semaine de l'année précédente

DAY_IDNT	LAST_YR_DAY_IDNT
199701	199601
199702	199602
199703	199603
...	...
199752	199652
199753	199701
...	...
199801	199708
199802	199709
...	...
199852	199753

Jour de l'année suivante

DAY_IDNT	NEXT_YR_DAY_IDNT
1997001	1997365
1997002	1997366
..	..
1997007	1997371
..	..
1997365	1998358
1997366	1998359
...	...
1997371	1998364
1998001	1999001
...	...
1998364	1999364

Semaine de l'année suivante

DAY_IDNT	NEXT_YR_DAY_IDNT
199701	199753
199702	199801
199703	199802
...	...
199752	199851
199753	199852
...	...
199801	199901
199802	199902
...	...
199852	199952

Jour CMJ

DAY_IDNT	MTD_DAY_IDNT
1999001	1999001
1999002	1999001
1999002	1999002
1999003	1999001
1999003	1999002
1999003	1999003
...	...

Semaine CMJ

WK_IDNT	MTD_WK_IDNT
199901	199901
199902	199901
199902	199902
199903	199901
199903	199902
199903	199903
...	...

Jour CHJ

DAY_IDNT	WTD_DAY_IDNT
1999001	1999001
1999002	1999001
1999002	1999002
1999003	1999001
1999003	1999002
1999003	1999003
...	...

Jour CAJ

DAY_IDNT	YTD_DAY_IDNT
19990001	19990001
19990002	19990001
19990002	19990002
19990003	19990001
19990003	19990002
19990003	19990003
...	...

Semaine CAJ

WK_IDNT	YTD_WK_IDNT
199901	199901
199902	199901
199902	199902
199903	199901
199903	199902
199903	199903
...	...

Annexe D - Considérations techniques

Propriétés VLDB

Les propriétés VLDB servent à personnaliser les bases de données SQL générées par le moteur MicroStrategy. Les propriétés VLDB sont importantes dans la mesure où :

- Elles permettent un contrôle complet du moteur des bases de données.
- Les bases de données diffèrent en matière de syntaxe et d'optimisation.
- Elles répondent aux besoins particuliers du modèle de données.

Les paramètres de données sont divisés en neuf catégories. MicroStrategy fournit les paramètres VLDB pour chaque base de données prise en charge. Les paramètres VLDB par défaut pour MicroStrategy sont listés en Annexe C du Guide administrateur MicroStrategy.

Certains paramètres VLDB ont été modifiés pour RDW afin d'optimiser les performances des bases de données. La liste suivante précise les paramètres modifiés par plate-forme :

Oracle

- Mesures/Recherche de Nul - a été changé de la valeur par défaut "Recherche NULL dans les liaisons table temp uniquement" en "Recherche NULL pour toutes les requêtes". Ceci a été entrepris afin de garantir que les calculs avec des Nuls sont gérés de manière cohérente.

DB2

- Mesures/Recherche de Nul - a été changé de la valeur par défaut "Recherche NULL dans les liaisons table temp uniquement" en "Recherche NULL pour toutes les requêtes". Ceci a été entrepris afin de garantir que les calculs avec des Nuls sont gérés de manière cohérente.

Teradata

- Mesures/Recherche de Nul - a été changé de la valeur par défaut "Recherche NULL dans les liaisons table temp uniquement" en "Recherche NULL pour toutes les requêtes". Ceci a été entrepris afin de garantir que les calculs avec des Nuls sont gérés de manière cohérente.

- Liaisons/Type de liaison - a été changé de la valeur par défaut “SQL 89 liaison interne et SQL 92 liaison externe” en “Liaison 92”. Ceci a été entrepris afin de corriger une erreur avec certains rapports recevant une référence de colonne erronée dans la condition de recherche d'une table jointe.
- Pré/Post déclarations/Rapport Pré Déclaration 1- a été mis à jour pour inclure la déclaration “base de données RDW10DM” où RDW10DM est le propriétaire de la base de données des tables d'entrepôt. Ceci a été entrepris afin de retirer les synonymes de l'utilisateur SYS pour les transférer sur l'utilisateur DM.
- Tables/Préfixe table - a été mis à jour pour inclure la déclaration “RDW10SYS” où RDW10SYS est l'utilisateur système intermédiaire. Ceci a été entrepris afin de déterminer où les tables temp sont créées pour SQL multipass.

Syntaxe spécifique de la base de données

En général, les objets de base de données ont été définis pour permettre une compatibilité entre les plates-formes. Cependant, quelques objets ont été altérés pour répondre à différents problèmes spécifiques à la plate-forme.

Mesures

Nombres de journées promotionnelles

(Oracle, TD) ApplySimple("Case When #1 is Null Then (#2-#0) Else (#1-#0) End", Min([Promotion Start Date]@ID), Max([Promotion End Date]@ID), Max([Calendar Date]@ID)) {~}

(DB2) ApplySimple("Case When #1 is Null Then (DAYS(#2)-DAYS(#0)) Else (DAYS(#1)-DAYS(#0)) End", Min([Promotion Start Date]@ID), Max([Promotion End Date]@ID), Max([Calendar Date]@ID)) {~}

Date de début de période - Date de début du magasin

(Oracle, TD) ApplySimple("Case When #1 is Null Then (#0-#2) Else (#0-#1) End", [Period Start Date], [Store Start Date], [Period Start Date])

(DB2) ApplySimple("Case When #1 is Null Then (DAYS(#0)-DAYS(#2)) Else (DAYS(#0)-DAYS(#1)) End", [Period Start Date], [Store Start Date], [Period Start Date])

Date de fermeture du magasin - Date de fin de période

(Oracle, TD) ApplySimple ("Case When #0 is Null Then ((#1-#2)+1) Else (#0-#2) End", [Store End Date], [Period End Date], [Period End Date])

(DB2) ApplySimple("Case When #0 is Null Then ((DAYS(#1)-DAYS(#2))+1) Else (DAYS(#0)-DAYS(#2)) End", [Store End Date], [Period End Date], [Period End Date])

Récence

(Oracle, TD) ApplySimple("#1 - #0)", [Day Date], Max([Calendar Date]@ID) {[Time Calendar]})

(DB2) ApplySimple("(Days (#1) - Days (#0))", [Day Date], Max([Calendar Date]@ID) {[Time Calendar]})

Récence (Client)

(Oracle, TD) ApplySimple("#1 - #0)", [Day Date(Customer)(MO)], Max([Calendar Date]@ID) {[Time Calendar]})

(DB2) ApplySimple("(Days (#1) - Days (#0))", [Day Date(Customer)(MO)], Max([Calendar Date]@ID) {[Time Calendar]})

Récence par année

(Oracle, TD) ApplySimple("#1 - #0)", [Day Date], Max([Calendar Date]@ID) {[Time Calendar]})

RDW 10 (DB2) ApplySimple("(Days (#1) - Days (#0))", [Day Date], Max([Calendar Date]@ID) {[Time Calendar]})

Attributs

Age

(Oracle, TD) ApplySimple("extract (year from current_date) - extract (year from #0) ", [CUST_DT_OF_BIRTH])

(DB2) ApplySimple("year (current date) - (year(#0))", [CUST_DT_OF_BIRTH])

Faits

F_CMPTR_RECD_AGE

(Oracle, TD) ApplySimple("(CURRENT_DATE - #0)", [F_CMPTR_RECD_AGE])

*Nouvel alias de colonne - F_COUNT_DAYS (Numérique 6,0)

(DB2) ApplySimple("Days (CURRENT DATE) - Days (#0)", [F_CMPTR_RECD_AGE])

*Nouvel alias de colonne - F_COUNT_DAYS (Numérique 6,0)

Perte de précision de base de données (DB2)

Problème

DB2 renvoie une erreur lorsqu'une opération de division décimale renvoie une échelle négative (SQL0419 - "Echelle négative invalide").

DB2 calcule l'échelle pour la division décimale à l'aide de l'algorithme suivant :

$$31 - NP + NS - DS$$

Avec :

NP la précision du numérateur

NS l'échelle du dénominateur

DS l'échelle du numérateur

Cette erreur se produit car une opération de division décimale produit une échelle négative.

Solution

Ce problème a été résolu en construisant une requête SQL personnalisée définissant explicitement la précision et l'échelle à l'aide de la fonction DECIMAL.

Le fichier database.pds a été mis à jour pour attribuer des dénominateurs sur Décimal (18,2).

```
<FUNCTION_REF ID="8107C33FDD9911D3B98100C04F2233EA"
SQLPATTERN="(CASE #0 WHEN 0 THEN NULL ELSE CAST(#0 AS
DECIMAL(18,2))END)" />
```

Voir TN041115 dans la Base de connaissance MicroStrategy pour une description détaillée de ce problème et des références additionnelles.

Zéros renvoyés pour les mesures composées (Teradata)

Problème

Une mesure composée divisant deux mesures simples retourne des zéros. Ceci se produit lorsqu'une division est exécutée entre deux expressions (fonctions ou constantes) contenant un type de données entier. Par exemple, la mesure Total renvoie toujours un entier. Un zéro est renvoyé lorsque le numérateur est inférieur au dénominateur.

Solution

Le problème a été résolu en instruisant la base de données afin qu'elle renvoie des types de données à virgule flottante.

(Teradata)

Le fichier database.pds a été mis à jour pour attribuer des dénominateurs Décimal (18,2).

```
<FUNCTION_REF ID="8107C33FDD9911D3B98100C04F2233EA"  
SQLPATTERN="(CASE #0 WHEN 0 THEN NULL ELSE CAST(#0 AS  
DECIMAL(18,2))END)" />
```


Annexe E – Liste des mesures - marchandisage

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Chiffre d'affaires incrémentiel du marché	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage des ventes issues d'un événement. Cette valeur se base sur la différence en pourcentage entre les ventes événementielles de marché et les ventes normalisées de marché.	$\frac{([Chiffre\ d'affaires\ événementiel\ du\ marché] - [Chiffre\ d'affaires\ normalisé\ du\ marché])}{[Chiffre\ d'affaires\ normalisé\ du\ marché]}$
% Chiffre d'affaires promotionnel du marché	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage des ventes promotionnelles du marché aux ventes totales du marché.	$\frac{[Chiffre\ d'affaires\ promotionnel\ du\ marché]}{[Chiffre\ d'affaires\ du\ marché]}$
% Contribution au profit sur les coûts nets (MF)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit sur le coût net au profit total sur le coût net pour la période sélectionnée en prenant uniquement en compte la mesure et le filtre.	$\frac{[Profit\ sur\ les\ coûts\ nets]}{[Profit\ sur\ les\ coûts\ nets\ (MF)]}$
% Contribution au profit sur les coûts nets (Rayon, Fournisseur)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit net au profit net total au niveau du rayon.	$\frac{[Profit\ sur\ les\ coûts\ nets]}{[Profit\ sur\ les\ coûts\ nets\ (Rayon,\ Fournisseur)]}$
% Contribution au profit sur les coûts nets absolus (MF)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit sur le coût net absolu au profit total sur le coût net absolu pour la période de temps sélectionnée en prenant uniquement en compte la mesure et le filtre.	$\frac{[Profit\ sur\ les\ coûts\ nets\ absolus]}{[Profit\ sur\ les\ coûts\ nets\ absolus\ (MF)]}$
% Contribution au profit sur les coûts nets-nets (MF)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit sur le coût net-net au profit total sur le coût net-net sur une période sélectionnée en prenant uniquement en compte la mesure et le filtre.	$\frac{[Profit\ sur\ les\ coûts\ nets-nets]}{[Profit\ sur\ les\ coûts\ nets-nets\ (MF)]}$
% Contribution au profit sur les coûts nets-nets (Rayon, Fournisseur)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit net-net au profit net-net total au niveau du rayon.	$\frac{[Profit\ sur\ les\ coûts\ nets-nets]}{[Profit\ sur\ les\ coûts\ nets-nets\ (Rayon,\ Fournisseur)]}$
% Contribution au profit sur les prix d'achat de base (MF)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit sur le prix d'achat de base au profit total sur le prix d'achat de base pour la période sélectionnée en prenant uniquement en compte la mesure et le filtre.	$\frac{[Profit\ sur\ prix\ d'achat\ de\ base]}{[Profit\ sur\ prix\ d'achat\ de\ base\ (MF)]}$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Contribution au profit sur les prix d'achat de base (Rayon, Fournisseur)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit de base au profit de base total au niveau du rayon.	$\left(\frac{[\text{Profit sur prix d'achat de base}]}{[\text{Profit sur prix d'achat de base (Rayon, Fournisseur)}]} \right)$
% Contribution de la valeur achat des commandes sur contrat au rayon	Cette mesure calcule un pourcentage du montant du coût de commande pour chaque contrat par rapport au montant du coût de commande avec contrat sur l'ensemble du rayon.	$\left(\frac{[\text{Valeur achat des commandes sur contrat}]}{[\text{Valeur achat des commandes sur contrat (Rayon)}]} \right)$
% Contribution de la valeur de démarque à l'entreprise	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage des démarques aux démarques totales de l'entreprise.	$\left(\frac{[\text{Valeur de démarque}]}{[\text{Valeur de démarque (Entreprise)}]} \right)$
% Contribution de la valeur de démarque de soldes au chiffre d'affaires net	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage des ventes de démarque des soldes nettes aux ventes nettes.	$\left(\frac{[\text{Valeur de démarque des soldes}]}{[\text{Chiffre d'affaires}]} \right)$
% Contribution de la valeur de démarque normale au chiffre d'affaires net	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage des ventes de démarque normales au chiffre d'affaires net.	$\left(\frac{[\text{Valeur de démarque normale}]}{[\text{Chiffre d'affaires}]} \right)$
% Contribution de la valeur des démarques promotionnelles au chiffre d'affaires net	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage de la valeur des démarques promotionnelles au chiffre d'affaires net.	$\left(\frac{[\text{Valeur de démarque promotionnelle}]}{[\text{Chiffre d'affaires}]} \right)$
% Contribution de la valeur des retours au site (MU)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage de la valeur des retours à la valeur totale des articles retournés sur un site au cours de la période de temps sélectionnée.	$\left(\frac{[\text{Valeur des retours}]}{[\text{Valeur des retours (Site, Calendrier (MU))}]} \right)$
% Contribution de la valeur vente DP PA à la famille	Cette mesure calcule un pourcentage du stock disponible DP de chaque plan actuel par rapport au stock total disponible DP de la famille.	$\left(\frac{[\text{Valeur vente DP PA}]}{[\text{Valeur vente DP PA (Famille)}]} \right)$
% Contribution de la valeur vente DP PA à l'entreprise	Cette mesure calcule un pourcentage du stock disponible DP de chaque plan actuel par rapport au stock total disponible DP de l'entreprise.	$\left(\frac{[\text{Valeur vente DP PA}]}{[\text{Valeur vente DP PA (Entreprise)}]} \right)$
% Contribution de la valeur vente DP PA au département	Cette mesure calcule un pourcentage du stock disponible en début de période de chaque plan actuel par rapport au stock total disponible de début de période du département.	$\left(\frac{[\text{Valeur vente DP PA}]}{[\text{Valeur vente DP PA (Département)}]} \right)$
% Contribution de la valeur vente DP PA au groupe	Cette mesure calcule un pourcentage du stock disponible DP de chaque plan actuel par rapport au stock total disponible DP du groupe.	$\left(\frac{[\text{Valeur vente DP PA}]}{[\text{Valeur vente DP PA (Groupe)}]} \right)$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Contribution de la valeur vente DP PA au rayon	Cette mesure calcule un pourcentage du stock disponible en début de période de chaque plan actuel par rapport au stock total disponible de début de période du rayon.	$\left(\frac{[\text{Valeur vente DP PA}]}{[\text{Valeur vente DP PA (Rayon)}]} \right)$
% Contribution de la valeur vente du SDF à la société (Année précédente)	Cette mesure calcule un pourcentage du stock disponible de chaque fin de période par rapport au stock total disponible de fin de période de l'entreprise, pour l'année précédente.	$\left(\frac{[\text{Valeur vente du stock disponible final (Année précédente)}]}{[\text{Valeur vente du SDF (Entreprise, Année précédente)}]} \right)$
% Contribution de la valeur vente du SDF à l'entreprise	Cette mesure calcule un pourcentage du stock disponible de chaque fin de période par rapport au stock total disponible de fin de période de l'entreprise.	$\left(\frac{[\text{Valeur vente du stock disponible final}]}{[\text{Valeur vente du SDF (Entreprise)}]} \right)$
% Contribution de la valeur vente du SDF au département	Cette mesure calcule un pourcentage du stock disponible de chaque fin de période par rapport au stock total disponible de fin de période du département.	$\left(\frac{[\text{Valeur vente du stock disponible final}]}{[\text{Valeur vente du SDF (Département)}]} \right)$
% Contribution de la valeur vente du SDF au département (Année précédente)	Cette mesure calcule un pourcentage du stock disponible de chaque fin de période par rapport au stock total disponible de fin de période du département, pour l'année précédente.	$\left(\frac{[\text{Valeur vente du stock disponible final (Année précédente)}]}{[\text{Valeur vente du SDF (Département, Année précédente)}]} \right)$
% Contribution de la valeur vente du SDF au groupe	Cette mesure calcule un pourcentage du stock disponible de chaque fin de période par rapport au stock total disponible de fin de période du groupe.	$\left(\frac{[\text{Valeur vente du stock disponible final}]}{[\text{Valeur vente du SDF (Groupe)}]} \right)$
% Contribution de la valeur vente du SDF au groupe (Année précédente)	Cette mesure calcule un pourcentage du stock disponible de chaque fin de période par rapport au stock total disponible de fin de période du groupe, pour l'année précédente.	$\left(\frac{[\text{Valeur vente du stock disponible final (Année précédente)}]}{[\text{Valeur vente du SDF (Groupe, Année précédente)}]} \right)$
% Contribution de la valeur vente du SDF au rayon	Cette mesure calcule un pourcentage du stock disponible de chaque fin de période par rapport au stock total disponible de fin de période du rayon.	$\left(\frac{[\text{Valeur vente du stock disponible final}]}{[\text{Valeur vente du SDF (Rayon)}]} \right)$
% Contribution de la valeur vente du SDF au rayon (Année précédente)	Cette mesure calcule un pourcentage du stock disponible de chaque début de période par rapport au stock total disponible de fin de période du rayon, pour l'année précédente.	$\left(\frac{[\text{Valeur vente du SDI (Année précédente)}]}{[\text{Valeur vente du SDI (Rayon, Année précédente)}]} \right)$
% Contribution de la valeur vente du SDI à la famille	Cette mesure calcule un pourcentage de chaque stock disponible de début de	$\left(\frac{[\text{Valeur vente du SDI}]}{[\text{Valeur vente du SDI}]} \right)$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
	période par rapport au stock total disponible DP de la famille.	(Famille))
% Contribution de la valeur vente du SDI à la famille (Année précédente)	Cette mesure calcule un pourcentage du stock disponible de chaque début de période par rapport au stock total disponible de début de période de la famille, pour l'année précédente.	([Valeur vente du SDI (Année précédente)] / [Valeur vente du SDI (Famille, Année précédente)])
% Contribution de la valeur vente du SDI à l'entreprise	Cette mesure calcule un pourcentage de chaque stock disponible de début de période par rapport au stock total disponible DP de l'entreprise.	([Valeur vente du SDI] / [Valeur vente du SDI (Entreprise)])
% Contribution de la valeur vente du SDI à l'entreprise (Année précédente)	Cette mesure calcule un pourcentage du stock disponible de chaque début de période par rapport au stock total disponible de début de période de l'entreprise, pour l'année précédente.	([Valeur vente du SDI (Année précédente)] / [Valeur vente du SDI (Entreprise, Année précédente)])
% Contribution de la valeur vente du SDI au département	Cette mesure calcule un pourcentage de chaque stock disponible de début de période par rapport au stock total disponible DP du département.	([Valeur vente du SDI] / [Valeur vente du SDI (Département)])
% Contribution de la valeur vente du SDI au département (Année précédente)	Cette mesure calcule un pourcentage du stock disponible de chaque début de période par rapport au stock total disponible de début de période du département, pour l'année précédente.	([Valeur vente du SDI (Année précédente)] / [Valeur vente du SDI (Département, Année précédente)])
% Contribution de la valeur vente du SDI au groupe	Cette mesure calcule un pourcentage de chaque stock disponible de début de période par rapport au stock total disponible DP du groupe.	([Valeur vente du SDI] / [Valeur vente du SDI (Groupe)])
% Contribution de la valeur vente du SDI au groupe (Année précédente)	Cette mesure calcule un pourcentage du stock disponible de chaque début de période par rapport au stock total disponible de début de période du groupe, pour l'année précédente.	([Valeur vente du SDI (Année précédente)] / [Valeur vente du SDI (Groupe, Année précédente)])
% Contribution de la valeur vente du SDI au rayon	Cette mesure calcule un pourcentage de chaque stock disponible de début de période par rapport au stock total disponible DP du rayon.	([Valeur vente du SDI] / [Valeur vente du SDI (Rayon)])
% Contribution de la valeur vente du SDI au rayon (Année précédente)	Cette mesure calcule un pourcentage du stock disponible de chaque début de période par rapport au stock total disponible de début de période du rayon, pour l'année précédente.	([Valeur vente du stock disponible final (Année précédente)] / [Valeur vente du SDF (Rayon, Année précédente)])

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Contribution de l'article composant au chiffre d'affaires de packs	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage d'un article composant aux ventes totales du pack auquel il appartient.	$\frac{[\text{Chiffre d'affaires de packs}]}{[\text{Chiffre d'affaires de packs (Pack)}]}$
% Contribution de l'article composant au profit des packs	Cette mesure calcule le profit dérivé par unité par article lorsque la vente s'effectue dans le cadre d'un pack, en incluant les pertes de profit sur les retours.	$\frac{[\text{Profit des packs}]}{[\text{Profit des packs (Pack)}]}$
% Contribution des coûts nets au groupe	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du coût net au coût net total du groupe.	$\frac{[\text{Coûts nets}]}{[\text{Coûts nets (Groupe)}]}$
% Contribution des coûts nets au groupe (Année précédente)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du coût net au coût net total du groupe l'année précédente.	$\frac{[\text{Coûts nets (Année précédente)}]}{[\text{Coûts nets (Groupe, Année précédente)}]}$
% Contribution des pièces reçues au rayon (MU)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage de la quantité de réception fournisseur à la quantité de réception totale au niveau du rayon.	$\frac{[\text{Unités reçues}]}{[\text{Pièces reçues (Rayon) (MU)}]}$
% Contribution des promotions à la valeur vente du SDF	Cette mesure calcule la contribution du montant du prix de vente du stock disponible promotionnel au montant du prix de vente de l'ensemble du stock disponible.	$\frac{[\text{SDF Promotion en valeur vente}]}{[\text{Valeur vente du stock disponible final}]}$
% Contribution des promotions au chiffre d'affaires de packs	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage des ventes de packs promotionnelles aux ventes totales de packs. Il s'agit du pourcentage de packs en promotion.	$\frac{[\text{Chiffre d'affaires de packs promotionnel}]}{[\text{Chiffre d'affaires de packs}]}$
% Contribution des soldes à la valeur vente du SDF	Cette mesure calcule la contribution du montant du prix de vente du stock disponible soldé au montant du prix de vente de l'ensemble du stock disponible.	$\frac{[\text{SDF Soldes en valeur vente}]}{[\text{Valeur vente du stock disponible final}]}$
% Contribution des soldes au chiffre d'affaires	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires des ventes soldées au chiffre d'affaires total.	$\frac{[\text{Chiffre d'affaires des soldes}]}{[\text{Chiffre d'affaires}]}$
% Contribution des soldes au chiffre d'affaires de packs	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage des ventes de packs soldées aux ventes totales de packs. Il s'agit du pourcentage de packs en solde.	$\frac{[\text{Chiffre d'affaires des soldes de packs}]}{[\text{Chiffre d'affaires de packs}]}$
% Contribution des ventes en quantité à la semaine (Année précédente) (MF)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires de l'année précédente au chiffre d'affaires total de toutes les transactions traitées l'année précédente, pour la période sélectionnée	$\frac{[\text{Ventes en quantité (Année précédente)}]}{[\text{Ventes en quantité (Site, Année précédente) (MF)}]}$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
	pour ce site spécifique (MF).	
% Contribution des ventes en quantité à la semaine (MF)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage des ventes en quantité aux ventes en quantité totales au cours de la période sélectionnée (MF).	$([Ventes\ en\ quantité] / [Ventes\ en\ quantité\ (Site)\ (MF)])$
% Contribution des ventes en quantité à la semaine (Semaine précédente) (MF)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires de la semaine précédente au chiffre d'affaires total de toutes les transactions traitées la semaine précédente, pour la période sélectionnée pour ce site spécifique (MF).	$([Ventes\ en\ quantité\ (Semaine\ précédente)] / [Ventes\ en\ quantité\ (Site,\ Semaine\ précédente)\ (MF)])$
% Contribution des ventes en quantité à la semaine précédente	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage des ventes en quantité à celles de la semaine précédente.	$([Ventes\ en\ quantité] / [Ventes\ en\ quantité\ (Semaine\ précédente)])$
% Contribution des ventes en quantité au site (MF)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total de toutes les transactions traitées au cours de la période sélectionnée.	$([Ventes\ en\ quantité] / [Ventes\ en\ quantité\ (Site,\ Jour)\ (MF)])$
% Contribution des ventes normales à la valeur vente du SDF	Cette mesure calcule la contribution du montant du prix de vente du stock disponible normal au montant du prix de vente de l'ensemble du stock disponible.	$([SDF\ normaux\ en\ valeur\ vente] / [Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final])$
% Contribution des ventes normales au chiffre d'affaires	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires des ventes normales au chiffre d'affaires total.	$([Chiffre\ d'affaires\ normal] / [Chiffre\ d'affaires])$
% Contribution des ventes normales au chiffre d'affaires de packs	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage des ventes de packs normales aux ventes totales de packs. Il s'agit du pourcentage des packs au prix normal.	$([Chiffre\ d'affaire\ de\ packs\ normal] / [Chiffre\ d'affaires\ de\ packs])$
% Contribution des ventes promotionnelles au chiffre d'affaires	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires des ventes promotionnelles au chiffre d'affaires total.	$([Chiffre\ d'affaires\ promotionnel] / [Chiffre\ d'affaires])$
% Contribution du chiffre d'affaires à la chaîne	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total au niveau de la chaîne.	$([Chiffre\ d'affaires] / [Chiffre\ d'affaires\ (Chaîne)])$
% Contribution du chiffre d'affaires à la chaîne (Année précédente)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires de la chaîne au cours de l'année	$([Chiffre\ d'affaires\ (Année\ précédente)] / [Chiffre\ d'affaires\ (Chaîne,\ Année)])$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
	précédente.	précédente)))
% Contribution du chiffre d'affaires à la famille	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total de la famille.	$([\text{Chiffre d'affaires}] / [\text{Chiffre d'affaires (Famille)}])$
% Contribution du chiffre d'affaires à la famille (Année précédente)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total de la famille pour l'année précédente.	$([\text{Chiffre d'affaires (Année précédente)}] / [\text{Chiffre d'affaires (Famille, Année précédente)}])$
% Contribution du chiffre d'affaires à la région	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total au niveau de la région.	$([\text{Chiffre d'affaires}] / [\text{Chiffre d'affaires (Région)}])$
% Contribution du chiffre d'affaires à la semaine (Année précédente) (MF)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires de l'année précédente au chiffre d'affaires total de toutes les transactions traitées l'année précédente, pour la période sélectionnée pour ce site spécifique (MF).	$([\text{Chiffre d'affaires (Année précédente)}] / [\text{Chiffre d'affaires (Site, Année précédente) (MF)}])$
% Contribution du chiffre d'affaires à la semaine (MF)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total de toutes les transactions traitées au cours de la période sélectionnée pour ce site spécifique (MF).	$([\text{Chiffre d'affaires}] / [\text{Chiffre d'affaires (Site) (MF)}])$
% Contribution du chiffre d'affaires à la semaine (Semaine précédente) (MF)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires de la semaine précédente au chiffre d'affaires total de toutes les transactions traitées la semaine précédente, pour la période sélectionnée pour ce site spécifique (MF).	$([\text{Chiffre d'affaires (Semaine précédente)}] / [\text{Chiffre d'affaires (Site, Semaine précédente) (MF)}])$
% Contribution du chiffre d'affaires à la semaine précédente	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires de la semaine précédente.	$([\text{Chiffre d'affaires}] / [\text{Chiffre d'affaires (Semaine précédente)}])$
% Contribution du chiffre d'affaires à la zone	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total de la zone.	$([\text{Chiffre d'affaires}] / [\text{Chiffre d'affaires (Zone)}])$
% Contribution du chiffre d'affaires à l'entreprise	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total de l'entreprise.	$([\text{Chiffre d'affaires}] / [\text{Chiffre d'affaires (Entreprise)}])$
% Contribution du chiffre d'affaires à l'entreprise (Année précédente)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total de l'entreprise pour l'année précédente, par semaine.	$([\text{Chiffre d'affaires (Année précédente)}] / [\text{Chiffre d'affaires (Entreprise, (Année précédente)}])$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Contribution du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires du marché	Cette mesure calcule la contribution du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires du marché.	$([\text{Chiffre d'affaires}] / [\text{Chiffre d'affaires du marché}])$
% Contribution du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires prévu	Cette mesure calcule le pourcentage de variation du chiffre d'affaires réel par rapport au chiffre d'affaires prévu.	$([\text{Chiffre d'affaires}] / [\text{Chiffre d'affaires prévu}])$
% Contribution du chiffre d'affaires au département	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total du département.	$([\text{Chiffre d'affaires}] / [\text{Chiffre d'affaires (Département)}])$
% Contribution du chiffre d'affaires au département (Année précédente)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total du département pour l'année précédente, par semaine.	$([\text{Chiffre d'affaires (Année précédente)}] / [\text{Chiffre d'affaires (Département, (Année précédente))}])$
% Contribution du chiffre d'affaires au district	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total au niveau du district.	$([\text{Chiffre d'affaires}] / [\text{Chiffre d'affaires (District)}])$
% Contribution du chiffre d'affaires au groupe	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total du groupe.	$([\text{Chiffre d'affaires}] / [\text{Chiffre d'affaires (Groupe)}])$
% Contribution du chiffre d'affaires au groupe (Année précédente)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total du groupe pour l'année précédente.	$([\text{Chiffre d'affaires (Année précédente)}] / [\text{Chiffre d'affaires (Groupe, (Année précédente))}])$
% Contribution du chiffre d'affaires au rayon	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total du rayon.	$([\text{Chiffre d'affaires}] / [\text{Chiffre d'affaires (Rayon)}])$
% Contribution du chiffre d'affaires au rayon (Année précédente)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total du rayon pour l'année précédente, par semaine.	$([\text{Chiffre d'affaires (Année précédente)}] / [\text{Chiffre d'affaires (Rayon, Année précédente)}])$
% Contribution du chiffre d'affaires au rayon (Année précédente) (MF)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total du rayon pour l'année précédente, par jour.	$([\text{Chiffre d'affaires (Année précédente)}] / [\text{Chiffre d'affaires (Rayon, Année précédente) (MF)}])$
% Contribution du chiffre d'affaires au rayon (Local)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage au total des ventes du rayon, affichée dans la devise locale du magasin.	$([\text{Chiffre d'affaires (Local)}] / [\text{Chiffre d'affaires (Rayon) (Local)}])$
% Contribution du chiffre d'affaires au rayon (MF)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total du rayon.	$([\text{Chiffre d'affaires}] / [\text{Chiffre d'affaires (Rayon) (MF)}])$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Contribution du chiffre d'affaires au rayon du marché (Absolue)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage des ventes aux ventes du rayon du marché pour l'ensemble de la catégorie.	$([Chiffre\ d'affaires] / [Chiffre\ d'affaires\ (Rayon\ de\ marché)(ABS)])$
% Contribution du chiffre d'affaires au rayon du marché (CSJ)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage des ventes aux ventes du rayon du marché uniquement pour les articles choisis.	$([Chiffre\ d'affaires] / [Chiffre\ d'affaires\ (Rayon\ de\ marché)(CSJ)])$
% Contribution du chiffre d'affaires au site (MF)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total de toutes les transactions traitées au cours de la période sélectionnée pour ce site spécifique (MF).	$([Chiffre\ d'affaires] / [Chiffre\ d'affaires\ (Site,\ Jour)\ (MF)])$
% Contribution du chiffre d'affaires au site (MU)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total d'un site traité au cours de la période sélectionnée.	$([Chiffre\ d'affaires] / [Chiffre\ d'affaires\ (Site,\ Calendrier\ (MU)])$
% Contribution du chiffre d'affaires DP PA à l'entreprise	Cette mesure calcule un pourcentage des ventes du plan actuel de chaque département par rapport au total des ventes du plan actuel de l'entreprise.	$([Chiffre\ d'affaires\ PA] / [Chiffre\ d'affaires\ PA\ (Entreprise)])$
% Contribution du chiffre d'affaires DP PA au département	Cette mesure calcule un pourcentage des ventes du plan actuel de chaque famille par rapport au total des ventes du plan actuel du département.	$([Chiffre\ d'affaires\ PA] / [Chiffre\ d'affaire\ PA\ (Département)])$
% Contribution du chiffre d'affaires DP PA au groupe	Cette mesure calcule un pourcentage des ventes du plan actuel de chaque famille par rapport au total des ventes du plan actuel du groupe.	$([Chiffre\ d'affaires\ PA] / [Chiffre\ d'affaires\ PA\ (Groupe)])$
% Contribution du chiffre d'affaires DP PA au rayon	Cette mesure calcule un pourcentage des ventes du plan original de chaque famille par rapport au total des ventes du plan actuel du rayon.	$([Chiffre\ d'affaires\ PA] / [Chiffre\ d'affaires\ PA\ (Rayon)])$
% Contribution du chiffre d'affaires du marché à la catégorie de marché	Cette mesure calcule la contribution des ventes du marché aux ventes du marché de toute la catégorie.	$([Chiffre\ d'affaires\ du\ marché] / [Chiffre\ d'affaires\ du\ marché\ (Rayon\ du\ marché)])$
% Contribution du chiffre d'affaires du PA à la famille	Cette mesure calcule un pourcentage des ventes du plan actuel de chaque famille par rapport au total des ventes du plan actuel de la famille.	$([Chiffre\ d'affaires\ PA] / [Chiffre\ d'affaires\ PA\ (Famille)])$
% Contribution du chiffre d'affaires du PO à la famille	Cette mesure calcule un pourcentage des ventes du plan original de chaque famille par rapport aux ventes du plan original de	$([Chiffre\ d'affaires\ PO] / [Chiffre\ d'affaires\ PO\ (Famille)])$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
	l'ensemble de son rayon.	
% Contribution du chiffre d'affaires du PO à l'entreprise	Cette mesure calcule un pourcentage des ventes du plan original de chaque famille par rapport au total des ventes du plan original de l'entreprise.	$\left(\frac{[\text{Chiffre d'affaires PO}]}{[\text{Chiffre d'affaires PO (Entreprise)}]} \right)$
% Contribution du chiffre d'affaires du PO au département	Cette mesure calcule un pourcentage des ventes du plan original de chaque famille par rapport au total des ventes du plan original du département.	$\left(\frac{[\text{Chiffre d'affaires PO}]}{[\text{Chiffre d'affaires Po (Département)}]} \right)$
% Contribution du chiffre d'affaires du PO au groupe	Cette mesure calcule un pourcentage des ventes du plan original de chaque famille par rapport au total des ventes du plan original du groupe.	$\left(\frac{[\text{Chiffre d'affaires PO}]}{[\text{Chiffre d'affaires PO (Groupe)}]} \right)$
% Contribution du chiffre d'affaires du PO au rayon	Cette mesure calcule un pourcentage des ventes du plan original de chaque famille par rapport aux ventes du plan original de l'ensemble de son rayon.	$\left(\frac{[\text{Chiffre d'affaires PO}]}{[\text{Chiffre d'affaires PO (Rayon)}]} \right)$
% Contribution du chiffre d'affaires net au chiffre d'affaires du PA	Cette mesure calcule la contribution en % des ventes réelles aux ventes du plan actuel.	$\left(\frac{[\text{Chiffre d'affaires}]}{[\text{Chiffre d'affaires PA}]} \right)$
% Contribution du chiffre d'affaires net au chiffre d'affaires du PO	Cette mesure calcule la contribution en % des ventes réelles aux ventes du plan original.	$\left(\frac{[\text{Chiffre d'affaires}]}{[\text{Chiffre d'affaires PO}]} \right)$
% Contribution du profit à la catégorie (Année précédente) (MF)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit de l'année précédente au profit total de la catégorie de la même année, par jour.	$\left(\frac{[\text{Profit (Année précédente)}]}{[\text{Profit (Rayon, Année précédente) MF}]} \right)$
% Contribution du profit à la chaîne	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit au profit total de la chaîne.	$(\text{Profit} / [\text{Profit (Chaîne)}])$
% Contribution du profit à la région	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit au profit total de la région.	$(\text{Profit} / [\text{Profit (Région)}])$
% Contribution du profit à la zone	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit au profit total de la zone.	$(\text{Profit} / [\text{Profit (Zone)}])$
% Contribution du profit à l'entreprise	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit au profit total de l'entreprise.	$(\text{Profit} / [\text{Profit (Entreprise)}])$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Contribution du profit à l'entreprise (Année précédente)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit de l'année précédente au profit total de l'entreprise pour la même année, par semaine.	$\frac{[\text{Profit (Année précédente)}]}{[\text{Profit (Entreprise, Année précédente)}]}$
% Contribution du profit au district	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit au profit total du district.	$\frac{(\text{Profit})}{[\text{Profit (District)}]}$
% Contribution du profit au rayon	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit au profit total du rayon.	$\frac{(\text{Profit})}{[\text{Profit (Rayon)}]}$
% Contribution du profit au rayon (Année précédente)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit de l'année précédente au profit total du rayon pour la même année, par semaine.	$\frac{([\text{Profit (Année précédente)}])}{[\text{Profit (Rayon, Année précédente)}]}$
% Contribution du profit au rayon (Local)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit au profit total du rayon, y compris les pertes de profit sur les retours, affiché dans la devise locale du magasin.	$\frac{([\text{Profit (Local)}])}{[\text{Profit (Rayon) (Local)}]}$
% Contribution du profit au rayon (MF)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit au profit total du rayon.	$\frac{(\text{Profit})}{[\text{Profit (Rayon) MF}]}$
% Contribution du profit PA au profit PA (Entreprise)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit du plan au profit du plan de l'entreprise.	$\frac{([\text{Profit du PA}])}{[\text{Profit du PA (Entreprise)}]}$
% Contribution du profit PA au profit PA (Rayon)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit du plan au profit du plan du rayon.	$\frac{([\text{Profit du PA}])}{[\text{Profit du PA (Rayon)}]}$
% Contribution du profit sur les coûts nets au rayon	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit sur le coût net au profit total sur le coût net au niveau du rayon en prenant en compte les critères de filtrage.	$\frac{([\text{Profit sur les coûts nets}])}{[\text{Profit sur les coûts nets (Rayon)}]}$
% Contribution du profit sur les coûts nets-nets au groupe	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit sur le coût net-net au profit total sur le coût net-net pour la période sélectionnée en prenant uniquement en compte la mesure et le filtre.	$\frac{([\text{Profit sur les coûts nets-nets}])}{[\text{Profit sur les coûts nets-nets (Groupe)}]}$
% Contribution du profit sur les coûts nets-nets au groupe (Année précédente)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit sur le coût net-net au profit total du groupe sur le coût net-net pour la période sélectionnée en prenant	$\frac{([\text{Profit sur les coûts nets-nets (Année précédente)}])}{[\text{Profit sur les coûts nets-nets (Groupe, Année précédente)}]}$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
	uniquement en compte la mesure et le filtre.	
% Contribution du profit sur les coûts nets-nets au rayon	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit sur le coût net-net au profit total sur le coût net-net au niveau du rayon en prenant en compte les critères de filtrage.	$\frac{[\text{Profit sur les coûts nets-nets}]}{[\text{Profit sur les coûts nets-nets (Rayon)}]}$
% Contribution du profit sur les prix d'achat de base au rayon	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit sur le prix d'achat de base au profit total sur le prix d'achat de base au niveau du rayon en prenant en compte les critères de filtrage.	$\frac{[\text{Profit sur prix d'achat de base}]}{[\text{Profit sur prix d'achat de base (Rayon)}]}$
% d'articles avec ventes comparé aux articles du marché avec ventes (Rayon du marché)	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage du nombre de magasins avec ventes pour l'année en cours par rapport à l'année précédente, au niveau du rayon du marché.	$\frac{[\text{Nombre d'articles avec ventes (Rayon de marché)}]}{[\text{Nombre d'articles du marché avec ventes (Catégorie marché)}]}$
% d'articles avec ventes comparé aux articles du marché avec ventes (Rayon)	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage du nombre de magasins avec ventes pour l'année en cours par rapport à l'année précédente, au niveau du rayon.	$\frac{[\text{Nombre d'articles avec ventes (Rayon) (MU)}]}{[\text{Nombre d'articles du marché avec ventes (Catégorie marché)}]}$
% d'articles avec ventes promotionnelles	Cette mesure calcule le pourcentage d'articles faisant l'objet de ventes promotionnelles p/r aux ventes globales.	$\frac{[\text{Nombre d'articles avec vente promotionnelles}]}{[\text{Nombre d'articles avec ventes (Calendrier) (MU)}]}$
% d'articles du rayon fournis	Cette mesure calcule le pourcentage d'articles du rayon fournis par le fournisseur principal.	$\frac{[\text{Nombre d'articles fournis}]}{[\text{Nombre d'articles (Rayon)}]}$
% de jours en rupture de stock	Cette mesure calcule le pourcentage de jours qu'un article passe en rupture de stock sur le nombre total de jours sélectionnés.	$\frac{[\text{Nombre de jours en rupture de stock}]}{[\text{Nombre de jours}]}$
% de jours en rupture de stock par rapport au mois	Cette mesure calcule le pourcentage de durée, en jours, qu'un article passe en rupture de stock ou pendant laquelle les unités du stock disponible sont inférieures ou égales à zéro.	$\frac{[\text{Nombre de jours en rupture de stock}]}{[\text{Nombre de jours (Mois)}]}$
% de magasins avec ventes promotionnelles	Cette mesure calcule le pourcentage de magasins faisant l'objet de ventes promotionnelles p/r aux ventes globales.	$\frac{[\text{Nombre de magasins avec ventes promotionnelles}]}{[\text{Nombre de magasins avec ventes (Calendrier) (MU)}]}$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Démarque	Cette mesure calcule le pourcentage de démarque net, en divisant la valeur de démarque par le chiffre d'affaires net.	$\frac{[\text{Valeur de démarque}]}{[\text{Chiffre d'affaires}]}$
% Démarque (Année précédente)	Cette mesure calcule le pourcentage net des démarques, l'année précédente, en divisant la valeur des démarques par le chiffre d'affaires net, pour l'année précédente.	$\frac{[\text{Valeur de démarque (Année précédente)}]}{[\text{Chiffre d'affaires (Année précédente)}]}$
% Démarque (CAJ)	Cette mesure calcule le pourcentage net cumulé annuel à ce jour de démarque, en divisant la valeur nette cumulée annuelle à ce jour de démarque par le chiffre d'affaires net cumulé annuel.	$\frac{[\text{Valeur de démarque (CAJ)}]}{[\text{Chiffre d'affaires (CAJ)}]}$
% Démarque (CAJ, année précédente)	Cette mesure calcule le pourcentage net cumulé annuel à ce jour de démarque, en divisant la valeur nette cumulée annuelle à ce jour de démarque par le chiffre d'affaires net cumulé annuel à ce jour, pour l'année précédente.	$\frac{[\text{Valeur de démarque (CAJ, Année précédente)}]}{[\text{Chiffre d'affaires (CAJ, Année précédente)}]}$
% Démarque (CMJ)	Cette mesure calcule le pourcentage de démarque nette pour la période cumulée à ce jour, en divisant la valeur nette de démarque pour la période cumulée à ce jour par le chiffre d'affaires net pour la période cumulée à ce jour.	$\frac{[\text{Valeur de démarque (CMJ)}]}{[\text{Chiffre d'affaires (CMJ)}]}$
% Démarque (CMJ, Année précédente)	Cette mesure calcule le pourcentage de démarque nette pour la période cumulée à ce jour, en divisant la valeur nette de démarque pour la période cumulée à ce jour par le CA net pour la période cumulée à ce jour, pour l'année précédente.	$\frac{[\text{Valeur de démarque (CMJ, Année précédente)}]}{[\text{Chiffre d'affaires (CMJ, Année précédente)}]}$
% Démarque (CSJ du plan)	Cette mesure calcule le pourcentage de démarque nette pour la saison couverte par le plan à ce jour, en divisant la valeur nette de démarque pour la saison couverte par le plan à ce jour par le chiffre d'affaires net pour la même période.	$\frac{[\text{Valeur de démarque (CSJ du plan)}]}{[\text{Chiffre d'affaires (CSJ du plan)}]}$
% Démarque (CSJ du plan, année précédente)	Cette mesure calcule le pourcentage de démarque nette pour le CSJ, en divisant la valeur nette de démarque pour la saison couverte par le plan à ce jour par le chiffre d'affaires net pour la même période, pour l'année précédente.	$\frac{[\text{Valeur de démarque (CSJ du plan, Année précédente)}]}{[\text{Chiffre d'affaires (CSJ du plan, Année précédente)}]}$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Démarque de PO (CMJ)	Cette mesure calcule le pourcentage de démarque du PO pour la période cumulée à ce jour, en divisant les ventes de démarque du plan original pour la période cumulée à ce jour par le chiffre d'affaires du PO pour la période cumulée à ce jour.	$([Valeur\ de\ démarque\ PO\ (CMJ)] / [Chiffre\ d'affaires\ PO\ (CMJ)])$
% Démarque de PO (CSJ du plan)	Cette mesure calcule le % de démarque total du plan original pour le CSJ, en divisant les ventes de démarque totales du plan original pour la saison couverte par le plan à ce jour par le CA du plan original pour la même période.	$([Valeur\ de\ démarque\ PO\ (CSJ\ du\ plan)] / [Chiffre\ d'affaires\ PO\ (CSJ\ du\ plan)])$
% Démarque du PA	Cette mesure calcule le pourcentage de démarque du plan actuel, en divisant la valeur de démarque du plan actuel par le chiffre d'affaires du plan actuel.	$([Valeur\ de\ démarque\ PA] / [Chiffre\ d'affaires\ PA])$
% Démarque du PA (CAJ)	Cette mesure calcule le pourcentage annuel total cumulé à ce jour de démarque du plan actuel, en divisant les ventes de démarque cumulées annuelles à ce jour du plan actuel par le chiffre d'affaires cumulé annuel à ce jour du plan actuel.	$([Valeur\ de\ démarque\ PA\ (CAJ)] / [Chiffre\ d'affaires\ PA\ (CAJ)])$
% Démarque du PA (CMJ)	Cette mesure calcule le pourcentage total de démarque du PA pour la période cumulée à ce jour, en divisant les ventes de démarque totales du PA pour la période cumulée à ce jour par le CA du plan actuel pour la période cumulée à ce jour.	$([Valeur\ de\ démarque\ PA\ (CMJ)] / [Chiffre\ d'affaires\ PA\ (CMJ)])$
% Démarque du PA (CSJ du plan)	Cette mesure calcule le pourcentage de démarque total du PA pour la saison couverte par le plan à ce jour, en divisant les ventes de démarque totales du PA pour la saison couverte par le plan à ce jour par le CA du PA pour la même période.	$([Valeur\ de\ démarque\ PA\ (CSJ\ du\ plan)] / [Chiffre\ d'affaires\ PA\ (CSJ\ du\ plan)])$
% Démarques de PO	Cette mesure calcule le pourcentage de démarque du plan original, en divisant la valeur de démarque du plan original par le chiffre d'affaires du plan original.	$([Valeur\ de\ démarque\ PO] / [Chiffre\ d'affaires\ PO])$
% Démarques de PO (CAJ)	Cette mesure calcule le pourcentage cumulé annuel à ce jour de démarque total du plan original, en divisant la démarque cumulée annuelle à ce jour du plan original par le chiffre d'affaires cumulé annuel à ce jour du plan original.	$([Valeur\ de\ démarque\ PO\ (CAJ)] / [Chiffre\ d'affaires\ PO\ (CAJ)])$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Distance linéaire	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage de la distance linéaire à la distance linéaire totale allouée.	$([Distance\ linéaire] / [Distance\ linéaire\ totale])$
% Distance linéaire (Année précédente)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage de la distance linéaire à la distance linéaire totale allouée l'année précédente.	$([Distance\ linéaire\ (Année\ précédente)] / [Distance\ linéaire\ totale\ (Année\ précédente)])$
% Ecart des ventes en quantité p/r au PA	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage entre les ventes en quantité et le plan.	$(((Ventes\ en\ quantité] - [Ventes\ en\ quantité\ PA]) / [Ventes\ en\ quantité\ PA])$
% Ecart du chiffre d'affaires moyen p/r aux prix des concurrents	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage entre le prix de vente moyen d'un détaillant et son concurrent.	$(((Chiffre\ d'affaires] / [Ventes\ en\ quantité]) - [Prix\ moyen\ des\ concurrents]) / [Prix\ moyen\ des\ concurrents])$
% Ecart entre la valeur de démarque des soldes et le PA	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage des ventes de démarque des soldes nettes réelles par rapport aux démarques des soldes nettes du plan.	$(((Valeur\ de\ démarque\ des\ soldes] - [Valeur\ de\ démarque\ des\ soldes\ PA]) / [Valeur\ de\ démarque\ des\ soldes\ PA])$
% Ecart entre la valeur de démarque du PA et l'année précédente	Cette mesure calcule l'augmentation ou la diminution en pourcentage des ventes de démarques du plan actuel pour l'année en cours par rapport aux ventes de démarques réelles de l'année précédente par semaine.	$(((Valeur\ de\ démarque\ PA] - [Valeur\ de\ démarque\ PA\ (Année\ précédente)]) / [Valeur\ de\ démarque\ PA\ (Année\ précédente)])$
% Ecart entre la valeur de démarque du PO et l'année précédente	Cette mesure calcule l'augmentation ou la diminution en pourcentage des démarques du plan original de l'année en cours par rapport aux démarques réelles de l'année précédente.	$(((Valeur\ de\ démarque\ PO] - [Valeur\ de\ démarque\ PO\ (Année\ précédente)]) / [Valeur\ de\ démarque\ PO\ (Année\ précédente)])$
% Ecart entre la valeur de démarque et le PA	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage entre les ventes de démarque nettes réelles et les ventes de démarque nettes prévues.	$(((Valeur\ de\ démarque] - [Valeur\ de\ démarque\ PA]) / [Valeur\ de\ démarque\ PA])$
% Ecart entre la valeur de démarque normale et le PA	Cette mesure calcule le pourcentage de variation de la valeur des démarques normales par rapport au plan.	$(((Valeur\ de\ démarque\ normale] - [Valeur\ de\ la\ démarque\ normale\ PA]) / [Valeur\ de\ la\ démarque\ normale\ PA])$
% Ecart entre la valeur de marge brute du PA et l'année précédente	Cette mesure calcule l'augmentation ou la diminution en pourcentage de la valeur de marge brute du plan actuel par rapport à l'année précédente.	$(((Valeur\ de\ marge\ brute\ PA] - [Valeur\ de\ marge\ brute\ PA\ (Année\ précédente)]) / [Valeur\ de\ marge\ brute\ PA\ (Année\ précédente)])$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Ecart entre la valeur de marge brute du PO et l'année précédente	Cette mesure calcule l'augmentation ou la diminution en pourcentage de la valeur de marge brute du plan original par rapport à l'année précédente.	$\frac{([Valeur\ de\ marge\ brute\ PO] - [Valeur\ de\ marge\ brute\ PO\ (Année\ précédente)])}{[Valeur\ de\ marge\ brute\ PO\ (Année\ précédente)]}$
% Ecart entre la valeur de promotion et l'offre promotionnelle des concurrents	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage entre la valeur vente promotionnelle moyenne d'un détaillant et le prix de vente promotionnel de son concurrent.	$\frac{([Chiffre\ d'affaires\ promotionnel] / [Ventes\ promotionnelles\ en\ quantité]) - [Prix\ promotionnel\ moyen\ des\ concurrents]}{[Prix\ promotionnel\ moyen\ des\ concurrents]}$
% Ecart entre la valeur de rotation des stocks et le PA	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage de la rotation des stocks par rapport à la rotation des stocks du plan.	$\frac{([Valeur\ de\ rotation\ des\ stocks] - [Valeur\ de\ rotation\ des\ stocks\ PA])}{[Valeur\ de\ rotation\ des\ stocks\ PA]}$
% Ecart entre la valeur des démarques promotionnelles et le PA	Cette mesure calcule le pourcentage de variation de la valeur des démarques promotionnelles par rapport au plan.	$\frac{([Valeur\ de\ démarque\ promotionnelle] - [Valeur\ de\ la\ démarque\ promotionnelle\ PA])}{[Valeur\ de\ la\ démarque\ promotionnelle\ PA]}$
% Ecart entre la valeur des réceptions et le PA	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage entre la valeur vente et la valeur vente du plan des articles reçus.	$\frac{([Valeur\ vente\ des\ réceptions] - [Valeur\ vente\ des\ réceptions\ PA])}{[Valeur\ vente\ des\ réceptions\ PA]}$
% Ecart entre la valeur des réceptions et le PO	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage entre la valeur vente et la valeur vente du plan original des articles reçus.	$\frac{([Valeur\ vente\ des\ réceptions] - [Valeur\ vente\ des\ réceptions\ du\ PO])}{[Valeur\ vente\ des\ réceptions\ du\ PO]}$
% Ecart entre la valeur normale et le prix normal des concurrents	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage entre la valeur vente normale moyenne d'un détaillant et le prix de vente normal de son concurrent.	$\frac{([Chiffre\ d'affaires\ normal] / [Ventes\ en\ quantité\ normales]) - [Prix\ normal\ moyen\ des\ concurrents]}{[Prix\ normal\ moyen\ des\ concurrents]}$
% Ecart entre la valeur vente FP du PO et l'année précédente	Cette mesure calcule l'augmentation ou la diminution du pourcentage de la valeur du stock initial du plan original par rapport à la valeur du stock de fin des années précédentes.	$\frac{([Valeur\ vente\ de\ FP\ PO] - [Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final\ (Année\ précédente)])}{[Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final\ (Année\ précédente)]}$
% Ecart entre la valeur vente FP PA et l'année précédente	Cette mesure calcule l'augmentation ou la diminution du pourcentage de la valeur du stock de début du plan actuel par rapport à la valeur du stock de fin des années	$\frac{([Valeur\ vente\ FP\ PA] - [Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final\ (Année\ précédente)])}{[Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final\ (Année\ précédente)]}$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
	précédentes.	du stock disponible final (Année précédente))
% Ecart entre la valeur vente SDF et le PA	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage entre la valeur du stock disponible final disponible et le plan.	$(([\text{Valeur vente du stock disponible final}] - [\text{Valeur vente FP PA}]) / [\text{Valeur vente FP PA}])$
% Ecart entre la valeur vente SDF et le PA (CAJ)	Cette mesure calcule l'augmentation ou la diminution du pourcentage cumulé annuel à ce jour de la valeur disponible du stock final par rapport au plan actuel.	$(([\text{Valeur vente du stock disponible final (CAJ)}] - [\text{Valeur vente FP PA (CAJ)}]) / [\text{Valeur vente FP PA (CAJ)}])$
% Ecart entre la valeur vente SDF et le PA (CMJ)	Cette mesure calcule l'augmentation ou la diminution du pourcentage pour la période cumulée à ce jour de la valeur disponible du stock final par rapport au plan actuel.	$(([\text{Valeur vente du stock disponible final (CMJ)}] - [\text{Valeur vente FP PA (CMJ)}]) / [\text{Valeur vente FP PA (CMJ)}])$
% Ecart entre la valeur vente SDF et le PA (CSJ du plan)	Cette mesure calcule l'augmentation ou la diminution du pourcentage de la valeur disponible du stock final par rapport au plan actuel pour la saison couverte par le plan à ce jour.	$(([\text{Valeur vente du stock disponible final (CSJ du plan)}] - [\text{Valeur vente FP PA (CSJ du plan)}]) / [\text{Valeur vente FP PA (CSJ du plan)}])$
% Ecart entre la valeur vente SDF et le PO	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage entre la valeur du stock disponible de fin et le plan original.	$(([\text{Valeur vente du stock disponible final}] - [\text{Valeur vente de FP PO}]) / [\text{Valeur vente de FP PO}])$
% Ecart entre la valeur vente SDI et le PA	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage entre la valeur du stock disponible initial et le plan actuel.	$(([\text{Valeur vente du SDI}] - [\text{Valeur vente DP PA}]) / [\text{Valeur vente DP PA}])$
% Ecart entre la valeur vente SDI et le PO	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage entre la valeur du stock disponible initial et le plan original.	$(([\text{Valeur vente du SDI}] - [\text{Valeur vente de DP PO}]) / [\text{Valeur vente de DP PO}])$
% Ecart entre le chiffre d'affaires du PA et l'année précédente	Cette mesure calcule l'augmentation ou la diminution en pourcentage des ventes du plan actuel par rapport aux ventes nettes de l'année précédente, par semaine.	$(([\text{Chiffre d'affaires PA}] - [\text{Chiffre d'affaires (Année précédente)}]) / [\text{Chiffre d'affaires (Année précédente)}])$
% Ecart entre le chiffre d'affaires du PO et l'année précédente	Cette mesure calcule l'augmentation ou la diminution en pourcentage des ventes du plan original par rapport aux ventes nettes de l'année précédente, par semaine.	$(([\text{Chiffre d'affaires PO}] - [\text{Chiffre d'affaires (Année précédente)}]) / [\text{Chiffre d'affaires (Année précédente)}])$
% Ecart entre le chiffre d'affaires net et le PA	Cette mesure calcule l'augmentation ou la diminution du pourcentage en termes de chiffre d'affaires par rapport au chiffre d'affaires du plan actuel.	$(([\text{Chiffre d'affaires}] - [\text{Chiffre d'affaires PA}]) / [\text{Chiffre d'affaires PA}])$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Ecart entre le chiffre d'affaires net et le PA (CAJ)	Cette mesure calcule l'augmentation ou la diminution du pourcentage cumulé annuel à ce jour en termes de chiffre d'affaires par rapport au chiffre d'affaires du plan actuel.	$\frac{([Chiffre\ d'affaires\ (CAJ)] - [Chiffre\ d'affaires\ PA\ (CAJ)])}{[Chiffre\ d'affaires\ PA\ (CAJ)]}$
% Ecart entre le chiffre d'affaires net et le PA (CMJ)	Cette mesure calcule l'augmentation ou la diminution du pourcentage sur la période cumulée à ce jour en termes de chiffre d'affaires par rapport au chiffre d'affaires du plan actuel.	$\frac{([Chiffre\ d'affaires\ (CMJ)] - [Chiffre\ d'affaires\ PA\ (CMJ)])}{[Chiffre\ d'affaires\ PA\ (CMJ)]}$
% Ecart entre le chiffre d'affaires net et le PA (CSJ du plan)	Cette mesure calcule l'augmentation ou la diminution du pourcentage pour la saison cumulée à ce jour en termes de chiffre d'affaires par rapport au chiffre d'affaires du plan actuel, par semaine.	$\frac{([Chiffre\ d'affaires\ (CSJ\ du\ plan)] - [Chiffre\ d'affaires\ PA\ (CSJ\ du\ plan)])}{[Chiffre\ d'affaires\ PA\ (CSJ\ du\ plan)]}$
% Ecart entre le chiffre d'affaires net et le PO	Cette mesure calcule l'augmentation ou la diminution du pourcentage en termes de chiffre d'affaires par rapport au chiffre d'affaires du plan original.	$\frac{([Chiffre\ d'affaires] - [Chiffre\ d'affaires\ PO])}{[Chiffre\ d'affaires\ PO]}$
% Ecart entre le chiffre d'affaires net et le PO (CAJ)	Cette mesure calcule l'augmentation ou la diminution du pourcentage cumulé annuel à ce jour en termes de chiffre d'affaires par rapport au chiffre d'affaires du plan original.	$\frac{([Chiffre\ d'affaires\ (CAJ)] - [Chiffre\ d'affaires\ PO\ (CAJ)])}{[Chiffre\ d'affaires\ PO\ (CAJ)]}$
% Ecart entre le chiffre d'affaires net et le PO (CMJ)	Cette mesure calcule l'augmentation ou la diminution du pourcentage sur la période cumulée à ce jour en termes de chiffre d'affaires par rapport au chiffre d'affaires du plan original.	$\frac{([Chiffre\ d'affaires\ (CMJ)] - [Chiffre\ d'affaires\ PO\ (CMJ)])}{[Chiffre\ d'affaires\ PO\ (CMJ)]}$
% Ecart entre le chiffre d'affaires net et le PO (CSJ du plan)	Cette mesure calcule l'augmentation ou la diminution du pourcentage pour la saison cumulée à ce jour en termes de chiffre d'affaires par rapport au chiffre d'affaires du plan original.	$\frac{([Chiffre\ d'affaires\ (CSJ\ du\ plan)] - [Chiffre\ d'affaires\ PO\ (CSJ\ du\ plan)])}{[Chiffre\ d'affaires\ PO\ (CSJ\ du\ plan)]}$
% Ecart entre le profit et le PA	Cette mesure calcule le pourcentage d'écart entre le profit gagné sur les ventes, y compris le profit perdu sur les retours, et le profit du plan actuel.	$\frac{([Profit] - [Profit\ du\ PA])}{[Profit\ du\ PA]}$
% Ecart entre les pièces reçues et le PA	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage entre la quantité unitaire et la quantité unitaire du plan des articles reçus.	$\frac{([Pièces\ reçues] - [Pièces\ reçues\ PA])}{[Pièces\ reçues\ PA]}$
% Livraisons erronées	Cette mesure calcule le pourcentage de livraisons erronées pour lesquelles une quantité a été reçue pour des articles non	$\frac{([Nombre\ de\ livraisons\ erronées])}{[Nombre\ de\ livraisons]}$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
	commandés.	
% Livraisons excédentaires	Cette mesure calcule le pourcentage de livraisons pour lesquelles la quantité d'articles reçue est supérieure aux prévisions.	$([\text{Nombre de livraisons excédentaires}] / [\text{Nombre de livraisons}])$
% Livraisons inférieures aux objectifs	Cette mesure calcule le pourcentage de livraisons pour lesquelles la quantité d'articles reçue est inférieure aux prévisions.	$([\text{Nombre de livraisons inférieures aux objectifs}] / [\text{Nombre de livraisons}])$
% Livraisons manquées	Cette mesure calcule le pourcentage de livraisons qui ne sont pas arrivées dans les délais indiqués sur le planning, les dates du bon de commande ou l'avis d'expédition.	$([\text{Nombre de livraisons manquées}] / [\text{Nombre de livraisons prévues}])$
% Livraisons prématurées	Cette mesure calcule le pourcentage des livraisons prématurées.	$([\text{Nombre de livraisons prématurées}] / (([\text{Nombre de livraisons ponctuelles}] + [\text{Nombre de livraisons prématurées}]) + [\text{Nombre de livraisons tardives}])))$
% Livraisons prévues en raison d'expéditions manquées	Cette mesure calcule le pourcentage de livraisons attendues en raison d'expéditions manquées.	$([\text{Nombre de livraisons d'expéditions manquées}] / [\text{Nombre de livraisons prévues}])$
% Livraisons tardives	Cette mesure calcule le pourcentage des livraisons tardives.	$([\text{Nombre de livraisons tardives}] / (([\text{Nombre de livraisons ponctuelles}] + [\text{Nombre de livraisons prématurées}]) + [\text{Nombre de livraisons tardives}])))$
% Majoration cumulée du PA	Cette mesure calcule le pourcentage de majoration cumulée du plan actuel.	[Montant des majorations cumulées PA]
% Majoration cumulée du PO	Cette mesure calcule le pourcentage de majoration cumulée du plan original.	[Montant des majorations cumulées du PO]
% Marge brute	Cette mesure calcule le pourcentage de marge brute par semaine, en divisant la valeur de la marge brute par semaine par le chiffre d'affaires par semaine.	$([\text{Valeur de la marge brute}] / [\text{Chiffre d'affaires}])$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Marge brute (Année précédente)	Cette mesure calcule le pourcentage de marge brute de l'année précédente par semaine en divisant la valeur de la marge brute de l'année précédente par le chiffre d'affaires de l'année précédente.	$\frac{[\text{Valeur de la marge brute (Année précédente)}]}{[\text{Chiffre d'affaires (Année précédente)}]}$
% Marge brute (CAJ)	Cette mesure calcule le pourcentage de marge brute cumulé annuel à ce jour, en divisant la valeur de la marge brute cumulée annuelle à ce jour par le chiffre d'affaires cumulé annuel à ce jour.	$\frac{[\text{Valeur de la marge brute (CAJ)}]}{[\text{Chiffre d'affaires (CAJ)}]}$
% Marge brute (CAJ, Année précédente)	Cette mesure calcule le pourcentage cumulé annuel de la marge brute de l'année précédente par semaine, en divisant la valeur cumulée annuelle de la marge brute de l'année précédente par le CA cumulé annuel de l'année précédente du plan.	$\frac{[\text{Valeur de la marge brute (CAJ, Année précédente)}]}{[\text{Chiffre d'affaires (CAJ, Année précédente)}]}$
% Marge brute (CMJ)	Cette mesure calcule le pourcentage de marge brute pour la période cumulée à ce jour, en divisant la valeur de la marge brute pour la période cumulée à ce jour par le chiffre d'affaires cumulé à ce jour pour la période.	$\frac{[\text{Valeur de la marge brute (CMJ)}]}{[\text{Chiffre d'affaires (CMJ)}]}$
% Marge brute (CMJ, Année précédente)	Cette mesure calcule le pourcentage cumulé mensuel de marge brute de l'année précédente par semaine, en divisant la valeur de la marge brute de l'année précédente pour la période cumulée par le CA de l'année précédente pour la période cumulée.	$\frac{[\text{Valeur de la marge brute (CMJ, Année précédente)}]}{[\text{Chiffre d'affaires (CMJ, Année précédente)}]}$
% Marge brute (CSJ du plan)	Cette mesure calcule le pourcentage de marge brute de la saison couverte par le plan à ce jour, en divisant la valeur de la marge brute de la saison à ce jour par le chiffre d'affaires de la saison à ce jour.	$\frac{[\text{Valeur de la marge brute (CSJ du plan)}]}{[\text{Chiffre d'affaires (CSJ du plan)}]}$
% Marge brute (CSJ du plan, Année précédente)	Cette mesure calcule le % cumulé mensuel de la marge brute AP par semaine, en divisant la valeur de la marge brute AP pour la saison couverte par le plan à ce jour par le CA de l'année précédente pour la même période.	$\frac{[\text{Valeur de la marge brute (CSJ du plan, Année précédente)}]}{[\text{Chiffre d'affaires (CSJ du plan, Année précédente)}]}$
% Marge brute de PO	Cette mesure calcule le pourcentage de marge brute du plan actuel, en divisant la valeur de la marge brute du plan actuel par	$\frac{[\text{Valeur de marge brute PO}]}{[\text{Chiffre d'affaires PO}]}$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
	le chiffre d'affaires du plan original.	
% Marge brute de PO (CAJ)	Cette mesure calcule le pourcentage de marge brute cumulé annuel à ce jour du plan original, en divisant la valeur cumulée annuelle à ce jour de la marge brute du plan original par le chiffre d'affaires cumulé annuel à ce jour du plan original.	$\frac{[\text{Valeur de marge brute PO (CAJ)}]}{[\text{Chiffre d'affaires PO (CAJ)}]}$
% Marge brute de PO (CMJ)	Cette mesure calcule le pourcentage de marge brute du PO pour la période cumulée à ce jour, en divisant la valeur de la MB du PO pour la période cumulée à ce jour par le chiffre d'affaires du plan original pour la période cumulée à ce jour.	$\frac{[\text{Valeur de marge brute PO (CMJ)}]}{[\text{Chiffre d'affaires PO (CMJ)}]}$
% Marge brute de PO (CSJ du plan)	Cette mesure calcule le % de marge brute du plan original pour le CSJ, en divisant la valeur de la marge brute du plan original pour la saison couverte par le plan à ce jour par le CA du plan original pour la même période.	$\frac{[\text{Valeur de marge brute PO (CSJ du plan)}]}{[\text{Chiffre d'affaires PO (CSJ du plan)}]}$
% Marge brute du PA	Cette mesure calcule le pourcentage de la marge brute du plan actuel, en divisant la valeur de la marge brute du plan actuel par le chiffre d'affaires du plan actuel.	$\frac{[\text{Valeur de marge brute PA}]}{[\text{Chiffre d'affaires PA}]}$
% Marge brute du PA (CAJ)	Cette mesure calcule le pourcentage cumulé annuel à ce jour de la marge brute du plan actuel, en divisant la valeur cumulée annuelle à ce jour de la marge brute du plan actuel par le chiffre d'affaires cumulé annuel à ce jour du plan actuel.	$\frac{[\text{Valeur de marge brute PA (CAJ)}]}{[\text{Chiffre d'affaires PA (CAJ)}]}$
% Marge brute du PA (CMJ)	Cette mesure calcule le pourcentage de la MP du PA pour la période cumulée à ce jour, en divisant la valeur de la marge brute du plan actuel pour la période cumulée à ce jour par le chiffre d'affaires du PA pour la période cumulée à ce jour.	$\frac{[\text{Valeur de marge brute PA (CMJ)}]}{[\text{Chiffre d'affaires PA (CMJ)}]}$
% Marge brute du PA (CSJ du plan)	Cette mesure calcule le % de la marge brute PA de la saison couverte par le plan à ce jour, en divisant la valeur de la marge brute PA pour la saison couverte par le plan à ce jour par le CA du plan actuel pour la même période.	$\frac{[\text{Valeur de marge brute PA (CSJ du plan)}]}{[\text{Chiffre d'affaires PA (CSJ du plan)}]}$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Part de la valeur des ventes RMA, comparé au FDM CRMA (AP(Semaine))	Cette mesure calcule la part en % du montant des ventes RMA d'une zone du marché par rapport au montant de ses ventes Food CRMA.	$\frac{([\text{Chiffre d'affaires du marché (RMA, (Année précédente))}] / [\text{Chiffre d'affaires du marché (FDM CRMA, (Année précédente))])}{[\text{Chiffre d'affaires du marché (RMA, (Année précédente))}] / [\text{Chiffre d'affaires du marché (Food CRMA, (Année précédente))}]}$
% Part de la valeur des ventes RMA, comparé au Food CRMA	Cette mesure calcule la part en % du montant des ventes RMA d'une zone du marché par rapport au montant de ses ventes Food CRMA.	$([\text{Chiffre d'affaires du marché (RMA)}] / [\text{Chiffre d'affaires du marché (Food CRMA)}])$
% Part du chiffre d'affaires RMA, comparé au FDM CRMA	Cette mesure calcule la part en % du montant des ventes RMA d'une zone du marché par rapport au montant de ses ventes FDM CRMA.	$([\text{Chiffre d'affaires du marché (RMA)}] / [\text{Chiffre d'affaires du marché (FDM CRMA)}])$
% Part du chiffre d'affaires RMA, comparé au Food CRMA (Année précédente)	Cette mesure calcule la part en % du montant des ventes RMA d'une zone du marché sur le montant de ses ventes Food CRMA, pour l'année précédente.	$\frac{([\text{Chiffre d'affaires du marché (RMA, (Année précédente))}] / [\text{Chiffre d'affaires du marché (Food CRMA, (Année précédente))}])}{([\text{Chiffre d'affaires du marché (RMA, (Année précédente))}] / [\text{Chiffre d'affaires du marché (Food CRMA, (Année précédente))}])}$
% Part du marché des unités RMA, comparé au FDM CRMA	Cette mesure calcule la part en % de la quantité des ventes RMA d'une zone du marché sur la quantité de ses ventes FDM CRMA.	$([\text{Ventes en quantité du marché (RMA)}] / [\text{Ventes en quantité du marché (FDM CRMA)}])$
% Part du marché des unités RMA, comparé au FDM CRMA (Année précédente)	Cette mesure calcule la part en % de la quantité des ventes RMA d'une zone du marché par rapport à la quantité de ses ventes Food CRMA.	$\frac{([\text{Ventes en quantité du marché (RMA, (Année précédente))}] / [\text{Ventes en quantité du marché (FDM CRMA, (Année précédente))}])}{([\text{Ventes en quantité du marché (RMA, (Année précédente))}] / [\text{Ventes en quantité du marché (Food CRMA, (Année précédente))}])}$
% Part du marché des unités RMA, comparé au Food CRMA	Cette mesure calcule la part en % de la quantité des ventes RMA d'une zone du marché par rapport à la quantité de ses ventes Food CRMA.	$([\text{Ventes en quantité du marché (RMA)}] / [\text{Ventes en quantité du marché (Food CRMA)}])$
% Part du marché des unités RMA, comparé au Food CRMA (Année précédente)	Cette mesure calcule la part en % de la quantité des ventes RMA d'une zone du marché par rapport à la quantité de ses ventes Food CRMA, pour l'année précédente.	$\frac{([\text{Ventes en quantité du marché (RMA, (Année précédente))}] / [\text{Ventes en quantité du marché (Food CRMA, (Année précédente))}])}{([\text{Ventes en quantité du marché (RMA, (Année précédente))}] / [\text{Ventes en quantité du marché (Food CRMA, (Année précédente))}])}$
% Profit	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit gagné sur les ventes, y compris le profit perdu sur les retours, aux ventes.	$(\text{Profit} / [\text{Chiffre d'affaires}])$
% Profit (Année précédente)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit, y compris les pertes de profit sur les retours, aux ventes de	$([\text{Profit (Année précédente)}] / [\text{Chiffre d'affaires (Année précédente)}])$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
	l'année précédente.	
% Profit (Article) (MF)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit gagné sur les ventes, y compris le profit perdu sur les retours, aux ventes.	$\frac{[\text{Profit (Article) (MF)}]}{[\text{Chiffre d'affaires (Article) (MF)}]}$
% Profit (CAJ)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit annuel cumulé à ce jour gagné sur les ventes, y compris le profit perdu sur les retours, aux ventes annuelles cumulées à ce jour.	$\frac{[\text{Profit (CAJ)}]}{[\text{Chiffre d'affaires (CAJ)}]}$
% Profit (CHJ)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit annuel cumulé à ce jour gagné sur les ventes, y compris le profit perdu sur les retours, aux ventes hebdomadaires cumulées à ce jour, par jour.	$\frac{[\text{Profit (CHJ)}]}{[\text{Chiffre d'affaires (CHJ)}]}$
% Profit (CMJ)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit cumulé annuel à ce jour gagné sur les ventes, y compris le profit perdu sur les retours, aux ventes de la période cumulée, par semaine.	$\frac{[\text{Profit (CMJ)}]}{[\text{Chiffre d'affaires (CMJ)}]}$
% Profit (Local)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit réalisé sur les ventes, y compris les pertes de profit sur les retours, aux ventes, affichée dans la devise locale du magasin.	$\frac{[\text{Profit (Local)}]}{[\text{Chiffre d'affaires (Local)}]}$
% Profit (Semaine précédente)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit, y compris les pertes de profit sur les retours, aux ventes de la semaine précédente, par semaine.	$\frac{[\text{Profit (Semaine précédente)}]}{[\text{Chiffre d'affaires (Semaine précédente)}]}$
% Profit du PA	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit du plan aux ventes du plan.	$\frac{[\text{Profit du PA}]}{[\text{Chiffre d'affaires PA}]}$
% Profit sur le prix d'achat de base	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit de base aux ventes totales.	$\frac{[\text{Profit sur prix d'achat de base}]}{[\text{Chiffre d'affaires}]}$
% Profit sur les coûts nets	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit net aux ventes totales.	$\frac{[\text{Profit sur les coûts nets}]}{[\text{Chiffre d'affaires}]}$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Profit sur les coûts nets absolus	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit net absolu aux ventes totales.	$([\text{Profit sur les coûts nets absolus}] / [\text{Chiffre d'affaires}])$
% Profit sur les coûts nets-nets	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit net-net aux ventes totales.	$([\text{Profit sur les coûts nets-nets}] / [\text{Chiffre d'affaires}])$
% Profit sur les coûts nets-nets (Année précédente)	Cette mesure calcule le profit de l'année précédente sur le coût net-net d'après la contribution en pourcentage au chiffre d'affaires de l'année précédente.	$([\text{Profit sur les coûts nets-nets (Année précédente)}] / [\text{Chiffre d'affaires (Année précédente)}])$
% Profit sur les promotions	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit gagné sur les ventes promotionnelles, y compris le profit perdu sur les retours, aux ventes promotionnelles.	$([\text{Valeur du profit sur promotion}] / [\text{Chiffre d'affaires promotionnel}])$
% Réceptions projetées à majoration initiale	Cette mesure calcule la différence entre le coût des marchandises et le prix de vente, exprimé en tant que pourcentage des réceptions totales.	$((([\text{Valeur vente des réceptions}] - [\text{Valeur achat des réceptions}]) / [\text{Valeur vente des réceptions}])$
% Réceptions projetées à majoration initiale (Année précédente)	Cette mesure calcule la différence entre le coût des marchandises et le prix de vente, exprimé en tant que pourcentage des réceptions totales de l'année précédente.	$((([\text{Valeur vente des réceptions (Année précédente)}] - [\text{Valeur achat des réceptions (Année précédente)}]) / [\text{Valeur vente des réceptions (Année précédente)}])$
% Réceptions projetées à majoration initiale (CAJ)	Cette mesure calcule la différence entre le coût annuel cumulé à ce jour des marchandises et le prix de vente annuel cumulé à ce jour exprimé en tant que pourcentage des réceptions totales.	$((([\text{Valeur vente des réceptions (CAJ)}] - [\text{Valeur achat des réception (CAJ)}]) / [\text{Valeur vente des réceptions (CAJ)}])$
% Réceptions projetées à majoration initiale (CAJ, Année précédente)	Cette mesure calcule la différence entre le coût annuel cumulé à ce jour des marchandises et le prix de vente annuel cumulé à ce jour, exprimé en tant que pourcentage des réceptions totales de l'année précédente.	$((([\text{Valeur vente des réceptions (CAJ, Année précédente)}] - [\text{Valeur achat des réceptions (CAJ, Année précédente)}]) / [\text{Valeur vente des réceptions (CAJ, Année précédente)}])$
% Réceptions projetées à majoration initiale (CMJ)	Cette mesure calcule la différence entre le coût des marchandises sur la période cumulée et le prix de vente sur la période cumulée, exprimé en tant que pourcentage des réceptions totales.	$((([\text{Valeur vente des réceptions (CMJ)}] - [\text{Valeur achat des réceptions (CMJ)}]) / [\text{Valeur vente des réceptions (CMJ)}])$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Réceptions projetées à majoration initiale (CMJ, Année précédente)	Cette mesure calcule la différence entre le coût des marchandises sur la période cumulée et le prix de vente sur la période cumulée, exprimé en tant que pourcentage des réceptions totales de l'année précédente.	$\frac{([Valeur\ vente\ des\ réceptions\ (CMJ,\ Année\ précédente)] - [Valeur\ achat\ des\ réceptions\ (CMJ,\ Année\ précédente)])}{[Valeur\ vente\ des\ réceptions\ (CMJ,\ Année\ précédente)]}$
% Réceptions projetées à majoration initiale (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la différence entre le coût des marchandises pour la saison couverte par le plan à ce jour et le prix de vente pour la saison couverte par le plan à ce jour, exprimé en tant que pourcentage des réceptions totales.	$\frac{([Valeur\ vente\ des\ réceptions\ (CSJ\ du\ plan)] - [Valeur\ achat\ des\ réceptions\ (CSJ\ du\ plan)])}{[Valeur\ vente\ des\ réceptions\ (CSJ\ du\ plan)]}$
% Réceptions projetées à majoration initiale (CSJ du plan, Année précédente)	Cette mesure calcule la différence entre le coût des marchandises pour la saison couverte par le plan à ce jour et le prix de vente pour la saison couverte par le plan à ce jour en tant que pourcentage des réceptions totales de l'année précédente.	$\frac{([Valeur\ vente\ des\ réceptions\ (CSJ\ du\ plan,\ Année\ précédente)] - [Valeur\ achat\ des\ réceptions\ (CSJ\ du\ plan,\ Année\ précédente)])}{[Valeur\ vente\ des\ réceptions\ (CSJ\ du\ plan,\ Année\ précédente)]}$
% Réceptions projetées à majoration initiale du PA	Cette mesure calcule la différence entre le coût des marchandises du plan actuel et le prix de vente du plan actuel exprimée en pourcentage des réceptions totales du plan actuel.	$\frac{([Valeur\ vente\ des\ réceptions\ PA] - [Valeur\ achat\ des\ réceptions\ PA])}{[Valeur\ vente\ des\ réceptions\ PA]}$
% Réceptions projetées à majoration initiale du PA (CAJ)	Cette mesure calcule la différence entre le coût cumulé annuel à ce jour des marchandises du plan actuel et le prix de vente cumulé annuel à ce jour du plan actuel, exprimée en pourcentage des réceptions totales du plan actuel.	$\frac{([Valeur\ vente\ des\ réceptions\ PA\ (CAJ)] - [Valeur\ achat\ des\ réceptions\ PA\ (CAJ)])}{[Valeur\ vente\ des\ réceptions\ PA\ (CAJ)]}$
% Réceptions projetées à majoration initiale du PA (CMJ)	Cette mesure calcule la différence entre le coût des marchandises pour la période cumulée à ce jour du plan actuel et le prix de vente pour la période cumulée à ce jour du plan actuel, exprimée en pourcentage des réceptions totales du plan actuel.	$\frac{([Valeur\ vente\ des\ réceptions\ PA\ (CMJ)] - [Valeur\ achat\ des\ réceptions\ PA\ (CMJ)])}{[Valeur\ vente\ des\ réceptions\ PA\ (CMJ)]}$
% Réceptions projetées à majoration initiale du PA (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la différence entre le coût des marchandises de la saison couverte par le plan à ce jour et le prix de vente pour la saison couverte par le plan à ce jour exprimée en pourcentage des réceptions totales du plan actuel.	$\frac{([Valeur\ vente\ des\ réceptions\ PA\ (CSJ\ du\ plan)] - [Valeur\ achat\ des\ réceptions\ PA\ (CSJ\ du\ plan)])}{[Valeur\ vente\ des\ réceptions\ PA\ (CSJ\ du\ plan)]}$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Réceptions projetées à majoration initiale du PO	Cette mesure calcule la différence entre le coût des marchandises du plan original et le prix de vente du plan original exprimée en pourcentage des réceptions totales du plan original.	$\frac{([Valeur\ vente\ des\ réceptions\ du\ PO] - [Valeur\ achat\ des\ réceptions\ du\ PO])}{[Valeur\ vente\ des\ réceptions\ du\ PO]}$
% Réceptions projetées à majoration initiale du PO (CAJ)	Cette mesure calcule la différence cumulée annuelle à ce jour entre le coût des marchandises du plan original et le prix de vente du plan original exprimée en pourcentage des réceptions totales initiales.	$\frac{([Valeur\ vente\ des\ réceptions\ du\ PO\ (CAJ)] - [Valeur\ achat\ des\ réceptions\ du\ PO\ (CAJ)])}{[Valeur\ vente\ des\ réceptions\ du\ PO\ (CAJ)]}$
% Réceptions projetées à majoration initiale du PO (CMJ)	Cette mesure calcule la différence pour la période cumulée à ce jour entre le coût des marchandises du plan original et le prix de vente du plan original, exprimée en pourcentage des réceptions totales initiales.	$\frac{([Valeur\ vente\ des\ réceptions\ du\ PO\ (CMJ)] - [Valeur\ achat\ des\ réceptions\ du\ PO\ (CMJ)])}{[Valeur\ vente\ des\ réceptions\ du\ PO\ (CMJ)]}$
% Réceptions projetées à majoration initiale du PO (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la différence pour la saison couverte par le plan à ce jour entre le coût des marchandises du plan original et le prix de vente du plan original, exprimée en pourcentage des réceptions totales initiales.	$\frac{([Valeur\ vente\ des\ réceptions\ du\ PO\ (CSJ\ du\ plan)] - [Valeur\ achat\ des\ réceptions\ du\ PO\ (CSJ\ du\ plan)])}{[Valeur\ vente\ des\ réceptions\ du\ PO\ (CSJ\ du\ plan)]}$
% Remise promotionnelle	Cette mesure calcule la remise en pourcentage sur les articles en promotion.	$\frac{([Valeur\ vente\ moyenne\ non\ promotionnelle] - [Valeur\ moyenne\ du\ prix\ de\ vente\ promotionnel])}{[Valeur\ vente\ moyenne\ non\ promotionnelle]}$
% Remise promotionnelle du marché	Cette mesure calcule le pourcentage de remise promotionnelle pour les ventes de marché en se basant sur la quantité et sur les ventes totales et promotionnelles du marché.	$\frac{((([Chiffre\ d'affaires\ du\ marché] - [Chiffre\ d'affaires\ promotionnel\ du\ marché]) / ([Ventes\ en\ quantité\ du\ marché] - [Ventes\ promotionnelles\ en\ quantité\ du\ marché])) - ([Chiffre\ d'affaires\ promotionnel\ du\ marché] / [Ventes\ promotionnelles\ en\ quantité\ du\ marché]))}{([Chiffre\ d'affaires\ du\ marché] - [Chiffre\ d'affaires\ promotionnel\ du\ marché]) / ([Ventes\ en\ quantité\ du\ marché] - [Ventes\ promotionnelles\ en\ quantité\ du\ marché])}}$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Unités fournisseur RF	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage de la quantité totale d'articles retournés au fournisseur à la quantité totale reçue.	$([Unités\ retournées\ au\ fournisseur] / [Unités\ reçues])$
% Unités retournées	Cette mesure calcule le pourcentage d'unités de ventes retournées en se basant le nombre total d'unités vendues.	$([Unités\ retournées] / [Ventes\ en\ quantité])$
% Unités vendues	Cette mesure calcule le pourcentage d'unités vendues d'après les unités ordinaires, promotionnelles et soldées vendues et les unités du stock disponible final.	$([Ventes\ en\ quantité] / ([Nombre\ de\ pièces\ du\ stock\ disponible\ final] + [Ventes\ en\ quantité]))$
% Unités vendues	Cette mesure calcule le pourcentage d'unités vendues d'après les unités normales, promotionnelles et soldées vendues et les unités du stock final disponible.	$([Ventes\ en\ quantité] / ([Nombre\ de\ pièces\ du\ stock\ disponible\ final] + [Ventes\ en\ quantité]))$
% Valeur des retours	Cette mesure calcule la valeur en pourcentage des unités retournées en se basant sur la valeur totale des unités vendues.	$([Valeur\ des\ retours] / [Chiffre\ d'affaires])$
% Variation de la part des unités de vente p/r à l'année précédente, comparé au FDM CRMA	Cette mesure calcule l'écart en % entre l'année en cours et la précédente pour la part des unités de vente RMA et FDM CRMA.	$((([Ventes\ en\ quantité\ du\ marché\ (RMA)] / [Ventes\ en\ quantité\ du\ marché\ (FDM\ CRMA)]) - ([Ventes\ en\ quantité\ du\ marché\ (RMA,\ (Année\ précédente))] / [Ventes\ en\ quantité\ du\ marché\ (FDM\ CRMA,\ (Année\ précédente))])) / ([Ventes\ en\ quantité\ du\ marché\ (RMA,\ (Année\ précédente))] / [Ventes\ en\ quantité\ du\ marché\ (FDM\ CRMA,\ (Année\ précédente))]))$
% Variation de la part des unités de vente p/r à l'année précédente, comparé au Food CRMA	Cette mesure calcule l'écart en % entre l'année en cours et la précédente pour la part des unités de vente RMA et Food CRMA.	$((([Ventes\ en\ quantité\ du\ marché\ (RMA)] / [Ventes\ en\ quantité\ du\ marché\ (Food\ CRMA)]) - ([Ventes\ en\ quantité\ du\ marché\ (RMA,\ (Année\ précédente))] / [Ventes\ en\ quantité\ du\ marché\ (Food\ CRMA,\ (Année\ précédente))])) / ([Ventes\ en\ quantité\ du\ marché\ (RMA,\ (Année\ précédente))] / [Ventes\ en\ quantité\ du\ marché\ (Food\ CRMA,\ (Année\ précédente))]))$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
		quantité du marché (Food CRMA,(Année précédente))))
% Variation de la part du chiffre d'affaires p/r à l'année précédente (Semaine), comparé au FDM CRMA	Cette mesure calcule l'écart en % entre l'année en cours et la précédente pour le chiffre d'affaires RMA et FDM CRMA.	(((Chiffre d'affaires du marché (RMA)) / [Chiffre d'affaires du marché (FDM CRMA)]) - ([Chiffre d'affaires du marché (RMA, (Année précédente))] / [Chiffre d'affaires du marché (FDM CRMA, (Année précédente))])) / ([Chiffre d'affaires du marché (RMA, (Année précédente))] / [Chiffre d'affaires du marché (FDM CRMA, (Année précédente))]))
% Variation de la part du chiffre d'affaires p/r à l'année précédente, comparé au Food CRMA	Cette mesure calcule l'écart en % entre l'année en cours et la précédente pour la part du chiffre d'affaires RMA et Food CRMA.	(((Chiffre d'affaires du marché (RMA)) / [Chiffre d'affaires du marché (Food CRMA)]) - ([Chiffre d'affaires du marché (RMA, (Année précédente))] / [Chiffre d'affaires du marché (Food CRMA, (Année précédente))])) / ([Chiffre d'affaires du marché (RMA, (Année précédente))] / [Chiffre d'affaires du marché (Food CRMA, (Année précédente))]))
% Variation de la valeur de démarque de soldes p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage des ventes nettes de démarques des soldes entre l'année en cours et l'année précédente.	(([Valeur de démarque des soldes] - [Valeur de démarque des soldes (Année précédente)]) / [Valeur de démarque des soldes (Année précédente)])
% Variation de la valeur de démarque en magasin p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage des ventes de démarques en magasin entre l'année en cours et l'année précédente.	(([Valeur de la démarque en magasin] - [Valeur de la démarque en magasin (Année précédente)]) / [Valeur de la démarque en magasin (Année précédente)])
% Variation de la valeur de démarque normale en magasin p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage des ventes de démarques normales en magasin entre l'année en	(([Valeur de démarque normale en magasin] - [Valeur de démarque normale en magasin

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
	cours et l'année précédente.	(Année précédente)) / [Valeur de démarque normale en magasin (Année précédente))]
% Variation de la valeur de démarque normale p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule le pourcentage de variation de la valeur des démarques normales entre cette année et l'année précédente.	(([Valeur de démarque normale] - [Valeur de démarque normale (Année précédente)]) / [Valeur de démarque normale (Année précédente)])
% Variation de la valeur de démarque p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage des ventes nettes de démarque entre l'année en cours et l'année précédente.	(([Valeur de démarque] - [Valeur de démarque (Année précédente)]) / [Valeur de démarque (Année précédente)])
% Variation de la valeur de rotation des stocks p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage de la valeur de rotation des stocks depuis l'année précédente.	(([Valeur de rotation des stocks] - [Valeur de rotation des stocks (Année précédente)]) / [Valeur de rotation des stocks (Année précédente)])
% Variation de la valeur des démarques promotionnelles p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule le pourcentage de variation de la valeur des démarques promotionnelles entre l'année en cours et l'année précédente.	(([Valeur de démarque promotionnelle] - [Valeur de démarque promotionnelle (Année précédente)]) / [Valeur de démarque promotionnelle (Année précédente)])
% Variation de la valeur vente des réceptions p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule le pourcentage d'augmentation ou de diminution de la valeur vente des réceptions par rapport à la valeur vente des réceptions de l'année précédente.	(([Valeur vente des réceptions] - [Valeur vente des réceptions (Année précédente)]) / [Valeur vente des réceptions (Année précédente)])
% Variation de la valeur vente du SDF p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage de la valeur du stock disponible final disponible par rapport à l'année précédente.	(([Valeur vente du stock disponible final] - [Valeur vente du stock disponible final (Année précédente)]) / [Valeur vente du stock disponible final (Année précédente)])
% Variation de la valeur vente du SDF p/r à l'année précédente (CAJ)	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage de la valeur cumulée annuelle à ce jour du stock disponible final disponible par rapport à l'année précédente.	(([Valeur vente du stock disponible final (CAJ)] - [Valeur vente du stock disponible final (CAJ, Année précédente)]) / [Valeur vente du stock disponible final (CAJ, Année précédente)])

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Variation de la valeur vente du SDF p/r à l'année précédente (CMJ)	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage de la valeur du stock disponible final disponible pour la période cumulée à ce jour par rapport à l'année précédente.	$\frac{([Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final\ (CMJ)] - [Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final\ (CMJ,\ Ann\ée\ précédente)])}{[Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final\ (CMJ,\ Ann\ée\ précédente)]}$
% Variation de la valeur vente du SDF p/r à l'année précédente (CSJ du plan)	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage de la valeur du stock disponible final disponible de la saison couverte par le plan à ce jour par rapport à l'année précédente.	$\frac{([Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final\ (CSJ\ du\ plan)] - [Valeur\ vente\ du\ SDF\ (CSJ\ du\ plan,\ Ann\ée\ précédente)])}{[Valeur\ vente\ du\ SDF\ (CSJ\ du\ plan,\ Ann\ée\ précédente)]}$
% Variation de la valeur vente du SDI p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage de la valeur du stock disponible initial par rapport à l'année précédente.	$\frac{([Valeur\ vente\ du\ SDI] - [Valeur\ vente\ du\ SDI\ (Ann\ée\ précédente)])}{[Valeur\ vente\ du\ SDI\ (Ann\ée\ précédente)]}$
% Variation de la valeur vente du SDI p/r à l'année précédente (CAJ)	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage de la valeur cumulée annuelle à ce jour du stock disponible initial par rapport à l'année précédente.	$\frac{([Valeur\ vente\ du\ SDI\ (CAJ)] - [Valeur\ vente\ du\ SDI\ (CAJ,\ Ann\ée\ précédente)])}{[Valeur\ vente\ du\ SDI\ (CAJ,\ Ann\ée\ précédente)]}$
% Variation de la valeur vente du SDI p/r à l'année précédente (CMJ)	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage de la valeur du stock disponible initial pour la période cumulée à ce jour par rapport à l'année précédente.	$\frac{([Valeur\ vente\ du\ SDI\ (CMJ)] - [Valeur\ vente\ du\ SDI\ (CMJ,\ Ann\ée\ précédente)])}{[Valeur\ vente\ du\ SDI\ (CMJ,\ Ann\ée\ précédente)]}$
% Variation de la valeur vente du SDI p/r à l'année précédente (CSJ du plan)	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage de la valeur du stock disponible initial pour la saison couverte par le plan à ce jour par rapport à l'année précédente.	$\frac{([Valeur\ vente\ du\ SDI\ (CSJ\ du\ plan)] - [Valeur\ vente\ du\ SDI\ (CSJ\ du\ plan,\ Ann\ée\ précédente)])}{[Valeur\ vente\ du\ SDI\ (CSJ\ du\ plan,\ Ann\ée\ précédente)]}$
% Variation des coûts nets p/r au mois précédent	Cette mesure calcule la variation du coût net du fournisseur entre cette période et la période précédente.	$\frac{([Coûts\ nets] - [Coûts\ nets\ (Mois\ précédent)])}{[Coûts\ nets\ (Mois\ précédent)]}$
% Variation des coûts nets-nets p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule le pourcentage de variation du coût net-net du fournisseur de cette année par rapport à l'année précédente.	$\frac{([Coûts\ nets-nets] - [Coûts\ nets-nets\ (Ann\ée\ précédente)])}{[Coûts\ nets-nets\ (Ann\ée\ précédente)]}$
% Variation des coûts nets-nets p/r au mois précédent	Cette mesure calcule la variation du coût net-net du fournisseur entre cette période et la période précédente.	$\frac{([Coûts\ nets-nets] - [Coûts\ nets-nets\ (Mois\ précédent)])}{[Coûts\ nets-nets\ (Mois\ précédent)]}$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Variation des ventes des magasins comparables p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage du chiffre d'affaires des magasins comparables au cours de l'année précédente, par semaine.	$\frac{([Chiffre\ d'affaires\ des\ magasins\ comparables] - [Chiffre\ d'affaires\ des\ magasins\ comparables\ (Année\ précédente)])}{[Chiffre\ d'affaires\ des\ magasins\ comparables\ (Année\ précédente)]}$
% Variation des ventes en quantité du marché p/r à la semaine précédente	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage des ventes du marché unitaires par rapport à l'année précédente, par jour.	$\frac{([Ventes\ en\ quantité\ du\ marché] - [Ventes\ en\ quantité\ du\ marché\ (Semaine\ précédente)])}{[Ventes\ en\ quantité\ du\ marché\ (Semaine\ précédente)]}$
% Variation des ventes en quantité du marché p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage des ventes du marché unitaires par rapport à l'année précédente, par semaine.	$\frac{([Ventes\ en\ quantité\ du\ marché] - [Ventes\ en\ quantité\ du\ marché\ (Année\ précédente)])}{[Ventes\ en\ quantité\ du\ marché\ (Année\ précédente)]}$
% Variation des ventes en quantité p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule le pourcentage de variation des ventes en quantité par rapport à l'année précédente, par semaine.	$\frac{([Ventes\ en\ quantité] - [Ventes\ en\ quantité\ (Année\ précédente)])}{[Ventes\ en\ quantité\ (Année\ précédente)]}$
% Variation des ventes en quantité p/r au mois précédent	Cette mesure calcule le pourcentage de variation des ventes en quantité par rapport à la période précédente.	$\frac{([Ventes\ en\ quantité] - [Ventes\ en\ quantité\ (Mois\ précédent)])}{[Ventes\ en\ quantité\ (Mois\ précédent)]}$
% Variation des ventes par espace alloué (Année précédente) (Linéaire)	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage des ventes moyennes par unités linéaires moyennes d'espace alloué depuis l'année précédente, par jour.	$\frac{([Chiffre\ d'affaires\ moyen] / [Espace\ alloué\ moyen\ (Linéaire)] - ([Chiffre\ d'affaires\ moyen\ (Année\ précédente)] / [Espace\ alloué\ moyen\ (Année\ précédente)\ (Linéaire)])}{([Chiffre\ d'affaires\ moyen\ (Année\ précédente)] / [Espace\ alloué\ moyen\ (Année\ précédente)\ (Linéaire)])}$
% Variation des ventes par espace alloué (Année précédente) (Linéaire) (Volume)	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage des ventes moyennes par unité de volume moyen d'espace alloué l'année précédente, par jour.	$\frac{([Chiffre\ d'affaires\ moyen] / [Espace\ alloué\ moyen\ (Volume)] - ([Chiffre\ d'affaires\ moyen\ (Année\ précédente)] / [Espace\ alloué\ moyen\ (Année\ précédente)\ (Volume)]}{([Chiffre\ d'affaires\ moyen\ (Année\ précédente)] / [Espace\ alloué\ moyen\ (Année\ précédente)\ (Volume)]}$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
		$\frac{(\text{Volume})}{([\text{Chiffre d'affaires moyen (Année précédente)} / [\text{Espace alloué moyen (Année précédente)} (\text{Volume})])}$
% Variation des ventes par espace alloué (Année précédente) (Superficie)	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage des ventes moyennes par unités d'espace alloué moyen depuis l'année précédente, par jour.	$\frac{((([\text{Chiffre d'affaires moyen}] / [\text{Espace alloué moyen (Superficie)}]) - ([\text{Chiffre d'affaires moyen (Année précédente)}] / [\text{Espace alloué moyen (Année précédente) (Superficie)}]))}{([\text{Chiffre d'affaires moyen (Année précédente)}] / [\text{Espace alloué moyen (Année précédente) (Superficie)}])}$
% Variation du chiffre d'affaires de packs p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage du chiffre d'affaires des ventes de packs par rapport à l'année précédente.	$\frac{([\text{Chiffre d'affaires de packs}] - [\text{Chiffre d'affaires de packs (Année précédente)}])}{[\text{Chiffre d'affaires de packs (Année précédente)}]}$
% Variation du chiffre d'affaires de packs p/r au CAJ, Année précédente	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage des ventes de packs cumulées annuelles à ce jour par rapport à l'année précédente.	$\frac{([\text{Chiffre d'affaires de packs (CAJ)}] - [\text{Chiffre d'affaires de packs (CAJ, année précédente)}])}{[\text{Chiffre d'affaires de packs (CAJ, année précédente)}]}$
% Variation du chiffre d'affaires de packs p/r au CMJ, année précédente	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage des ventes de packs sur la période cumulée à ce jour par rapport à l'année précédente.	$\frac{([\text{Chiffre d'affaires de packs (CMJ)}] - [\text{Chiffre d'affaires de packs (CMJ, (Année précédente)}]))}{[\text{Chiffre d'affaires de packs (CMJ, (Année précédente)}])}$
% Variation du chiffre d'affaires de packs p/r au CSJ, année précédente	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage des ventes de packs cumulées saisonnières à ce jour par rapport à l'année précédente.	$\frac{([\text{Chiffre d'affaires de packs (CSJ)}] - [\text{Chiffre d'affaires de packs (STD, (Année précédente)}]))}{[\text{Chiffre d'affaires de packs (STD, (Année précédente)}])}$
% Variation du chiffre d'affaires du marché p/r à la semaine précédente	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage des ventes du marché par rapport à la semaine précédente, par semaine.	$\frac{([\text{Chiffre d'affaires du marché}] - [\text{Chiffre d'affaires du marché (Semaine précédente)}])}{[\text{Chiffre d'affaires du marché (Semaine précédente)}]}$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Variation du chiffre d'affaires du marché p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage des ventes du marché par rapport à l'année précédente, par semaine.	$\frac{([Chiffre \text{ d'affaires du marché}] - [Chiffre \text{ d'affaires du marché (Année précédente)}])}{[Chiffre \text{ d'affaires du marché (Année précédente)}]}$
% Variation du chiffre d'affaires du marché p/r au mois précédent	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage en ventes de marché pour cette période, par rapport à la période précédente, par semaine.	$\frac{([Chiffre \text{ d'affaires du marché (Mois)}] - [Chiffre \text{ d'affaires du marché (Mois précédent)}])}{[Chiffre \text{ d'affaires du marché (Mois précédent)}]}$
% Variation du chiffre d'affaires p/r à la semaine précédente	Cette mesure calcule le pourcentage de variation du chiffre d'affaires par rapport à la semaine précédente.	$\frac{([Chiffre \text{ d'affaires}] - [Chiffre \text{ d'affaires (Semaine précédente)}])}{[Chiffre \text{ d'affaires (Semaine précédente)}]}$
% Variation du chiffre d'affaires p/r à la semaine précédente (Local)	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage du chiffre d'affaires par rapport à la semaine précédente, affiché dans la devise locale du magasin.	$\frac{([Chiffre \text{ d'affaires (Local)}] - [Chiffre \text{ d'affaires (Semaine précédente) (Local)}])}{[Chiffre \text{ d'affaires (Semaine précédente) (Local)}]}$
% Variation du chiffre d'affaires p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule le pourcentage de variation du chiffre d'affaires par rapport à l'année précédente.	$\frac{([Chiffre \text{ d'affaires}] - [Chiffre \text{ d'affaires (Année précédente)}])}{[Chiffre \text{ d'affaires (Année précédente)}]}$
% Variation du chiffre d'affaires p/r à l'année précédente (CAJ)	Cette mesure calcule le pourcentage de variation du chiffre d'affaires cumulé annuel à ce jour par rapport à l'année précédente.	$\frac{([Chiffre \text{ d'affaires (CAJ)}] - [Chiffre \text{ d'affaires (CAJ, Année précédente)}])}{[Chiffre \text{ d'affaires (CAJ, Année précédente)}]}$
% Variation du chiffre d'affaires p/r à l'année précédente (CMJ)	Cette mesure calcule le pourcentage de variation du chiffre d'affaires de la période cumulée par rapport à l'année précédente.	$\frac{([Chiffre \text{ d'affaires (CMJ)}] - [Chiffre \text{ d'affaires (CMJ, Année précédente)}])}{[Chiffre \text{ d'affaires (CMJ, Année précédente)}]}$
% Variation du chiffre d'affaires p/r à l'année précédente (CSJ du plan)	Cette mesure calcule le pourcentage de variation du chiffre d'affaires de la saison couverte par le plan à ce jour par rapport à l'année précédente.	$\frac{([Chiffre \text{ d'affaires (CSJ du plan)}] - [Chiffre \text{ d'affaires (CSJ du plan, Année précédente)}])}{[Chiffre \text{ d'affaires (CSJ du plan, Année précédente)}]}$
% Variation du chiffre d'affaires p/r à l'année précédente (CSJ)	Cette mesure calcule le pourcentage de variation du chiffre d'affaires de la saison à ce jour par rapport à l'année précédente.	$\frac{([Chiffre \text{ d'affaires (CSJ)}] - [Chiffre \text{ d'affaires (CSJ, Année précédente)}])}{[Chiffre \text{ d'affaires (CSJ, Année précédente)}]}$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Variation du chiffre d'affaires p/r à l'année précédente (Local)	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage du chiffre d'affaires par rapport à l'année précédente, affiché dans la devise locale du magasin.	$\frac{([Chiffre\ d'affaires\ (Local)] - [Chiffre\ d'affaires\ (Année\ précédente)\ (Local)])}{[Chiffre\ d'affaires\ (Année\ précédente)\ (Local)]}$
% Variation du chiffre d'affaires p/r au mois précédent	Cette mesure calcule le pourcentage de variation du chiffre d'affaires par rapport à la période précédente.	$\frac{([Chiffre\ d'affaires] - [Chiffre\ d'affaires\ (Mois\ précédent)])}{[Chiffre\ d'affaires\ (Mois\ précédent)]}$
% Variation du chiffre d'affaires par site p/r à l'année précédente (Local)	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage du chiffre d'affaires moyen par magasin par rapport à l'année précédente, par semaine, affiché dans la devise locale du magasin.	$\frac{((([Chiffre\ d'affaires\ (Local)] / [Nombre\ de\ magasins\ avec\ ventes]) - ([Chiffre\ d'affaires\ (Année\ précédente)\ (Local)] / [Nombre\ de\ magasins\ avec\ ventes\ (Année\ précédente)]))}{([Chiffre\ d'affaires\ (Année\ précédente)\ (Local)] / [Nombre\ de\ magasins\ avec\ ventes\ (Année\ précédente)])}$
% Variation du coût net absolu p/r au mois précédent (CAJ)	Cette mesure calcule la variation du coût net absolu du fournisseur entre cette période et la période précédente.	$\frac{([Coûts\ nets\ absolus] - [Coûts\ nets\ absolus\ (Mois\ précédent)])}{[Coûts\ nets\ absolus\ (Mois\ précédent)]}$
% Variation du nombre de magasins avec des ventes p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage du nombre de magasins avec ventes pour l'année en cours par rapport à l'année précédente.	$\frac{([Nombre\ de\ magasins\ avec\ ventes] - [Nombre\ de\ magasins\ avec\ ventes\ (Année\ précédente)])}{[Nombre\ de\ magasins\ avec\ ventes\ (Année\ précédente)]}$
% Variation du prix d'achat de base p/r au mois précédent	Cette mesure calcule la variation du prix d'achat de base du fournisseur entre cette période et la période précédente.	$\frac{([Prix\ d'achat\ de\ base] - [Prix\ d'achat\ de\ base\ (Mois\ précédent)])}{[Prix\ d'achat\ de\ base\ (Mois\ précédent)]}$
% Variation du profit des magasins comparables p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage du profit des magasins comparables au cours de l'année précédente, par semaine.	$([Profit\ des\ magasins\ comparables] / [Profit\ des\ magasins\ comparables\ (Année\ précédente)])$
% Variation du profit p/r à la semaine précédente	Cette mesure calcule le pourcentage de variation du profit gagné sur les ventes, y compris le profit perdu sur les retours, par rapport à la semaine précédente.	$\frac{([Profit] - [Profit\ (Semaine\ précédente)])}{[Profit\ (Semaine\ précédente)]}$
% Variation du profit p/r à la semaine précédente (Local)	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage du profit réalisé la semaine précédente sur les ventes, y compris les	$\frac{([Profit\ (Local)] - [Profit\ (Semaine\ précédente)\ (Local)])}{[Profit\ (Semaine\ précédente)]}$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
	pertes de profit sur les retours, affiché dans la devise locale du magasin.	(Local))
% Variation du profit p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule le pourcentage de variation du profit gagné sur les ventes, y compris le profit perdu sur les retours, pour l'année précédente.	((Profit - [Profit (Année précédente)]) / [Profit (Année précédente)])
% Variation du profit p/r à l'année précédente (Local)	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage du profit réalisé sur les ventes p/r à l'année précédente, y compris les pertes de profit sur les retours, affiché dans la devise locale du magasin.	((([Profit (Local)] - [Profit (Année précédente) (Local)]) / [Profit (Année précédente) (Local)])
% Variation du profit par espace alloué (Année précédente) (Linéaire)	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage du profit moyen réalisé sur les ventes par unités linéaires moyennes d'espace alloué depuis l'année précédente, par jour.	((([Profit moyen sur les ventes] / [Espace alloué moyen (Linéaire)]) - ([Profit moyen sur les ventes (Année précédente)] / [Espace alloué moyen (Année précédente) (Linéaire)])) / ([Profit moyen sur les ventes (Année précédente)] / [Espace alloué moyen (Année précédente) (Linéaire)]))
% Variation du profit par espace alloué (Année précédente) (Superficie)	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage du profit moyen réalisé sur les ventes par unités d'espace alloué moyen depuis l'année précédente, par jour.	((([Profit moyen sur les ventes] / [Espace alloué moyen (Superficie)]) - ([Profit moyen sur les ventes (Année précédente)] / [Espace alloué moyen (Année précédente) (Superficie)])) / ([Profit moyen sur les ventes (Année précédente)] / [Espace alloué moyen (Année précédente) (Superficie)]))
% Variation du profit par espace alloué (Année précédente) (Volume)	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage du profit moyen réalisé sur les ventes par unités de volume alloué moyen, l'année précédente, par jour.	((([Profit moyen sur les ventes] / [Espace alloué moyen (Volume)]) - ([Profit moyen sur les ventes (Année précédente)] / [Espace alloué moyen (Année précédente) (Volume)])) / ([Profit moyen sur les ventes (Année précédente)] / [Espace alloué moyen (Année précédente) (Volume)]))

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Variation du profit sur les coûts nets-nets p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule la variation en pourcentage du profit sur le coût net-net pour l'année précédente.	$\frac{([Profit \text{ sur les coûts nets-nets}] - [Profit \text{ sur les coûts nets-nets (Année précédente)}])}{[Profit \text{ sur les coûts nets-nets (Année précédente)}]}$
% Ventes promotionnelles	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage des ventes promotionnelles au chiffre d'affaires total.	$[Chiffre \text{ d'affaires promotionnel}] / [Chiffre \text{ d'affaires}]$
Annulation des commandes du PO	Cette mesure calcule la valeur du plan original des commandes annulées.	[Montant du prix de vente des commandes annulées du PO]
Budget d'achat (PA DP)	Cette mesure calcule la valeur de la quantité de marchandises pouvant être reçues en stock sans dépasser les niveaux de stock du plan actuel, en utilisant le stock de début de période du plan actuel.	$([Valeur \text{ vente FP PA}] - [Valeur \text{ du stock de FP projeté (DP PA)}])$
Budget d'achat (SDI)	Cette mesure calcule la valeur de la quantité de marchandises pouvant être reçues en stock sans dépasser les niveaux de stock du plan actuel, en utilisant le stock réel de début de période.	$([Valeur \text{ vente FP PA}] - [Valeur \text{ du stock de FP projeté (SDI)}])$
Chiffre d'affaire de packs normal	Cette mesure calcule la valeur totale des ventes de packs normales. Le montant ne comprend pas les retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes de packs]
Chiffre d'affaire PA (Département)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du plan au niveau du district, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles du plan. L'inclusion des retours et de la TVA dépend de la source de données.	[Montant des ventes du PA]
Chiffre d'affaires	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires des ventes normales, soldées et promotionnelles et comprend la TVA. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Année précédente)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles pour l'année précédente. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Année précédente) (Local)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires normal, soldé et promotionnel total dans la devise locale du magasin pour l'année	[Montant des ventes (Local)]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
	précédente. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	
Chiffre d'affaires (Après-période)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total, d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles pour l'après-période sélectionnée. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Article)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles pour un article donné. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Article) (MF)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total, d'après les ventes ordinaires, soldées et promotionnelles pour un article donné. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Article, (Année précédente))	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total de l'article pour l'année précédente d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Article, Fournisseur)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total des ventes normales, soldées et promotionnelles par fournisseur. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Avant-période)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total, d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles pour l'avant-période sélectionnée. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (CAJ)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires cumulé annuel à ce jour, d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (CAJ, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Chiffre d'affaires (Chaîne)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total des ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau de la chaîne. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Chaîne, Année précédente)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total de la chaîne d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles pour l'année précédente. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Chaîne, Semaine précédente)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total de la chaîne pour la semaine précédente, par semaine, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (CHJ)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires cumulé hebdomadaire à ce jour, d'après le montant des ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (CHJ, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (CMJ)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires de la période cumulée à ce jour, d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles, par semaine. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (CMJ, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (CSJ du plan)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires des ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (CSJ du plan, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Chiffre d'affaires (CSJ)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires cumulé de la saison à ce jour, d'après le montant des ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (CSJ, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Département)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires des ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau du département. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Département, (Année précédente))	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du département d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles pour l'année précédente. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Département, Semaine précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (District)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total des ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau du district. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (District, (Année précédente))	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du district d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles pour l'année précédente. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (District, Semaine précédente)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du district pour la semaine précédente, par semaine, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Durée)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires des ventes ordinaires, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais avec la TVA. Elle contient aussi une invite sur la durée comme	[Montant des ventes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
	condition pour que le filtrage soit effectué à temps.	
Chiffre d'affaires (Entreprise)	Cette mesure calcule la valeur totale des ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau de l'entreprise. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Entreprise, (Année précédente))	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total de l'entreprise pour l'année précédente, d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Entreprise, Semaine précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Famille)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total des ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau de la famille. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Famille, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau de la famille pour l'année précédente. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Groupe)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires des ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau du groupe. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Groupe, (Année précédente))	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du groupe d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles pour l'année précédente. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Local)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires normal, soldé et promotionnel total dans la devise locale du magasin. Le montant	[Montant des ventes (Local)]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
	s'entend hors retours mais comprend la TVA.	
Chiffre d'affaires (Mois précédent)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles pour la période précédente. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Période)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total, d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles pour la période sélectionnée. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Rayon de marché)(ABS)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires des ventes normales, soldées et promotionnelles pour le rayon du marché. Le montant s'entend hors retours mais avec TVA et correspond aux ventes de la catégorie de marché des articles choisis uniquement.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Rayon de marché)(CSJ)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires des ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau du rayon du marché. Le montant s'entend hors retours mais avec TVA. Il correspond aux ventes du rayon du marché des articles choisis uniquement.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Rayon)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total des ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau du rayon. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Rayon) (Local)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires normal, soldé et promotionnel total au niveau du rayon, affiché dans la devise locale du magasin. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes (Local)]
Chiffre d'affaires (Rayon) (MF)	Cette mesure calcule la valeur totale des ventes ordinaires, soldées et promotionnelles au niveau du rayon. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Chiffre d'affaires (Rayon, Année précédente)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du rayon, d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles pour l'année précédente. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Rayon, Année précédente) (MF)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du rayon, d'après les ventes ordinaires, soldées et promotionnelles pour l'année précédente. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Rayon, Semaine précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des ventes normales, soldées et promotionnelles pour le rayon la semaine précédente. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Région)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total des ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau régional. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Région, (Année précédente))	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total de la région d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles pour l'année précédente. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Région, Semaine précédente)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total de la région pour la semaine précédente, par semaine, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Semaine précédente)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total pour la semaine précédente, par semaine, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Semaine précédente) (Local)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires normal, soldé et promotionnel total dans la devise locale du magasin pour la semaine précédente. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes (Local)]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Chiffre d'affaires (Site)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires des ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau du site. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Site) (MF)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total pour la période sélectionnée (MF), par site. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Site, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Site, Année précédente) (MF)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total de l'année précédente dans la période sélectionnée (MF), par site. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Site, Calendrier (MU))	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total des articles par site pour la période sélectionnée. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Site, Jour) (MF)	Cette mesure calcule la valeur totale des ventes ordinaires, soldées et promotionnelles aux niveaux du site et du jour. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA. Cette mesure ne prend pas non plus en compte le modèle.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Site, Semaine précédente) (MF)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total de la semaine précédente dans la période sélectionnée (MF), par site. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Toutes les durées)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires des ventes ordinaires, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA. Cette mesure ne tient pas compte du filtre (MT).	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Zone)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total des ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau de la zone. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Chiffre d'affaires (Zone, (Année précédente))	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total de la zone d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles pour l'année précédente. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Zone, Semaine précédente)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total de la zone, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles pour la semaine précédente, par semaine. Ce montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires brut	Cette mesure calcule le total des ventes, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant ne comprend pas les retours.	[Montant des ventes brutes]
Chiffre d'affaires brut (Année précédente)	Cette mesure calcule le total des ventes, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, pour l'année précédente. Le montant ne comprend pas les retours.	[Montant des ventes brutes]
Chiffre d'affaires brut (CAJ)	Cette mesure calcule le total des ventes, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles cumulées annuelles à ce jour. Le montant ne comprend pas les retours.	[Montant des ventes brutes]
Chiffre d'affaires brut (CAJ, Année précédente)	Cette mesure calcule le total des ventes brutes, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles cumulées annuelles à ce jour, pour l'année précédente. Le montant ne comprend pas les retours.	[Montant des ventes brutes]
Chiffre d'affaires brut (Chaîne)	Cette mesure calcule le total des ventes, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, au niveau de la chaîne. Le montant ne comprend pas les retours.	[Montant des ventes brutes]
Chiffre d'affaires brut (CMJ)	Cette mesure calcule le total des ventes, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles pour la période cumulée à ce jour. Le montant ne comprend pas les retours.	[Montant des ventes brutes]
Chiffre d'affaires brut (CMJ, Année précédente)	Cette mesure calcule le total des ventes, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles pour la période cumulée à ce jour, l'année précédente. Le	[Montant des ventes brutes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
	montant ne comprend pas les retours.	
Chiffre d'affaires brut (CSJ du plan)	Cette mesure calcule le total des ventes, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles pour la saison couverte par le plan à ce jour. Le montant ne comprend pas les retours.	[Montant des ventes brutes]
Chiffre d'affaires brut (CSJ du plan, Année précédente)	Cette mesure calcule le total des ventes, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles pour la saison couverte par le plan à ce jour, pour l'année précédente. Le montant ne comprend pas les retours.	[Montant des ventes brutes]
Chiffre d'affaires brut (Département)	Cette mesure calcule le total des ventes, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, au niveau du département. Le montant ne comprend pas les retours.	[Montant des ventes brutes]
Chiffre d'affaires brut (Département, Année précédente)	Cette mesure calcule le total des ventes, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, au niveau du département, pour l'année précédente. Le montant ne comprend pas les retours.	[Montant des ventes brutes]
Chiffre d'affaires brut (Entreprise)	Cette mesure calcule le total des ventes, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, au niveau de l'entreprise. Le montant ne comprend pas les retours.	[Montant des ventes brutes]
Chiffre d'affaires brut (Entreprise, Année précédente)	Cette mesure calcule le total des ventes, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, au niveau de l'entreprise, pour l'année précédente. Le montant ne comprend pas les retours.	[Montant des ventes brutes]
Chiffre d'affaires brut (Famille)	Cette mesure calcule le total des ventes, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, au niveau de la famille. Le montant ne comprend pas les retours.	[Montant des ventes brutes]
Chiffre d'affaires brut (Famille, Année précédente)	Cette mesure calcule le total des ventes, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, au niveau de la famille, pour l'année précédente. Le	[Montant des ventes brutes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
	montant ne comprend pas les retours.	
Chiffre d'affaires brut (Groupe)	Cette mesure calcule le total des ventes, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, au niveau du groupe. Le montant ne comprend pas les retours.	[Montant des ventes brutes]
Chiffre d'affaires brut (Groupe, Année précédente)	Cette mesure calcule le total des ventes, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, au niveau du groupe, pour l'année précédente. Le montant ne comprend pas les retours.	[Montant des ventes brutes]
Chiffre d'affaires brut (Rayon)	Cette mesure calcule le total des ventes, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, au niveau du rayon. Le montant ne comprend pas les retours.	[Montant des ventes brutes]
Chiffre d'affaires brut (Rayon, Année précédente)	Cette mesure calcule le total des ventes, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, au niveau du rayon, pour l'année précédente. Le montant ne comprend pas les retours.	[Montant des ventes brutes]
Chiffre d'affaires brut (Zone)	Cette mesure calcule le total des ventes, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, au niveau de la zone. Le montant ne comprend pas les retours.	[Montant des ventes brutes]
Chiffre d'affaires cumulé prévu	Cette mesure système calcule le chiffre d'affaires cumulé prévu.	RunningSum([Montant des ventes prévisionnelles])
Chiffre d'affaires de packs	Cette mesure calcule la valeur totale des ventes de packs normales, soldées et promotionnelles. Le montant ne comprend pas les retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes de packs]
Chiffre d'affaires de packs (Année précédente)	Cette mesure calcule le total des ventes de packs normales, soldées et promotionnelles pour l'année précédente. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes de packs]
Chiffre d'affaires de packs (CAJ)	Cette mesure calcule les ventes de packs normales, soldées et promotionnelles cumulées annuelles à ce jour.	[Montant des ventes de packs]
Chiffre d'affaires de packs (CAJ, année précédente)	Cette mesure calcule le total cumulé annuel à ce jour des ventes de packs normales, soldées et promotionnelles pour	[Montant des ventes de packs]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
	l'année précédente.	
Chiffre d'affaires de packs (CHJ)	Cette mesure calcule les ventes de packs normales, soldées et promotionnelles, cumulées hebdomadaires à ce jour.	[Montant des ventes de packs]
Chiffre d'affaires de packs (CMJ)	Cette mesure calcule les ventes de packs normales, soldées et promotionnelles, sur la période cumulée à ce jour.	[Montant des ventes de packs]
Chiffre d'affaires de packs (CMJ, (Année précédente))	Cette mesure calcule le total des ventes de packs normales, soldées et promotionnelles pour la période cumulée à ce jour pour l'année précédente.	[Montant des ventes de packs]
Chiffre d'affaires de packs (CSJ)	Cette mesure calcule le total des ventes de packs normales, soldées et promotionnelles cumulées saisonnières à ce jour.	[Montant des ventes de packs]
Chiffre d'affaires de packs (Pack)	Cette mesure calcule le total des ventes de packs normales, soldées et promotionnelles au niveau du pack.	[Montant des ventes de packs]
Chiffre d'affaires de packs (STD, (Année précédente))	Cette mesure calcule le total des ventes de packs normales, soldées et promotionnelles cumulées saisonnières à ce jour, pour l'année précédente.	[Montant des ventes de packs]
Chiffre d'affaires de packs promotionnel	Cette mesure calcule la valeur totale des ventes de packs promotionnelles. Le montant ne comprend pas les retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes de packs]
Chiffre d'affaires de tous les rayons du marché au niveau FDM CRMA (MU) (Local)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du marché, en devise principale, pour tous les rayons au niveau FDM CRMA (zone de marché de niveau 1).	[Chiffre d'affaires du marché (Local)]
Chiffre d'affaires de tous les rayons du marché au niveau RMA (MU) (Local)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du marché, en devise principale, pour tous les rayons au niveau RMA (zone de marché de niveau 3).	[Chiffre d'affaires du marché (Local)]
Chiffre d'affaires des magasins comparables	Cette mesure calcule les ventes de magasins comparables, à l'exception des ventes de magasins qui n'ont pas été ouverts cinquante trois (53) semaines avant le début de la période de comparaison ou qui sont déjà fermés à la fin de ladite période.	[Montant des ventes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Chiffre d'affaires des magasins comparables (Année précédente)	Cette mesure calcule les ventes de magasins comparables pour l'AP, à l'exception des ventes de magasins qui n'ont pas été ouverts cinquante trois (53) semaines avant le début de la période de comparaison ou déjà fermés à la fin de ladite période.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires des soldes	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total des ventes soldées. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires des soldes de packs	Cette mesure calcule la valeur totale des ventes de packs soldées. Le montant ne comprend pas les retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes de packs]
Chiffre d'affaires des ventes promotionnelles (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des ventes promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires du marché	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du marché.	[Chiffre d'affaires du marché]
Chiffre d'affaires du marché (Année précédente)	Cette mesure calcule les ventes estimées en dollars qui auraient été enregistrées sans réduction de prix, promotion ou événement rayon, pour l'année précédente.	[Chiffre d'affaires du marché]
Chiffre d'affaires du marché (Cat. marché, FDM CRMA)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du marché, au niveau FDM CRMA (zone de marché de niveau 1), et au niveau de la catégorie de marché, en devise principale.	[Chiffre d'affaires du marché]
Chiffre d'affaires du marché (Cat. marché, FDM CRMA)(Local)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du marché, au niveau FDM CRMA (zone de marché de niveau 1), et au niveau de la catégorie de marché, en devise locale.	[Chiffre d'affaires du marché (Local)]
Chiffre d'affaires du marché (Cat. marché, RMA)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du marché, au niveau RMA (zone de marché de niveau 3), et au niveau de la catégorie de marché, en devise principale.	[Chiffre d'affaires du marché]
Chiffre d'affaires du marché (Cat. marché, RMA) (Local)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du marché, au niveau RMA (zone de marché de niveau 3), et au niveau de la catégorie de marché, en devise locale.	[Chiffre d'affaires du marché (Local)]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Chiffre d'affaires du marché (FDM CRMA)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du marché, au niveau du FDM CRMA (zone de marché de niveau 1).	[Chiffre d'affaires du marché]
Chiffre d'affaires du marché (FDM CRMA) (Local)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du marché, au niveau FDM CRMA (zone de marché de niveau 1), en devise locale.	[Chiffre d'affaires du marché (Local)]
Chiffre d'affaires du marché (FDM CRMA, (Année précédente))	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du marché, au niveau FDM CRMA (zone de marché de niveau 1), pour l'année précédente.	[Chiffre d'affaires du marché]
Chiffre d'affaires du marché (Food CRMA)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du marché, au niveau Food CRMA (zone de marché de niveau 2).	[Chiffre d'affaires du marché]
Chiffre d'affaires du marché (Food CRMA) (Local)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du marché, au niveau Food CRMA (zone de marché de niveau 2).	[Chiffre d'affaires du marché (Local)]
Chiffre d'affaires du marché (Food CRMA, (Année précédente))	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du marché, au niveau Food CRMA (zone de marché de niveau 2), pour l'année précédente.	[Chiffre d'affaires du marché]
Chiffre d'affaires du marché (Local)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du marché en devise locale.	[Chiffre d'affaires du marché (Local)]
Chiffre d'affaires du marché (Mois précédent)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires du marché au cours de la période précédente, par semaine.	[Chiffre d'affaires du marché]
Chiffre d'affaires du marché (Mois)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires du marché pour cette période.	[Chiffre d'affaires du marché]
Chiffre d'affaires du marché (Rayon du marché)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du marché pour tous les rayons du marché.	[Chiffre d'affaires du marché]
Chiffre d'affaires du marché (RMA)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du marché, au niveau du RMA (zone de marché de niveau 3).	[Chiffre d'affaires du marché]
Chiffre d'affaires du marché (RMA) (Local)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du marché, au niveau RMA (zone de marché de niveau 3), en devise locale.	[Chiffre d'affaires du marché (Local)]
Chiffre d'affaires du marché (RMA) (Local) (1)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du marché, au niveau RMA (zone de marché de niveau 3).	[Chiffre d'affaires du marché (Local)]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Chiffre d'affaires du marché (RMA, (Année précédente))	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du marché, au niveau RMA (zone de marché de niveau 3), pour l'année précédente.	[Chiffre d'affaires du marché]
Chiffre d'affaires du marché (Semaine précédente)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires du marché pour la semaine précédente, par semaine.	[Chiffre d'affaires du marché]
Chiffre d'affaires en journées d'approvisionnement	Cette mesure calcule les journées d'approvisionnement en se basant sur la valeur du stock disponible actuel p/r aux ventes moyennes pour la période d'évaluation sélectionnée.	$([Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final\ (Jour\ précédent)] / [Chiffre\ d'affaires\ moyen\ normal\ (Période\ en\ jours)])$
Chiffre d'affaires en journées d'approvisionnement (Dynamique)	Cette mesure calcule les journées d'approvisionnement en se basant sur la valeur du stock disponible actuel p/r aux ventes moyennes pour la période d'évaluation sélectionnée.	$([Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final\ (Jour\ précédent)] / [Chiffre\ d'affaires\ moyen\ normal\ (Période\ en\ jours)\ (Dynamique)])$
Chiffre d'affaires en semaines d'approvisionnement	Cette mesure calcule les semaines d'approvisionnement en se basant sur la valeur du stock disponible actuel p/r aux ventes moyennes pour la période d'évaluation sélectionnée.	$([Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final] * (1 / [Chiffre\ d'affaires\ moyen\ normal\ (Période\ en\ semaines)]))$
Chiffre d'affaires en semaines d'approvisionnement (Année précédente)	Cette mesure calcule les semaines d'approvisionnement en se basant sur la valeur du stock disponible actuel p/r aux ventes moyennes pour la période d'évaluation sélectionnée.	$([Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final\ (Année\ précédente)] / [Chiffre\ d'affaires\ moyen\ normal\ (Période\ en\ semaines)\ (Année\ précédente)])$
Chiffre d'affaires en semaines d'approvisionnement (Dynamique)	Cette mesure calcule les semaines d'approvisionnement en se basant sur la valeur du stock disponible actuel p/r aux ventes moyennes pour la période d'évaluation sélectionnée.	$([Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final\ (Semaine\ précédente)] / [Chiffre\ d'affaires\ moyen\ normal\ (Période\ en\ semaines)\ (Dynamique)])$
Chiffre d'affaires événementiel du marché	Cette mesure calcule le total des ventes en dollars pour tout article en position vedette, en rayon et/ou avec une réduction du prix.	[Chiffre d'affaires événementiel du marché]
Chiffre d'affaires événementiel du marché (Local)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total, en devise locale, pour tout article en position vedette, en rayon et/ou avec une réduction du prix.	[Chiffre d'affaires événementiel du marché (Local)]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Chiffre d'affaires incrémentiel	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires incrémentiel d'après les ventes de la période, de l'avant-période et de l'après-période.	$\frac{([Chiffre\ d'affaires\ (Période)] / [Nombre\ de\ semaines\ (Période)]) - ([Chiffre\ d'affaires\ (Avant-période)] / [Nombre\ de\ semaines\ (Avant-période)]) + ([Chiffre\ d'affaires\ (Après-période)] / [Nombre\ de\ semaines\ (Après-période)]) - ([Chiffre\ d'affaires\ (Avant-période)] / [Nombre\ de\ semaines\ (Avant-période)])}{1}$
Chiffre d'affaires incrémentiel du marché	Cette mesure calcule la différence de valeur entre les ventes événementielles du marché et les ventes normales du marché. Cette valeur représente l'écart en termes de ventes dû à l'événement.	$[Chiffre\ d'affaires\ événementiel\ du\ marché] - [Chiffre\ d'affaires\ normalisé\ du\ marché]$
Chiffre d'affaires moyen	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires moyen. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant moyen des ventes]
Chiffre d'affaires moyen (Année précédente)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires moyen de l'année précédente. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant moyen des ventes brutes]
Chiffre d'affaires moyen normal (Période en jours)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires moyen des ventes normales pour une période d'évaluation exprimée en jours.	[Montant moyen des ventes brutes]
Chiffre d'affaires moyen normal (Période en jours) (Dynamique)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires moyen des ventes normales pour une période d'évaluation exprimée en jours.	[Montant moyen des ventes brutes]
Chiffre d'affaires moyen normal (Période en semaines)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires moyen des ventes normales pour une période d'évaluation exprimée en semaines.	[Montant moyen des ventes brutes]
Chiffre d'affaires moyen normal (Période en semaines) (Année précédente)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires moyen des ventes normales pour une période d'évaluation exprimée en semaines, pour l'année précédente.	[Montant moyen des ventes brutes]
Chiffre d'affaires moyen normal (Période en semaines) (Année précédente) (Dynamique)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires moyen des ventes normales pour une période d'évaluation exprimée en semaines, pour l'année précédente.	[Montant moyen des ventes brutes]
Chiffre d'affaires moyen normal (Période en semaines)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires moyen des ventes normales pour une	[Montant moyen des ventes brutes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
(Dynamique)	période d'évaluation exprimée en semaines.	
Chiffre d'affaires moyen PA par espace alloué (Linéaire)	Cette mesure calcule les ventes moyennes du plan actuel, par unité linéaire d'espace alloué à un article.	$([\text{Chiffre d'affaires PA}] / [\text{Espace alloué moyen (Linéaire)}])$
Chiffre d'affaires moyen PA par espace alloué (Superficie)	Cette mesure calcule les ventes moyennes du plan actuel, par unité de superficie d'espace alloué moyen pour un article.	$([\text{Chiffre d'affaires PA}] / [\text{Espace alloué moyen (Superficie)}])$
Chiffre d'affaires moyen PA par espace alloué (Volume)	Cette mesure calcule les ventes moyennes du plan actuel, par unité de volume moyen d'espace alloué à un article.	$([\text{Chiffre d'affaires PA}] / [\text{Espace alloué moyen (Volume)}])$
Chiffre d'affaires moyen par magasin	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires moyen par magasin d'après le montant total des ventes et le nombre de magasins avec ventes. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	$([\text{Chiffre d'affaires}] / [\text{Nombre de magasins avec ventes}])$
Chiffre d'affaires moyen par magasin (Année précédente)	Cette mesure calcule, par semaine, le chiffre d'affaires moyen par magasin pour l'année précédente. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	$([\text{Chiffre d'affaires (Année précédente)}] / [\text{Nombre de magasins avec ventes (Année précédente)}])$
Chiffre d'affaires moyen par mois	Cette mesure calcule le montant des ventes sur le nombre de périodes de l'intervalle sélectionné. Ce montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	$([\text{Chiffre d'affaires}] / [\text{Nombre de mois}])$
Chiffre d'affaires moyen par semaine (Après-période)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires hebdomadaire moyen, d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles pour une après-période. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	$([\text{Chiffre d'affaires (Après-période)}] / [\text{Nombre de semaines (Après-période)}])$
Chiffre d'affaires moyen par semaine (Avant-période)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires hebdomadaire moyen, d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles pour une avant-période. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	$([\text{Chiffre d'affaires (Avant-période)}] / [\text{Nombre de semaines (Avant-période)}])$
Chiffre d'affaires moyen par semaine (Période)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires hebdomadaire moyen en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles pour une période. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	$([\text{Chiffre d'affaires (Période)}] / [\text{Nombre de semaines (Période)}])$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Chiffre d'affaires moyen par transaction	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires moyen par transaction d'après le montant total des ventes et le nombre de transactions ventes. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	$([\text{Chiffre d'affaires}] / [\text{Nombre de transactions ventes}])$
Chiffre d'affaires moyen par unité	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires moyen par unité. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	$((([\text{Chiffre d'affaires}] - [\text{Valeur des retours}]) / ([\text{Ventes en quantité}] - [\text{Unités retournées}]))$
Chiffre d'affaires normal	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total des ventes normales. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires normal (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des ventes normales. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires normal (Local)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires normal, dans la devise locale du magasin. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes (Local)]
Chiffre d'affaires normalisé du marché	Cette mesure calcule le montant en dollars des ventes estimées qui auraient été enregistrées sans réduction de prix, promotion ou événement rayon.	[Chiffre d'affaires normalisé de marché]
Chiffre d'affaires normalisé du marché (Année précédente)	Cette mesure calcule les ventes estimées en dollars qui auraient été enregistrées sans réduction de prix, promotion ou événement rayon, pour l'année précédente.	[Chiffre d'affaires normalisé de marché]
Chiffre d'affaires normalisé du marché (Local)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires estimé, en devise locale, qui aurait été enregistré sans réduction de prix, promotion ou événement rayon.	[Chiffre d'affaires normalisé du marché (Local)]
Chiffre d'affaires PA	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du plan actuel, en se basant sur le montant des ventes normales, soldées et promotionnelles. Cela s'entend hors retours.	[Montant des ventes du PA]
Chiffre d'affaires PA (Année précédente)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du plan pour l'année précédente, par semaine, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles du plan. L'inclusion des retours et de la TVA dépend de la source de données.	[Montant des ventes du PA]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Chiffre d'affaires PA (CAJ)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires cumulé annuel à ce jour du plan actuel, en se basant sur les montants des ventes normales, soldées et promotionnelles. Cela s'entend hors retours.	[Montant des ventes du PA]
Chiffre d'affaires PA (Chaîne)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du plan au niveau de la chaîne, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles du plan. L'inclusion des retours et de la TVA dépend de la source de données.	[Montant des ventes du PA]
Chiffre d'affaires PA (CMJ)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires mensuel cumulé à ce jour du plan actuel, en se basant sur les montants des ventes normales, soldées et promotionnelles. Cela s'entend hors retours.	[Montant des ventes du PA]
Chiffre d'affaires PA (CSJ du plan)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires du plan actuel pour la saison couverte par le plan à ce jour, en se basant sur le montant des ventes normales, soldées et promotionnelles. Cela s'entend hors retours.	[Montant des ventes du PA]
Chiffre d'affaires PA (District)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du plan au niveau du district, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles du plan. L'inclusion des retours et de la TVA dépend de la source de données.	[Montant des ventes du PA]
Chiffre d'affaires PA (Entreprise)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total de l'entreprise pour le plan actuel, en se basant sur le montant des ventes normales, soldées et promotionnelles. Cela s'entend hors retours.	[Montant des ventes du PA]
Chiffre d'affaires PA (Famille)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total de la famille pour le plan actuel, en se basant sur le montant des ventes normales, soldées et promotionnelles. Cela s'entend hors retours.	[Montant des ventes du PA]
Chiffre d'affaires PA (Groupe)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du groupe du plan actuel, en se basant sur le montant des ventes normales, soldées et promotionnelles. Cela s'entend hors retours.	[Montant des ventes du PA]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Chiffre d'affaires PA (Rayon)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du rayon du plan actuel, en se basant sur le montant des ventes normales, soldées et promotionnelles. Cela s'entend hors retours.	[Montant des ventes du PA]
Chiffre d'affaires PA (Région)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du plan au niveau de la région, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles du plan. L'inclusion des retours et de la TVA dépend de la source de données.	[Montant des ventes du PA]
Chiffre d'affaires PA (Semaine précédente)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du plan pour la semaine précédente, par semaine, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles du plan. L'inclusion des retours et de la TVA dépend de la source de données.	[Montant des ventes du PA]
Chiffre d'affaires PA (Site)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du groupe du plan actuel, en se basant sur le montant des ventes normales, soldées et promotionnelles. Cela s'entend hors retours.	[Montant des ventes du PA]
Chiffre d'affaires PA (Zone)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du plan actuel, en se basant sur le montant des ventes normales, soldées et promotionnelles. Cela s'entend hors retours.	[Montant des ventes du PA]
Chiffre d'affaires PA en semaines d'approvisionnement	Cette mesure calcule les semaines d'approvisionnement en se basant sur la valeur du stock disponible du plan actuel p/r aux ventes moyennes pour la période d'évaluation sélectionnée.	$([Valeur\ vente\ FP\ PA] / [Chiffre\ d'affaires\ moyen\ normal\ (Période\ en\ semaines)])$
Chiffre d'affaires PO	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du plan original, d'après le montant des ventes normales, soldées et promotionnelles. La valeur est nette, hors retours.	[Montant des ventes du PO]
Chiffre d'affaires PO (CAJ)	Cette mesure calcule, par semaine, le chiffre d'affaires annuel cumulé à ce jour du plan original, d'après le montant des ventes normales, soldées et promotionnelles. La valeur est nette, hors retours.	[Montant des ventes du PO]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Chiffre d'affaires PO (CMJ)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires de la période cumulée à ce jour du plan original, d'après le montant des ventes normales, soldées et promotionnelles. La valeur est nette, hors retours.	[Montant des ventes du PO]
Chiffre d'affaires PO (CSJ du plan)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires du plan original pour la saison à ce jour, d'après le montant des ventes normales, soldées et promotionnelles. La valeur est nette, hors retours.	[Montant des ventes du PO]
Chiffre d'affaires Po (Département)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du plan original du département, d'après le montant des ventes normales, soldées et promotionnelles. La valeur est nette, hors retours.	[Montant des ventes du PO]
Chiffre d'affaires PO (Entreprise)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du plan original de l'entreprise, d'après le montant des ventes normales, soldées et promotionnelles. La valeur est nette, hors retours.	[Montant des ventes du PO]
Chiffre d'affaires PO (Famille)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du plan original de la famille, d'après le montant des ventes normales, soldées et promotionnelles. La valeur est nette, hors retours.	[Montant des ventes du PO]
Chiffre d'affaires PO (Groupe)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du groupe du plan original, d'après le montant des ventes normales, soldées et promotionnelles. La valeur est nette, hors retours.	[Montant des ventes du PO]
Chiffre d'affaires PO (Rayon)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du plan original du rayon, d'après le montant des ventes normales, soldées et promotionnelles. La valeur est nette, hors retours.	[Montant des ventes du PO]
Chiffre d'affaires prévu	Cette mesure calcule le montant du chiffre d'affaires prévu.	[Montant des ventes prévisionnelles]
Chiffre d'affaires promotionnel	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires des ventes promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Chiffre d'affaires promotionnel (Local)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires promotionnel, dans la devise locale du magasin. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes (Local)]
Chiffre d'affaires promotionnel du marché	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total pour tout article en position vedette. Ce montant est également appelé Promotions principales du marché.	[Chiffre d'affaires promotionnel du marché]
Chiffre d'affaires promotionnel du marché (Année précédente)	Cette mesure calcule le total des ventes en dollars pour tout article en position vedette l'année précédente.	[Chiffre d'affaires promotionnel du marché]
Chiffre d'affaires promotionnel du marché (Local)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total, en devise locale, pour tout article en position vedette. Ce montant est également appelé Promotions principales du marché.	[Chiffre d'affaires promotionnel du marché (Local)]
Chiffre d'affaires total du marché FDM CRMA (MU)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du marché, en devise principale, pour toutes les catégories au niveau FDM CRMA (zone de marché de niveau 1).	[Chiffre d'affaires du marché]
Chiffre d'affaires total du marché FDM CRMA (MU) (Local)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du marché, en devise locale, pour toutes les catégories au niveau FDM CRMA (zone de marché de niveau 1).	[Chiffre d'affaires du marché (Local)]
Chiffre d'affaires total du marché RMA (MU)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du marché, en devise principale, pour toutes les catégories au niveau RMA (zone de marché de niveau 3).	[Chiffre d'affaires du marché]
Chiffre d'affaires total du marché RMA (MU) (Local)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du marché, en devise locale, pour toutes les catégories au niveau RMA (zone de marché de niveau 3).	[Chiffre d'affaires du marché (Local)]
Colis reçus	Cette mesure calcule le nombre de colis reçus d'après la quantité de colis fournie par le fournisseur principal.	[(Pièces reçues) / [Quantité colis du fournisseur principal]]
Colis vendus	Cette mesure calcule le nombre de colis vendus d'après la quantité de colis fournie par le fournisseur principal.	[(Ventes en quantité) / [Quantité colis du fournisseur principal]]
Contribution moyenne de l'article composant au chiffre d'affaires de packs	Cette mesure calcule la valeur dérivée par unité par article lorsque la vente s'effectue dans le cadre d'un pack.	[(Chiffre d'affaires de packs) / [Ventes de packs en quantité]]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Contribution moyenne de l'article composant au profit des packs	Cette mesure calcule le profit dérivé par unité par article lorsque la vente s'effectue dans le cadre d'un pack, en incluant les pertes de profit sur les retours.	$([\text{Profit des packs}] / [\text{Ventes de packs en quantité}])$
Coût des marchandises vendues	Cette mesure calcule le coût des marchandises vendues. Il est défini par les ventes moins le profit réalisé sur les ventes moins les pertes de profit sur les retours.	$([\text{Chiffre d'affaires}] - \text{Profit})$
Coût des marchandises vendues (Année précédente)	Cette mesure calcule le coût des marchandises vendues pour l'année précédente, par semaine.	$([\text{Chiffre d'affaires (Année précédente)}] - [\text{Profit (Année précédente)}])$
Coût des marchandises vendues (Après-période)	Cette mesure calcule de coût des marchandises vendues en se basant sur la différence entre les ventes, le profit réalisé sur les ventes et les pertes de profit sur les retours, pour une après-période.	$([\text{Chiffre d'affaires (Après-période)}] - [\text{Profit (Après-période)}])$
Coût des marchandises vendues (Avant-période)	Cette mesure calcule le coût des marchandises vendues en se basant sur la différence entre les ventes, le profit réalisé sur les ventes et les pertes de profit sur les retours, pour une avant-période.	$([\text{Chiffre d'affaires (Avant-période)}] - [\text{Profit (Avant-période)}])$
Coût des marchandises vendues (Période)	Cette mesure calcule de coût des marchandises vendues en se basant sur la différence entre les ventes, le profit réalisé sur les ventes et les pertes de profit sur les retours, pour une période.	$([\text{Chiffre d'affaires (Période)}] - [\text{Profit (Période)}])$
Coût des marchandises vendues PA	Cette mesure calcule le coût des marchandises vendues pour le plan. Il est défini par le chiffre d'affaires du plan moins la valeur du profit du plan.	$([\text{Chiffre d'affaires PA}] - [\text{Profit du PA}])$
Coût moyen des marchandises vendues par semaine (Après-période)	Cette mesure calcule la valeur moyenne hebdomadaire du coût des marchandises vendues pour une après-période.	$(([\text{Chiffre d'affaires (Après-période)}] - [\text{Profit (Après-période)}]) / [\text{Nombre de semaines (Après-période)}])$
Coût moyen des marchandises vendues par semaine (Avant-période)	Cette mesure calcule la valeur moyenne hebdomadaire du coût des marchandises vendues au cours d'une avant-période.	$(([\text{Chiffre d'affaires (Avant-période)}] - [\text{Profit (Avant-période)}]) / [\text{Nombre de semaines (Avant-période)}])$
Coût moyen des marchandises vendues par semaine (Période)	Cette mesure calcule la valeur moyenne hebdomadaire du coût des marchandises vendues au cours d'une période.	$(([\text{Chiffre d'affaires (Période)}] - [\text{Profit (Période)}]) / [\text{Nombre de semaines (Période)}])$
Coût net-net par magasin	Cette mesure calcule le nombre de magasins (sites) ayant des coûts nets-nets.	$([\text{Coûts nets-nets}] / [\text{Nombre de magasins avec coûts de}])$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
		transactions de remise])
Coût net-net par magasin (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre de magasins (sites) participant à la négociation avec les coûts nets-nets pour l'année précédente.	[(Coûts nets-nets (Année précédente)) / [Nombre de magasins avec coûts de transactions de remise (Année précédente)]]
Coût par unité envoyée pour une promotion	Cette mesure calcule les coûts de livraison de la promotion par client.	[Coût des promotions par courrier]
Coût unitaire des commandes sur contrat	Cette mesure calcule le coût de commande sur contrat par unité.	[(Valeur achat des commandes sur contrat] / [Quantité des commandes avec contrat])
Coûts nets	Cette mesure calcule le coût net fournisseur d'un article sur un site donné un jour donné en tant que prix d'achat de base, moins tout composant de négociation désigné par le détaillant comme applicable au coût net.	[Montant des coûts nets]
Coûts nets (Année précédente)	Cette mesure calcule les coûts nets fournisseur d'un article, pour l'année précédente. Ceci est défini comme le prix d'achat de base moins tout composant de négociation désigné par le détaillant comme applicable sur le coût net.	[Montant des coûts nets]
Coûts nets (Groupe)	Cette mesure calcule le coût net fournisseur d'un article sur un site donné un jour donné, pour un total de groupe en tant que prix d'achat de base moins tout composant de négociation désigné par le détaillant comme applicable au coût net.	[Montant des coûts nets]
Coûts nets (Groupe, Année précédente)	Cette mesure calcule les coûts nets fournisseur au niveau du groupe, pour l'année précédente. Ceci est défini comme le prix d'achat de base moins tout composant de négociation désigné par le détaillant comme applicable sur le coût net.	[Montant des coûts nets]
Coûts nets (Local)	Cette mesure calcule le coût net du fournisseur. Il est enregistré en devise locale.	[Montant des coûts nets (Local)]
Coûts nets (Mois précédent)	Cette mesure calcule le coût net du fournisseur pour la dernière période. Il est enregistré en devise principale.	[Montant des coûts nets]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Coûts nets absolus	Cette mesure calcule le coût net absolu du fournisseur. Il est enregistré en devise principale.	[Montant des coûts nets absolus]
Coûts nets absolus (Local)	Cette mesure calcule le coût net absolu du fournisseur. Il est enregistré en devise locale.	[Montant des coûts nets absolus (Local)]
Coûts nets absolus (Mois précédent)	Cette mesure calcule le coût net absolu du fournisseur pour la dernière période. Il est enregistré en devise principale.	[Montant des coûts nets absolus]
Coûts nets-nets	Cette mesure calcule le coût net-net du fournisseur. Il est enregistré en devise principale.	[Montant des coûts nets-nets]
Coûts nets-nets (Année précédente)	Cette mesure calcule les coûts net-net d'un ou de plusieurs articles sur un ou plusieurs sites pour l'année précédente.	[Montant des coûts nets-nets]
Coûts nets-nets (Local)	Cette mesure calcule le coût net-net du fournisseur. Il est enregistré en devise locale.	[Montant des coûts nets-nets (Local)]
Coûts nets-nets (Mois précédent)	Cette mesure calcule le coût net-net du fournisseur pour la dernière période. Il est enregistré en devise principale.	[Montant des coûts nets-nets]
Date de début de période	Cette mesure système calcule la date de début d'une période.	[Date de début de période]
Date de début de période - Date de début du magasin	Cette mesure système calcule le nombre de jours entre la date de début d'une période et la date de d'ouverture d'un magasin.	ApplySimple("Case When #1 is Null Then (#0-#2) Else (#0-#1) End";[Date de début de période];[Date d'ouverture du magasin];[Date de début de période])
Date de fermeture du magasin	Cette mesure système permet de soustraire une autre date de l'attribut, la date de fermeture du magasin.	[Date de fermeture du magasin]
Date de fermeture du magasin - Date de fin de période	Cette mesure système calcule le nombre de jours entre la date de fermeture d'un magasin et la date de fin d'une période.	ApplySimple("Case When #0 is Null Then ((#1-#2)+1) Else (#0-#2) End";[Date de fermeture du magasin];[Date de fin de période];[Date de fin de période])
Date de fin de période	Cette mesure système calcule la date de fin d'une période.	[Date de fin de période]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Date d'ouverture du magasin	Cette mesure système permet de soustraire une autre date de l'attribut, la date d'ouverture du magasin.	[Date d'ouverture du magasin]
Différence coûts nets absolus p/r au mois précédent	Cette mesure calcule la différence dans le coût net absolu du fournisseur entre cette période et la période précédente.	[(Coûts nets absolus] - [Coûts nets absolus (Mois précédent))]
Différence coûts nets p/r au mois précédent	Cette mesure calcule la différence dans le coût net du fournisseur entre cette période et la période précédente.	[(Coûts nets] - [Coûts nets (Mois précédent)])]
Différence coûts nets-nets p/r au mois précédent	Cette mesure calcule la différence dans le coût net-net du fournisseur entre cette période et la période précédente.	(([Coûts nets-nets] - [Coûts nets-nets (Mois précédent)]) / [Coûts nets-nets (Mois précédent)])]
Différence prix d'achat de base p/r au mois précédent	Cette mesure calcule la différence dans le prix d'achat de base du fournisseur entre cette période et la période précédente.	[(Prix d'achat de base] - [Prix d'achat de base (Mois précédent)])]
Distance linéaire	Cette mesure calcule l'espace alloué.	[Montant linéaire]
Distance linéaire (Année précédente)	Cette mesure calcule l'espace alloué l'année précédente.	[Montant linéaire]
Distance linéaire totale	Cette mesure calcule la distance linéaire totale allouée pour la période sélectionnée.	[Montant linéaire]
Distance linéaire totale (Année précédente)	Cette mesure calcule la distance linéaire totale allouée pour la période sélectionnée, l'année précédente.	[Montant linéaire]
Ecart de la part du marché par rayon (Local)	Cette mesure calcule l'écart entre la part de marché d'un rayon et la part de marché de tous les rayons lorsque tous les rayons sont comparés et ce sur les mêmes niveaux de marché. Cette mesure est fournie en devise locale.	[(Part de marché totale RMA à FDM CRMA (Local)] - [Part de marché du rayon RMA à FDM CRMA (Local)])]
Ecart de la part du rayon	Cette mesure calcule l'écart entre la part de marché d'un rayon et la part de marché de tous les rayons lorsque tous les rayons sont comparés et ce sur les mêmes niveaux de marché. Cette mesure est fournie en devise principale.	[(Part de marché totale RMA à FDM CRMA] - [Part de marché du rayon RMA à FDM CRMA])]
Ecart de la valeur normale p/r au prix normal des concurrents	Cette mesure calcule l'écart de prix entre la valeur vente normale moyenne d'un détaillant et le prix de vente normal de son concurrent.	(([Chiffre d'affaires normal] / [Ventes en quantité normales]) - [Prix normal moyen des concurrents])]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Ecart de la valeur promotionnelle p/r au prix promotionnel des concurrents	Cette mesure calcule l'écart de prix entre la valeur vente promotionnelle moyenne d'un détaillant et le prix promotionnel de son concurrent.	$(([\text{Chiffre d'affaires promotionnel}] / [\text{Ventes promotionnelles en quantité}]) - [\text{Prix promotionnel moyen des concurrents}])$
Ecart des unités de ventes p/r au mois précédent	Cette mesure calcule l'écart entre les ventes en quantité par rapport à la période précédente.	$([\text{Ventes en quantité}] - [\text{Ventes en quantité (Mois précédent)}])$
Ecart du chiffre d'affaires du marché p/r AP	Cette mesure calcule la contribution des ventes du marché aux ventes du marché de toute la catégorie.	$([\text{Chiffre d'affaires du marché}] - [\text{Chiffre d'affaires du marché (Année précédente)}])$
Ecart du chiffre d'affaires moyenne p/r prix des concurrents	Cette mesure calcule l'écart de prix entre le prix de vente moyen d'un détaillant et son concurrent.	$(([\text{Chiffre d'affaires}] / [\text{Ventes en quantité}]) - [\text{Prix moyen des concurrents}])$
Ecart du chiffre d'affaires p/r au mois précédent	Cette mesure calcule l'écart du chiffre d'affaires par rapport à la période précédente.	$([\text{Chiffre d'affaires}] - [\text{Chiffre d'affaires (Mois précédent)}])$
Ecart du taux de ponctualité	Cette mesure calcule l'écart du taux de ponctualité par rapport à l'année précédente.	$(([\text{Taux de ponctualité}] - [\text{Taux de ponctualité (Année précédente)}]) / [\text{Taux de ponctualité (Année précédente)}])$
Ecart du taux de qualité	Cette mesure calcule l'écart du taux de qualité d'un fournisseur par rapport à l'année précédente.	$(([\text{Taux de qualité}] - [\text{Taux de qualité (Année précédente)}]) / [\text{Taux de qualité (Année précédente)}])$
Ecart du taux de traitement des commandes	Cette mesure calcule l'écart du taux de traitement des commandes par rapport à l'année précédente.	$(([\text{Taux de traitement des commandes}] - [\text{Taux de traitement des commandes (Année précédente)}]) / [\text{Taux de traitement des commandes (Année précédente)}])$
Ecart entre la valeur de marge brute et l'année précédente	Cette mesure calcule la différence entre la valeur de marge brute de l'année en cours et la valeur de marge brute de l'année précédente, par semaine.	$([\text{Valeur de la marge brute}] - [\text{Valeur de la marge brute (Année précédente)}])$
Ecart entre la valeur de marge brute et l'année précédente (CAJ)	Cette mesure calcule la différence entre la valeur cumulée annuelle à ce jour de la marge brute de l'année en cours et la valeur cumulée annuelle à ce jour de la marge brute de l'année précédente.	$([\text{Valeur de la marge brute (CAJ)}] - [\text{Valeur de la marge brute (CAJ, Année précédente)}])$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Ecart entre la valeur de marge brute et l'année précédente (CMJ)	Cette mesure calcule la différence entre la valeur de marge brute de l'année en cours, pour la période cumulée à ce jour et la valeur de marge brute de l'année précédente, pour la période cumulée.	$([Valeur\ de\ la\ marge\ brute\ (CMJ)] - [Valeur\ de\ la\ marge\ brute\ (CMJ,\ Année\ précédente)])$
Ecart entre la valeur de marge brute et l'année précédente (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la différence entre la valeur de marge brute de l'année en cours, pour la saison couverte par le plan à ce jour et la valeur de marge brute de l'année précédente, pour la saison couverte par le plan à ce jour.	$([Valeur\ de\ la\ marge\ brute\ (CSJ\ du\ plan)] - [Valeur\ de\ la\ marge\ brute\ (CSJ\ du\ plan,\ Année\ précédente)])$
Ecart entre la valeur de marge brute et le PA	Cette mesure calcule la différence entre la valeur de la marge brute de l'année en cours et la valeur de la marge brute du plan actuel.	$([Valeur\ de\ la\ marge\ brute] - [Valeur\ de\ marge\ brute\ PA])$
Ecart entre la valeur de marge brute et le PA (CAJ)	Cette mesure calcule la différence entre la valeur cumulée annuelle à ce jour de la marge brute de l'année en cours, et la valeur cumulée annuelle à ce jour de la marge brute du plan actuel.	$([Valeur\ de\ la\ marge\ brute\ (CAJ)] - [Valeur\ de\ marge\ brute\ PA\ (CAJ)])$
Ecart entre la valeur de marge brute et le PA (CMJ)	Cette mesure calcule la différence entre la valeur de la marge brute de l'année en cours, pour la période cumulée à ce jour et la valeur de la marge brute du plan actuel, pour la période cumulée à ce jour.	$([Valeur\ de\ la\ marge\ brute\ (CMJ)] - [Valeur\ de\ marge\ brute\ PA\ (CMJ)])$
Ecart entre la valeur de marge brute et le PA (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la différence entre la valeur de la marge brute de l'année en cours, pour la saison couverte par le plan à ce jour et la valeur de la marge brute du plan actuel, pour la saison couverte par le plan à ce jour.	$([Valeur\ de\ la\ marge\ brute\ (CSJ\ du\ plan)] - [Valeur\ de\ marge\ brute\ PA\ (CSJ\ du\ plan)])$
Ecart entre valeur de MB et PO	Cette mesure calcule la différence entre la valeur de la marge brute de l'année en cours et la valeur de la marge brute du plan original.	$([Valeur\ de\ la\ marge\ brute] - [Valeur\ de\ marge\ brute\ PO])$
Ecart entre valeur de MB et PO (CAJ)	Cette mesure calcule la différence entre la valeur cumulée annuelle à ce jour de la marge brute de l'année en cours et la valeur cumulée annuelle à ce jour de la marge brute du plan original.	$([Valeur\ de\ la\ marge\ brute\ (CAJ)] - [Valeur\ de\ marge\ brute\ PO\ (CAJ)])$
Ecart entre valeur de MB et PO (CMJ)	Cette mesure calcule la différence entre la valeur de marge brute de l'année en cours, pour la période cumulée à ce jour et la valeur de marge brute du plan original,	$([Valeur\ de\ la\ marge\ brute\ (CMJ)] - [Valeur\ de\ marge\ brute\ PO\ (CMJ)])$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
	pour la période cumulée à ce jour.	
Ecart entre valeur de MB et PO (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la différence entre la valeur de marge brute de l'année en cours, pour la saison couverte par le plan à ce jour et la valeur de marge brute du plan original, pour la saison couverte par le plan à ce jour.	$[(\text{Valeur de la marge brute (CSJ du plan)}) - (\text{Valeur de marge brute PO (CSJ du plan)})]$
Ecart opportunité	Cette mesure calcule l'évolution du CA pour une famille donnée qui, si réalisée, entraînerait que la valeur de la part de la famille correspondrait à la valeur de la part pour toutes les familles. Cette mesure est fournie en devise principale.	$[(\text{Ecart de la part du rayon}) * (\text{Chiffre d'affaires du marché (Cat. marché, FDM CRMA)})]$
Ecart opportunité (Local)	Cette mesure calcule l'évolution du CA pour une famille donnée qui, si réalisée, entraînerait que la valeur de la part de la famille correspondrait à la valeur de la part pour toutes les familles. Cette mesure est fournie en devise locale.	$[(\text{Ecart de la part du marché par rayon (Local)}) * (\text{Chiffre d'affaires du marché (Cat. marché, FDM CRMA)(Local)})]$
Ecart p/r à l'accroissement des ventes du marché	Cette mesure calcule l'écart entre les ventes détaillant en se basant sur le différentiel de croissance des ventes du détaillant par rapport à la croissance des ventes du marché pour l'année précédente, par semaine.	$(((\text{\% Variation du chiffre d'affaires du marché p/r à l'année précédente}) - (\text{\% Variation du chiffre d'affaires p/r à l'année précédente})) * (\text{Chiffre d'affaires})]$
Engagements PA	Cette mesure calcule la valeur des articles commandés mais non approuvés du plan actuel.	[Montant du prix de vente des engagements PA]
Engagements PO	Cette mesure calcule la valeur du plan original des articles commandés, mais non approuvés.	[Montant du prix de vente des engagements du PO]
Espace alloué moyen (Année précédente) (Linéaire)	Cette mesure calcule l'espace alloué moyen, en unités linéaires, l'année précédente.	[Montant moyen linéaire]
Espace alloué moyen (Année précédente) (Superficie)	Cette mesure calcule l'espace alloué moyen, en unités de superficie, l'année précédente.	[Superficie moyenne]
Espace alloué moyen (Année précédente) (Volume)	Cette mesure calcule l'espace alloué moyen l'année précédente, en unités de volume.	[Volume moyen]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Espace alloué moyen (Article, Région) (Linéaire)	Cette mesure calcule la distance linéaire moyenne allouée pour tous les articles au niveau de la région.	[Montant moyen linéaire]
Espace alloué moyen (Linéaire)	Cette mesure calcule l'espace alloué moyen, en unités linéaires.	[Montant moyen linéaire]
Espace alloué moyen (Superficie)	Cette mesure calcule l'espace alloué moyen, en unités de superficie.	[Superficie moyenne]
Espace alloué moyen (Volume)	Cette mesure calcule l'espace alloué moyen, en unités de volume.	[Volume moyen]
Espace alloué moyen maximum (Linéaire)	Cette mesure calcule l'espace alloué maximum par article, en unités linéaires.	[Montant moyen linéaire maximum]
Espace alloué moyen maximum (Superficie)	Cette mesure calcule l'espace alloué maximum par article, en unités de superficie.	[Superficie moyenne maximum]
Espace alloué moyen maximum (Volume)	Cette mesure calcule l'espace alloué maximum par article, en unités de volume.	[Volume maximum moyen]
Espace alloué moyen minimum (Linéaire)	Cette mesure calcule l'espace alloué minimum par article, en unités linéaires.	[Montant moyen linéaire minimum]
Espace alloué moyen minimum (Superficie)	Cette mesure calcule l'espace alloué minimum par article, en unités de superficie.	[Superficie moyenne minimum]
Espace alloué moyen minimum (Volume)	Cette mesure calcule l'espace alloué minimum par article, en unités de volume.	[Volume minimum moyen]
Indic chiffre d'affaires (Année précédente) (MU)	Indicateur système faisant référence aux tables des ventes pour références vérifiables sur les ventes pour segment et site donnés dans année précédente par semaine. Filtre mesure par défaut : Dimensions mesures uniquement. Montant net hors retours.	[Montant des ventes]
Indic chiffre d'affaires (Article)	Cet indicateur système fait référence aux tables des ventes afin d'obtenir des références vérifiables sur les ventes pour un article donné. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Indic chiffre d'affaires (Article, Site, Jour) (MU)	Indicateur système faisant référence aux tables des ventes pour avoir des références vérifiables sur les ventes pour jour, article et site donnés. Filtre mesure par défaut : "Dimensions mesures uniquement". Montant hors retours mais avec TVA.	[Montant des ventes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Indic chiffre d'affaires (Article, Site, Semaine) (MU)	Indicateur système faisant référence aux tables des ventes pour avoir des références vérifiables sur les ventes pour article, semaine et site donnés. Filtre mesure par défaut : "Dimensions mesures uniquement". Montant hors retours mais avec TVA.	[Montant des ventes]
Indic chiffre d'affaires (Site)	Cet indicateur système fait référence aux tables des ventes afin d'obtenir des références vérifiables sur les ventes pour un site donné. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Indic chiffre d'affaires (Site, (Année précédente)) (MU)	Indicateur système faisant référence aux tables des ventes pour avoir des références vérifiables sur les ventes pour article, semaine et site donnés. Filtre mesure par défaut : "Dimensions mesures uniquement". Montant hors retours mais avec TVA.	[Montant des ventes]
Indicateur du SD (Article, Jour)	Cet indicateur système fait référence aux tables des ventes afin d'obtenir des références vérifiables sur les ventes pour un article donné.	[Indicateur du SD (quantité)]
Indicateur du SD (Site)	Cette mesure système indique les tables des stocks afin d'obtenir des références vérifiables sur les stocks disponibles pour un site donné.	[Indicateur du SD (quantité)]
MBRSI	Cette mesure calcule le retour de marge brute sur les investissements, d'après la valeur de marge brute divisée par le coût du stock moyen.	$([Valeur\ de\ la\ marge\ brute] / [Valeur\ achat\ moyenne\ des\ stocks])$
MBRSI (Année précédente)	Cette mesure calcule le retour de marge brute sur les investissements de l'année précédente, d'après la valeur de marge brute divisée par le coût du stock moyen de l'année précédente.	$([Valeur\ de\ la\ marge\ brute\ (Année\ précédente)] / [Valeur\ achat\ moyenne\ des\ stocks\ (Année\ précédente)])$
MBRSI PA	Cette mesure calcule la marge brute retour sur investissement du plan actuel, en divisant la valeur de la marge brute du plan actuel par le coût moyen du stock du plan actuel.	$([Valeur\ de\ marge\ brute\ PA] / [Valeur\ achat\ moyenne\ du\ stock\ PA])$
MBRSI PO	Cette mesure calcule la marge brute retour sur investissement du plan original, en divisant la valeur de la marge brute du	$([Valeur\ de\ marge\ brute\ PO] / [Valeur\ achat\ moyenne\ de\ stock\ du\ PO])$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
	plan original par le coût moyen du stock du plan original.	
MBRV	Cette mesure mesure le retour de marge brute sur l'espace alloué.	$\frac{([\text{Profit sur les coûts nets-nets}] / [\text{Distance linéaire}])}{}$
MBRV (Année précédente)	Cette mesure mesure le retour de marge brute sur l'espace alloué de l'année précédente.	$\frac{([\text{Profit sur les coûts nets-nets (Année précédente)}] / [\text{Distance linéaire (Année précédente)}])}{}$
Montant des coûts	Cette mesure calcule le montant du coût moyen.	[Montant moyen des coûts]
Montant des coûts (CAJ)	Cette mesure calcule le montant du coût moyen cumulé annuel à ce jour par unité.	[Montant moyen des coûts]
Montant des pertes sur les retours	Cette mesure calcule les pertes de profit sur les retours.	[Montant du profit sur les retours]
Montant des remises accordées au personnel	Cette mesure calcule le montant des remises au personnel. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes brutes avec remise au personnel]
Montant du coût maximum des factures fournisseur	Cette mesure calcule les coûts maximums des factures pour le fournisseur, l'article, le site et le jour sélectionnés pour le rapport.	[Montant du coût maximum des factures fournisseur]
Montant du coût minimum des factures fournisseur	Cette mesure calcule les coûts minimums des factures pour le fournisseur, l'article, le site et le jour sélectionnés pour le rapport.	[Montant du coût minimum des factures fournisseur]
Montant moyen des coûts de facture de fournisseur	Cette mesure calcule les coûts moyens des factures pour le fournisseur, l'article, le site et le jour sélectionnés pour le rapport.	[Montant moyen des coûts de facture de fournisseur]
Moyenne des articles du marché par vente en magasin	Cette mesure calcule le nombre moyen d'UPC différents pour le produit sélectionné disponibles dans chaque magasin disposant de ce produit.	[Moyenne d'articles du marché par vente moyenne en magasin]
Moyenne des heures d'avance	Cette mesure calcule la durée moyenne d'avance d'une livraison, en heures, en se basant sur les dates du bon de commande ou sur l'avis préalable d'expédition.	[Moyenne des heures d'avance]
Moyenne des heures de retard	Cette mesure calcule la durée moyenne de retard d'une livraison, en heures, en se basant sur les dates du bon de commande ou sur l'avis préalable d'expédition.	[Moyenne des heures de retard]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Moyenne des jours d'avance	Cette mesure calcule la durée moyenne d'avance d'une livraison, en jours, en se basant sur les dates du bon de commande ou sur l'avis préalable d'expédition.	[Moyenne des jours d'avance]
Moyenne des jours de retard	Cette mesure calcule la durée moyenne du retard d'une livraison, en jours, en se basant sur les dates du bon de commande ou sur l'avis préalable d'expédition.	[Moyenne des jours de retard]
Moyenne des ventes par espace alloué (Année précédente) (Linéaire)	Cette mesure calcule les ventes moyennes générées par unité linéaire moyenne d'espace alloué, l'année précédente, par jour.	$\frac{[\text{Chiffre d'affaires moyen (Année précédente)}]}{[\text{Espace alloué moyen (Année précédente) (Linéaire)}]}$
Moyenne des ventes par espace alloué (Année précédente) (Superficie)	Cette mesure calcule les ventes moyennes générées par unité moyenne de superficie d'espace alloué, l'année précédente, par jour.	$\frac{[\text{Chiffre d'affaires moyen (Année précédente)}]}{[\text{Espace alloué moyen (Année précédente) (Superficie)}]}$
Moyenne des ventes par espace alloué (Année précédente) (Volume)	Cette mesure calcule les ventes moyennes générées par unité de volume moyen d'espace alloué, l'année précédente, par jour.	$\frac{[\text{Chiffre d'affaires moyen (Année précédente)}]}{[\text{Espace alloué moyen (Année précédente) (Volume)}]}$
Moyenne des ventes par espace alloué (Linéaire)	Cette mesure calcule les ventes moyennes générées par unité linéaire moyenne d'espace alloué.	$\frac{[\text{Chiffre d'affaires moyen}]}{[\text{Espace alloué moyen (Linéaire)}]}$
Moyenne des ventes par espace alloué (Superficie)	Cette mesure calcule les ventes moyennes générées par unité de superficie d'espace alloué moyen.	$\frac{[\text{Chiffre d'affaires moyen}]}{[\text{Espace alloué moyen (Superficie)}]}$
Moyenne des ventes par espace alloué (Volume)	Cette mesure calcule les ventes moyennes générées par unité de volume moyen d'espace alloué.	$\frac{[\text{Chiffre d'affaires moyen}]}{[\text{Volume moyen}]}$
Nombre d'articles	Cette mesure calcule le nombre d'articles différents.	[Nombre d'articles]
Nombre d'articles (Rayon)	Cette mesure calcule le nombre d'articles différents dans un rayon.	[Nombre d'articles]
Nombre d'articles avec vente promotionnelles	Cette mesure calcule le nombre d'articles avec des ventes promotionnelles.	[Nombre d'articles avec ventes]
Nombre d'articles avec ventes	Cette mesure calcule le nombre d'articles différents auxquels des ventes sont associées.	[Nombre d'articles avec ventes]
Nombre d'articles avec ventes (Calendrier) (MU)	Cette mesure système calcule le nombre d'articles différents auxquels de ventes sont associées.	[Nombre d'articles avec ventes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Nombre d'articles avec ventes (Rayon de marché)	Cette mesure calcule le nombre d'articles différents auxquels des ventes sont associées, au niveau du rayon du marché.	[Nombre d'articles avec ventes]
Nombre d'articles avec ventes (Rayon) (MU)	Cette mesure calcule le nombre de tous les articles différents avec ventes au sein d'un rayon particulier quel que soit le filtre ou le modèle.	[Nombre d'articles avec ventes]
Nombre d'articles du marché avec ventes (Catégorie marché)	Cette mesure calcule le nombre de tous les articles de marché différents avec des ventes dans une famille de marché particulière.	[Nombre d'articles propres au marché avec ventes]
Nombre d'articles en stock	Cette mesure calcule le nombre d'articles différents en stock pour lesquels la valeur des unités disponibles de fin la plus récente est supérieure à zéro.	[Nombre d'articles en stock]
Nombre d'articles entreposés (Rayon, Semaine)	Cette mesure calcule le nombre d'articles différents en stock dans le rayon et en semaine.	[Nombre d'articles en stock]
Nombre d'articles fournis	Cette mesure calcule le nombre d'articles fournis par le fournisseur principal.	[Nombre d'articles]
Nombre de jours	Cette mesure calcule le nombre de jours différents.	[Nombre de jours]
Nombre de jours (Mois)	Cette mesure calcule le nombre total de jours au cours d'un mois particulier.	[Nombre de jours]
Nombre de jours avec ventes	Cette mesure calcule le nombre de magasins différents (sites) où le chiffre d'affaires est supérieur à zéro.	[Nombre de jours avec ventes]
Nombre de jours en position vedette	Cette mesure calcule le nombre de jours qu'un article est en position vedette.	[Nombre de jours en position vedette]
Nombre de jours en rayon	Cette mesure calcule le nombre de jours qu'un article passe en rayon.	[Nombre de jours en rayon]
Nombre de jours en rupture de stock	Cette mesure calcule le nombre de jours différents où la situation du stock est égale à zéro.	[Nombre de jours de stock]
Nombre de livraisons	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons optimales, excédentaires, inférieures aux objectifs et erronées effectuées par un fournisseur.	((([Nombre de livraisons optimales] + [Nombre de livraisons excédentaires]) + [Nombre de livraisons inférieures aux objectifs]) + [Nombre de livraisons erronées])

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Nombre de livraisons (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons optimales, excédentaires, inférieures aux objectifs et erronées effectuées par un fournisseur au cours de l'année précédente.	((([Nombre de livraisons optimales (Année précédente)] + [Nombre de livraisons excédentaires (Année précédente)]) + [Nombre de livraisons inférieures aux objectifs Nombre de livraisons inférieures aux objectifs]) + [Nombre de livraisons erronées (Année précédente)])
Nombre de livraisons de commande complète	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons reçues où la quantité reçue est égale à celle indiquée sur le bon de commande. Il s'agit du nombre de livraisons de commande complète.	[Nombre de livraisons de commande complète]
Nombre de livraisons de commande complète (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons reçues l'année précédente pour lesquelles la quantité reçue est égale à celle indiquée sur le bon de commande. Il s'agit du nombre de livraisons de commande complètes pour l'année précédente.	[Nombre de livraisons de commande complète]
Nombre de livraisons de commandes	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons reçues pour satisfaire les commandes. Il s'agit du nombre de livraisons de commandes.	((([Nombre de livraisons de commande complète] + [Nombre de livraisons partielles]) + [Nombre de livraisons en excédent])
Nombre de livraisons de commandes (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons reçues au cours de l'année précédente pour satisfaire les commandes. Il s'agit du nombre de livraisons de commandes de l'année précédente.	((([Nombre de livraisons de commande complète (Année précédente)] + [Nombre de livraisons partielles (Année précédente)]) + [Nombre de livraisons en excédent (Année précédente)])
Nombre de livraisons de commandes manquées	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons manquées sur les bons de commande en retard. Il s'agit du nombre de livraisons de commande manquées.	[Nombre de livraisons de commandes manquées]
Nombre de livraisons de commandes manquées (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons manquées sur les bons de commande en retard au cours de l'année précédente. Il s'agit du nombre de livraisons de commandes manquées de l'année précédente.	[Nombre de livraisons de commandes manquées]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Nombre de livraisons d'expéditions manquées	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons manquées sur les expéditions attendues. Il s'agit du nombre de livraisons d'expédition manquées.	[Nombre de livraisons manquées avec avis préalable d'expédition]
Nombre de livraisons d'expéditions manquées (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons manquées au cours de l'année précédente p/r aux expéditions attendues. Il s'agit du nombre de livraisons d'expédition manquées de l'année précédente.	[Nombre de livraisons manquées avec avis préalable d'expédition]
Nombre de livraisons en excédent	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons reçues où la quantité reçue est supérieure à celle indiquée sur le bon de commande. Il s'agit du nombre de livraisons en excédent.	[Unités reçues]
Nombre de livraisons en excédent (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons reçues l'année précédente pour lesquelles la quantité reçue est supérieure à celle indiquée sur le bon de commande. Il s'agit du nombre de livraisons en excédent de l'année précédente.	[Unités reçues]
Nombre de livraisons erronées	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons où une quantité a été reçue pour des articles non commandés. Il s'agit du nombre de livraisons erronées.	[Nombre de livraisons erronées]
Nombre de livraisons erronées (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons effectuées l'année précédente pour lesquelles une quantité a été reçue pour des articles non commandés. Il s'agit du nombre de livraisons erronées de l'année précédente.	[Nombre de livraisons erronées]
Nombre de livraisons excédentaires	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons où la quantité d'articles reçue est supérieure aux prévisions. Il s'agit du nombre de livraisons excédentaires.	[Nombre de livraisons excédentaires]
Nombre de livraisons excédentaires (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons effectuées l'année précédente pour lesquelles la quantité d'articles reçue est supérieure aux prévisions. Il s'agit du nombre de livraisons excédentaires de l'année précédente.	[Nombre de livraisons excédentaires]
Nombre de livraisons inférieures aux objectifs	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons où la quantité d'articles reçue est inférieure aux prévisions. Il s'agit du	[Nombre de livraisons inférieures aux objectifs]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
	nombre de livraisons inférieures aux objectifs.	
Nombre de livraisons inférieures aux objectifs Nombre de livraisons inférieures aux objectifs	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons effectuées l'année précédente pour lesquelles la quantité d'articles reçue est inférieure aux prévisions. Il s'agit du nombre de livraisons inférieures aux objectifs de l'année précédente.	[Nombre de livraisons inférieures aux objectifs]
Nombre de livraisons manquées	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons qui ne sont pas arrivées en temps voulu en se basant sur le planning, les dates du bon de commande ou les avis d'expédition. Il s'agit du nombre de livraisons manquées.	(([Nombre de livraisons d'expéditions manquées] + [Nombre de livraisons de commandes manquées]) + [Nombre de livraisons prévues manquées])
Nombre de livraisons manquées (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons qui ne sont pas arrivées en temps voulu en se basant sur le planning, les dates du bon de commande ou les avis d'expédition pour l'AP. Il s'agit du nombre de livraisons manquées de l'AP.	(([Nombre de livraisons d'expéditions manquées (Année précédente)] + [Nombre de livraisons de commandes manquées (Année précédente)]) + [Nombre de livraisons prévues manquées (Année précédente)])
Nombre de livraisons non prévues	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons reçues qui n'étaient pas prévues. Il s'agit du nombre de livraisons non prévues.	[Nombre de livraisons non prévues]
Nombre de livraisons optimales	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons où la quantité d'articles reçue est conforme aux prévisions. Il s'agit du nombre de livraisons optimales.	[Nombre de livraisons optimales]
Nombre de livraisons optimales (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons de l'année précédente pour lesquelles la quantité d'articles reçue était conforme aux prévisions. Il s'agit du nombre de livraisons optimales de l'année précédente.	[Nombre de livraisons optimales]
Nombre de livraisons partielles	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons effectuées où le bon de commande n'a été reçu que partiellement. Il s'agit du nombre de livraisons partielles.	[Nombre de livraisons partielles]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Nombre de livraisons partielles (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons effectuées au cours de l'année précédente pour lesquelles le bon de commande a été partiellement reçu. Il s'agit du nombre de livraisons de commandes partielles de l'année précédente.	[Nombre de livraisons partielles]
Nombre de livraisons ponctuelles	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons ponctuelles.	[Nombre de livraisons ponctuelles]
Nombre de livraisons ponctuelles (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons ponctuelles de l'année précédente.	[Nombre de livraisons ponctuelles]
Nombre de livraisons prématurées	Cette formule de base calcule le nombre total de livraisons prématurées.	[Nombre de livraisons prématurées]
Nombre de livraisons prématurées (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons prématurées de l'année précédente.	[Nombre de livraisons prématurées]
Nombre de livraisons prévues	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons attendues en se basant sur les plannings fournisseur, les dates du bon de commande et les avis préalables d'expédition.	((([Nombre de livraisons ponctuelles] + [Nombre de livraisons prématurées]) + [Nombre de livraisons tardives]) + [Nombre de livraisons manquées])
Nombre de livraisons prévues (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons attendues pour l'année précédente en se basant sur les plannings fournisseur, les dates du bon de commande et les avis préalables d'expédition.	((([Nombre de livraisons ponctuelles (Année précédente)] + [Nombre de livraisons prématurées (Année précédente)]) + [Nombre de livraisons tardives (Année précédente)]) + [Nombre de livraisons manquées (Année précédente)])
Nombre de livraisons prévues manquées	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons manquées à partir des expéditions programmées attendues. Il s'agit du nombre de livraisons programmées manquées.	[Nombre de livraisons prévues manquées]
Nombre de livraisons prévues manquées (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons manquées au cours de l'année précédente p/r expéditions programmées attendues. Il s'agit du nombre de livraisons programmées manquées de l'année précédente.	[Nombre de livraisons prévues manquées]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Nombre de livraisons tardives	Cette formule de base calcule le nombre total de livraisons tardives.	[Nombre de livraisons tardives]
Nombre de livraisons tardives (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons tardives de l'année précédente.	[Nombre de livraisons tardives]
Nombre de magasins	Cette mesure calcule le nombre total de magasins différents.	[Nombre de magasins]
Nombre de magasins avec coûts de transactions de remise	Cette mesure calcule le nombre de magasins (sites) différents participant à la négociation.	[Nombre de magasins avec coûts de transactions de remise]
Nombre de magasins avec coûts de transactions de remise (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre de magasins (sites) différents participant à la négociation pour l'année précédente.	[Nombre de magasins avec coûts de transactions de remise]
Nombre de magasins avec stock	Cette mesure calcule le nombre de magasins différents où la situation du stock est supérieure à zéro.	[Nombre de magasins avec stock]
Nombre de magasins avec ventes	Cette mesure calcule le nombre de magasins différents (sites) où le chiffre d'affaires est supérieur à zéro.	[Nombre de magasins avec ventes]
Nombre de magasins avec ventes (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre de magasins différents (sites) au niveau du segment, site, jour où le chiffre d'affaires pour un jour, l'année précédente, est supérieur à zéro.	[Nombre de magasins avec ventes]
Nombre de magasins avec ventes (Calendrier) (MU)	Cette mesure système calcule le nombre de magasins différents (sites) ayant des ventes.	[Nombre de magasins avec ventes]
Nombre de magasins avec ventes promotionnelles	Cette mesure calcule le nombre de magasins différents avec des promotions.	[Nombre de magasins avec ventes]
Nombre de mois	Cette mesure calcule le nombre de périodes différentes.	[Nombre de mois]
Nombre de pièces du SDI	Cette mesure calcule la quantité d'unités du stock disponible au début d'une période sélectionnée.	[Indicateur du SD (quantité)]
Nombre de pièces du stock disponible final	Cette mesure calcule la quantité d'unités du stock disponible à la fin d'une période sélectionnée.	[Indicateur du SD (quantité)]
Nombre de pièces du stock disponible final (Durée, Org)	Cette mesure calcule la quantité d'unités du stock disponible à la fin d'une période sélectionnée.	[Indicateur du SD (quantité)]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Nombre de pièces du stock disponible final (Jour précédent)	Cette mesure calcule la quantité d'unités du stock disponible à la fin d'une période sélectionnée, pour le jour précédent.	[Indicateur du SD (quantité)]
Nombre de pièces du stock disponible final (Semaine précédente)	Cette mesure calcule le stock disponible final disponible de la semaine précédente.	[Indicateur du SD (quantité)]
Nombre de pièces du stock disponible final (SUM)	Cette mesure calcule la valeur vente totale pour tout le stock disponible sur une période de temps sélectionnée.	[Indicateur du SD (quantité)]
Nombre de semaines	Cette mesure calcule le nombre de semaines différentes.	[Nombre de semaines]
Nombre de semaines (Après-période)	Cette mesure calcule le nombre de semaines différentes au cours d'une après-période.	[Nombre de semaines]
Nombre de semaines (Avant-période)	Cette mesure calcule le nombre de semaines différentes au cours d'une avant-période.	[Nombre de semaines]
Nombre de semaines (Période)	Cette mesure calcule le nombre de semaines différentes au cours d'une période.	[Nombre de semaines]
Nombre de semaines avec stock	Cette mesure calcule le nombre de semaines différentes où la situation du stock est supérieure à zéro.	[Nombre de semaines avec stock]
Nombre de semaines avec stock (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre de magasins différents (sites) où le chiffre d'affaires est supérieur à zéro, l'année précédente.	[Nombre de semaines avec stock]
Nombre de semaines avec stock du PA	Cette mesure calcule le nombre de semaines différentes où la situation du stock prévue est supérieure à zéro, conformément au plan actuel.	[Nombre de semaines avec stock du PA]
Nombre de semaines avec stock du PO	Cette mesure calcule le nombre de semaines différentes où la situation du stock prévue est supérieure à zéro, conformément au plan original.	[Nombre de semaines avec stock du PO]
Nombre de semaines avec ventes	Cette mesure calcule le nombre de semaines différentes où le chiffre d'affaires est supérieur à zéro.	[Nombre de semaines avec ventes]
Nombre de semaines avec ventes (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre de semaines différentes où le chiffre d'affaires est supérieur à zéro, pour l'année	[Nombre de semaines avec ventes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
	précédente.	
Nombre de semaines avec ventes du PA	Cette mesure calcule le nombre de semaines différentes où le chiffre d'affaires normal du plan actuel est supérieur à zéro.	[Nombre de semaines avec ventes du PA]
Nombre de semaines avec ventes du PO	Cette mesure calcule le nombre de semaines différentes où le chiffre d'affaires normal du plan original est supérieur à zéro.	[Nombre de semaines avec ventes du PO]
Nombre de transactions de retour	Cette mesure calcule le nombre de transactions différentes au cours desquelles des retours ont eu lieu.	[Nombre de transactions de retour]
Nombre de transactions ventes	Cette mesure calcule le nombre de transactions différentes au cours desquelles des ventes ont eu lieu.	[Nombre de transactions ventes]
Nombre de ventes à unités multiples	Cette mesure calcule la quantité d'unités pour plusieurs unités.	[Nombre de ventes à unités multiples]
Nombre total des transactions	Cette mesure calcule le nombre de transactions différentes au cours desquelles une vente ou un retour a eu lieu.	[Nombre de transactions ventes]
Part de marché du rayon RMA à FDM CRMA	Cette mesure calcule la valeur de la part du marché RMA p/r FDM CRMA en divisant le niveau de marché RMA par les ventes pour le rayon aux niveaux de marché FDM CRMA. Cette mesure est fournie en devise principale.	$\frac{[\text{Chiffre d'affaires du marché (Cat. marché, RMA)}]}{[\text{Chiffre d'affaires du marché (Cat. marché, FDM CRMA)}]}$
Part de marché du rayon RMA à FDM CRMA (Local)	Cette mesure calcule la valeur de la part du marché RMA p/r FDM CRMA en divisant le niveau de marché RMA par les ventes pour le rayon aux niveaux de marché FDM CRMA. Cette mesure est fournie en devise locale.	$\frac{[\text{Chiffre d'affaires du marché (Cat. marché, RMA) (Local)}]}{[\text{Chiffre d'affaires du marché (Cat. marché, FDM CRMA) (Local)}]}$
Part de marché totale RMA à FDM CRMA	Cette mesure calcule la valeur de la part du marché RMA p/r FDM CRMA en divisant le niveau de marché RMA par les ventes pour toutes les familles aux niveaux de marché FDM CRMA. Cette mesure est fournie en devise principale.	$\frac{[\text{Chiffre d'affaires total du marché RMA (MU)}]}{[\text{Chiffre d'affaires total du marché FDM CRMA (MU)}]}$
Part de marché totale RMA à FDM CRMA (Local)	Cette mesure calcule la valeur de la part du marché RMA p/r FDM CRMA en divisant le niveau de marché RMA par les ventes pour toutes les familles aux niveaux de marché FDM CRMA. Cette mesure est	$\frac{[\text{Chiffre d'affaires total du marché RMA (MU) (Local)}]}{[\text{Chiffre d'affaires total du marché FDM CRMA (MU) (Local)}]}$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
	fournie en devise locale.	(Local))
Pièces reçues	Cette mesure calcule la quantité de marchandises reçue en unités.	[Quantité des réceptions]
Pièces reçues (Rayon) (MU)	Cette mesure calcule la quantité de marchandises reçues en unités, au niveau du rayon.	[Pièces reçues]
Pièces reçues CQ	Cette mesure calcule le nombre total d'unités de quantité reçues ayant requis un contrôle qualité.	[(Unités acceptées au CQ] + [Unités refusées au CQ])
Pièces reçues CQ (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total d'unités de quantité reçues l'année précédente ayant requis un contrôle qualité.	[(Unités acceptées au CQ (Année précédente)) + [Unités refusées au CQ (Année précédente))]
Pièces reçues du PO	Cette mesure calcule la quantité du plan original des unités devant être reçues.	[Quantité réception PO]
Pièces reçues PA	Cette mesure calcule la quantité du plan des unités devant être reçues.	[Quantité des réceptions PA]
Pourcentage de changement dans la contribution	Cette mesure calcule le changement de valeur dans la contribution des ventes par catégorie aux ventes par catégorie de l'année précédente, par semaine.	(((Chiffre d'affaires) / [Chiffre d'affaires (Rayon)]) - ([Chiffre d'affaires (Année précédente)] / [Chiffre d'affaires (Rayon, Année précédente)]))
Pourcentage de distribution moyenne pondérée par le volume de tous les produits	Cette mesure calcule le pourcentage de magasins stockant le produit, pondéré par le volume de tous les produits.	[Pourcentage de distribution moyenne pondérée par le volume de tous les produits]
Prix d'achat de base	Cette mesure calcule le prix d'achat de base fournisseur. Il est enregistré en devise principale.	[Montant du prix d'achat de base]
Prix d'achat de base (Mois précédent)	Cette mesure calcule le coût net absolu du fournisseur. Il est enregistré en devise principale.	[Montant du prix d'achat de base]
Prix de vente moyen	Cette mesure calcule le prix de vente moyen.	[Prix de vente unitaire moyen]
Prix de vente moyen (CHJ)	Cette mesure calcule le prix de vente moyen cumulé hebdomadaire à ce jour pour un article, par jour.	[Prix de vente unitaire moyen]
Prix de vente moyen (CMJ)	Cette mesure calcule le prix de vente moyen sur la période cumulée à ce jour	[Prix de vente unitaire moyen]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
	pour un article.	
Prix de vente moyen (Fourchette des prix)	Cette mesure calcule le prix de vente moyen.	[Prix de vente unitaire moyen]
Prix de vente moyen (Local)	Cette mesure calcule le prix de vente moyen, affiché dans la devise locale du magasin.	[Prix de vente unitaire moyen (Local)]
Prix de vente moyen pour multi-unités	Cette mesure calcule le prix de vente pour plusieurs unités.	[Prix de vente moyen pour multi-unités]
Prix de vente moyen pour multi-unités des concurrents	Cette mesure calcule le prix de vente pour plusieurs unités.	[Prix de vente multi-unités moyen des concurrents]
Prix de vente moyenne (CAJ)	Cette mesure calcule le prix de vente moyen cumulé annuel à ce jour pour un article.	[Prix de vente unitaire moyen]
Prix moyen des concurrents	Cette mesure calcule le prix de vente d'un concurrent par unité.	[Prix de vente unitaire moyen des concurrents]
Prix moyen des concurrents (Local)	Cette mesure calcule le prix de vente d'un concurrent par unité, affiché dans la devise locale du magasin.	[Prix de vente unitaire moyen des concurrents (Local)]
Prix normal moyen des concurrents	Cette mesure calcule le prix de vente normal moyen d'un concurrent.	[Prix de vente unitaire moyen des concurrents]
Prix normal moyen des concurrents (Local)	Cette mesure calcule le prix de vente normal moyen d'un concurrent, affiché dans la devise locale du magasin.	[Prix de vente unitaire moyen des concurrents (Local)]
Prix promotionnel moyen des concurrents	Cette mesure calcule le prix de vente normal moyen d'un concurrent.	[Prix de vente unitaire moyen des concurrents]
Prix promotionnel moyen des concurrents (Local)	Cette mesure calcule le prix de vente promotionnel moyen d'un concurrent, affiché dans la devise locale du magasin.	[Prix de vente unitaire moyen des concurrents (Local)]
Profit	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, y compris les pertes de profit sur les retours.	[Montant profit]
Profit (Année précédente)	Cette mesure calcule le profit total réalisé sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, y compris les pertes de profit sur les retours, pour l'année précédente, par semaine.	[Montant profit]
Profit (Année précédente) (Local)	Cette mesure calcule le profit total réalisé sur les ventes normales, soldées et promotionnelles de l'année précédente, incluant les pertes de profit sur les retours,	[Montant du profit (Local)]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
	affiché dans la devise locale du magasin.	
Profit (Après-période)	Cette mesure calcule le profit, y compris les pertes de profit sur les retours, pour l'après-période sélectionnée.	[Montant profit]
Profit (Article)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, y compris les pertes de profit sur les retours, au niveau de l'article.	[Montant profit]
Profit (Article) (MF)	Cette mesure calcule le profit réalisé sur les ventes au niveau de l'article.	[Montant profit]
Profit (Article, Année précédente)	Cette mesure calcule le profit réalisé l'année précédente sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, y compris le profit perdu sur les retours au niveau de l'article, par semaine.	[Montant profit]
Profit (Article, Fournisseur)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, y compris les pertes de profit sur les retours, par fournisseur.	[Montant profit]
Profit (Avant-période)	Cette mesure calcule le profit, y compris les pertes de profit sur les retours, pour l'avant-période sélectionnée.	[Montant profit]
Profit (CAJ)	Cette mesure calcule le profit total annuel cumulé à ce jour, normal, soldé et promotionnel, y compris les pertes de profit sur les retours.	[Montant profit]
Profit (CAJ, Année précédente)	Cette mesure calcule le profit cumulé annuel total à ce jour réalisé sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, y compris les pertes de profit sur les retours, pour l'année précédente.	[Montant profit]
Profit (Chaîne)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, y compris les pertes de profit sur les retours, au niveau de la chaîne.	[Montant profit]
Profit (CHJ)	Cette mesure calcule le profit total hebdomadaire cumulé à ce jour, normal, soldé et promotionnel, y compris les pertes de profit sur les retours.	[Montant profit]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Profit (CMJ)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel cumulé sur le mois, y compris les pertes de profit sur les retours.	[Montant profit]
Profit (CMJ, Année précédente)	Cette mesure calcule le profit total réalisé sur les ventes normales, soldées et promotionnelles pour la période cumulée à ce jour, y compris les pertes de profit sur les retours, pour l'année précédente.	[Montant profit]
Profit (CSJ du plan)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel de la saison couverte par le plan, y compris les pertes de profit sur les retours.	[Montant profit]
Profit (CSJ du plan, Année précédente)	Cette mesure calcule le profit total réalisé sur les ventes normales, soldées et promotionnelles pour la saison couverte par le plan à ce jour, y compris les pertes de profit sur les retours, pour l'année précédente.	[Montant profit]
Profit (CSJ)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel de la saison à ce jour, y compris les pertes de profit sur les retours.	[Montant profit]
Profit (Département)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, y compris les pertes de profit sur les retours, au niveau du département.	[Montant profit]
Profit (District)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, y compris les pertes de profit sur les retours, au niveau du district.	[Montant profit]
Profit (Durée)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, incluant les pertes de profit sur les retours. L'invite porte aussi sur la durée.	[Montant profit]
Profit (Durée, Promotion)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, incluant les pertes de profit sur les retours, filtré par durée et promotion.	[Montant profit]
Profit (Entreprise)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, y compris les pertes de profit sur les retours, au niveau de l'entreprise.	[Montant profit]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Profit (Entreprise, Année précédente)	Cette mesure calcule le profit réalisé l'année précédente sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, y compris le profit perdu sur les retours au niveau de l'entreprise, par semaine.	[Montant profit]
Profit (Famille)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, y compris les pertes de profit sur les retours, au niveau de la famille.	[Montant profit]
Profit (Groupe)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, y compris les pertes de profit sur les retours, au niveau du groupe.	[Montant profit]
Profit (Local)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, incluant les pertes de profit sur les retours, affiché dans la devise locale du magasin.	[Montant du profit (Local)]
Profit (Période)	Cette mesure calcule le profit, y compris les pertes de profit sur les retours, pour la période sélectionnée.	[Montant profit]
Profit (Rayon)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, y compris les pertes de profit sur les retours, au niveau du rayon.	[Montant profit]
Profit (Rayon) (Local)	Cette mesure calcule le profit total réalisé sur les ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau du rayon, affiché dans la devise locale.	[Montant du profit (Local)]
Profit (Rayon) MF	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, y compris les pertes de profit sur les retours, au niveau du rayon.	[Montant profit]
Profit (Rayon, Année précédente)	Cette mesure calcule le profit réalisé l'année précédente sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, y compris le profit perdu sur les retours au niveau du rayon, par semaine.	[Montant profit]
Profit (Rayon, Année précédente) MF	Cette mesure calcule le profit réalisé l'année précédente sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, y compris le profit perdu sur les retours au niveau du rayon, par semaine.	[Montant profit]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Profit (Région)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, y compris les pertes de profit sur les retours, au niveau de la région.	[Montant profit]
Profit (Semaine précédente)	Cette mesure calcule le profit total réalisé sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, y compris les pertes de profit sur les retours, pour la semaine précédente, par semaine.	[Montant profit]
Profit (Semaine précédente) (Local)	Cette mesure calcule le profit total réalisé sur les ventes normales, soldées et promotionnelles de la semaine précédente, y compris les pertes de profit sur les retours, affiché dans la devise locale du magasin.	[Montant du profit (Local)]
Profit (Site)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, y compris les pertes de profit sur les retours, au niveau de la région.	[Montant profit]
Profit (Sous-famille)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, y compris les pertes de profit sur les retours, au niveau du segment.	[Montant profit]
Profit (Toute durée)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, incluant les pertes de profit sur les retours. Cette mesure ignore le filtre.	[Montant profit]
Profit (Zone)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, y compris les pertes de profit sur les retours, au niveau de la zone.	[Montant profit]
Profit des magasins comparables	Cette mesure calcule le profit total des magasins comparables, incluant les pertes de profit sur les retours des magasins comparables.	[Montant profit]
Profit des magasins comparables (Année précédente)	Cette mesure calcule le profit total des magasins comparables par semaine pour l'année précédente, y compris les pertes de profit sur les retours des magasins comparables pour l'année précédente, par semaine.	[Montant profit]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Profit des packs	Cette mesure calcule le profit total basé sur les ventes de packs normales, soldées et promotionnelles, incluant les pertes de profit sur les retours.	[Montant du profit des packs]
Profit des packs (Pack)	Cette mesure calcule le profit total des ventes de packs normales, soldées et promotionnelles, au niveau du pack, incluant les pertes de profit sur les retours de packs.	[Montant du profit des packs]
Profit du PA	Cette mesure calcule le profit total du plan en se basant sur les ventes attendues.	[Montant du profit du PA]
Profit du PA (Année précédente)	Cette mesure calcule le profit du plan en se basant sur les ventes attendues, pour l'année précédente.	[Montant du profit du PA]
Profit du PA (Chaîne)	Cette mesure calcule le profit du plan en se basant sur les ventes attendues, au niveau de la chaîne.	[Montant du profit du PA]
Profit du PA (Département)	Cette mesure calcule le profit du plan en se basant sur les ventes attendues, au niveau du département.	[Montant du profit du PA]
Profit du PA (District)	Cette mesure calcule le profit du plan en se basant sur les ventes attendues, au niveau du district.	[Montant du profit du PA]
Profit du PA (Entreprise)	Cette mesure calcule le profit du plan en se basant sur les ventes attendues, au niveau de l'entreprise.	[Montant du profit du PA]
Profit du PA (Rayon)	Cette mesure calcule le profit du plan en se basant sur les ventes attendues, au niveau du rayon.	[Montant du profit du PA]
Profit du PA (Région)	Cette mesure calcule le profit du plan en se basant sur les ventes attendues, au niveau de la région.	[Montant du profit du PA]
Profit du PA (Semaine précédente)	Cette mesure calcule le profit du plan en se basant sur les ventes attendues, pour la semaine précédente.	[Montant du profit du PA]
Profit du PA (Site)	Cette mesure calcule le profit du plan en se basant sur les ventes attendues, au niveau du site.	[Montant du profit du PA]
Profit du PA (Zone)	Cette mesure calcule le profit du plan en se basant sur les ventes attendues, au niveau de la zone.	[Montant du profit du PA]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Profit incrémentiel	Cette mesure calcule le profit incrémentiel d'après le profit de la période, le profit avant-période et le profit après-période.	$\frac{([Profit (Période)] / [Nombre de semaines (Période)]) - ([Profit (Avant-période)] / [Nombre de semaines (Avant-période)]) + ([Profit (Après-période)] / [Nombre de semaines (Après-période)])}{([Profit (Avant-période)] / [Nombre de semaines (Avant-période)])}$
Profit moyen	Cette mesure calcule le profit moyen gagné sur les ventes moins le profit moyen perdu sur les retours.	[Montant moyen du profit]
Profit moyen PA par espace alloué (Linéaire)	Cette mesure calcule le profit moyen du plan actuel, par unité linéaire d'espace alloué à un article.	$([Profit du PA] / [Espace alloué moyen (Linéaire)])$
Profit moyen PA par espace alloué (Superficie)	Cette mesure calcule le profit moyen du plan actuel, par unité de superficie d'espace alloué pour un article.	$([Profit du PA] / [Espace alloué moyen (Superficie)])$
Profit moyen PA par espace alloué (Volume)	Cette mesure calcule le profit moyen du plan actuel, par unité de volume de l'espace alloué à un article.	$([Profit du PA] / [Espace alloué moyen (Volume)])$
Profit moyen par espace alloué (Année précédente) (Linéaire)	Cette mesure calcule le profit moyen réalisé sur les ventes généré par unité linéaire moyenne d'espace alloué, l'année précédente, par jour.	$([Profit moyen sur les ventes (Année précédente)] / [Espace alloué moyen (Année précédente) (Linéaire)])$
Profit moyen par espace alloué (Année précédente) (Superficie)	Cette mesure calcule le profit moyen réalisé sur les ventes généré par unité moyenne de superficie d'espace alloué, l'année précédente, par jour.	$([Profit moyen sur les ventes (Année précédente)] / [Espace alloué moyen (Année précédente) (Superficie)])$
Profit moyen par espace alloué (Année précédente) (Volume)	Cette mesure calcule le profit moyen réalisé sur les ventes généré par unité de volume moyen d'espace alloué, l'année précédente, par jour.	$([Profit moyen sur les ventes (Année précédente)] / [Espace alloué moyen (Année précédente) (Volume)])$
Profit moyen par espace alloué (Linéaire)	Cette mesure calcule le profit moyen sur les ventes généré par unité linéaire moyenne d'espace alloué.	$([Profit moyen sur les ventes] / [Espace alloué moyen (Linéaire)])$
Profit moyen par espace alloué (Superficie)	Cette mesure calcule le profit moyen sur les ventes généré par unités de superficie d'espace alloué moyen.	$([Profit moyen sur les ventes] / [Espace alloué moyen (Superficie)])$
Profit moyen par espace alloué (Volume)	Cette mesure calcule le profit moyen sur les ventes généré par unité de volume moyen d'espace alloué.	$([Profit moyen sur les ventes] / [Espace alloué moyen (Volume)])$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Profit moyen par magasin	Cette mesure calcule le profit moyen par magasin d'après le profit total et le nombre de magasins avec ventes.	$(\text{Profit} / [\text{Nombre de magasins avec ventes}])$
Profit moyen par magasin (Année précédente)	Cette mesure calcule le profit moyen par magasin pour l'année précédente, par semaine.	$([\text{Profit (Année précédente)}] / [\text{Nombre de magasins avec ventes (Année précédente)}])$
Profit moyen par magasin l'année précédente (Local)	Cette mesure calcule le profit moyen par magasin pour l'année précédente, par semaine, affiché dans la devise locale du magasin.	$([\text{Profit (Année précédente) (Local)}] / [\text{Nombre de magasins avec ventes (Année précédente)}])$
Profit moyen par mois	Cette mesure calcule le profit gagné sur le nombre de périodes définies pour la période sélectionnée.	$(\text{Profit} / [\text{Nombre de mois}])$
Profit moyen par semaine (Après-période)	Cette mesure calcule le profit hebdomadaire moyen, y compris les pertes de profit sur les retours, pour l'après-période.	$([\text{Profit (Après-période)}] / [\text{Nombre de semaines (Après-période)}])$
Profit moyen par semaine (Avant-période)	Cette mesure calcule le profit hebdomadaire moyen, y compris les pertes de profit sur les retours, pour l'avant-période.	$([\text{Profit (Avant-période)}] / [\text{Nombre de semaines (Avant-période)}])$
Profit moyen par semaine (Période)	Cette mesure calcule le profit hebdomadaire moyen, y compris les pertes de profit sur les retours, pour une période donnée.	$([\text{Profit (Période)}] / [\text{Nombre de semaines (Période)}])$
Profit moyen sur les coûts nets-nets par transaction	Cette mesure calcule le profit moyen sur le coût net-net sur la base d'une transaction.	$([\text{Profit sur les coûts nets-nets}] / [\text{Nombre de transactions ventes}])$
Profit moyen sur les ventes	Cette mesure calcule le profit moyen gagné sur les ventes. Le montant ne comprend pas les retours.	[Montant moyen du profit sur les ventes]
Profit moyen sur les ventes (Année précédente)	Cette mesure calcule le profit moyen gagné sur les ventes l'année précédente. Le montant ne comprend pas les retours.	[Montant moyen du profit sur les ventes]
Profit retour sur stock	Cette mesure calcule le profit retourné sur les investissements. Ce montant est défini comme la valeur de profit divisée par la valeur moyenne du stock.	$((\text{Profit} / [\text{Valeur vente du SDF (SUM)}]) / [\text{Nombre de semaines avec stock}])$
Profit sur les coûts nets	Cette mesure calcule le profit net du fournisseur d'après les ventes normales, promotionnelles et soldées et le coût net du fournisseur. Il est enregistré en devise	[Montant du profit net]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
	principale.	
Profit sur les coûts nets (MF)	Calcule le profit fournisseur sur le coût net d'après les ventes normales, promotionnelles et soldées et le coût net fournisseur en devise principale, sur la période choisie par l'utilisateur. Ne tient compte que de la mesure et du filtre (MF).	[Montant du profit net]
Profit sur les coûts nets (Rayon)	Cette mesure calcule le profit total du fournisseur sur le coût net au niveau du rayon, d'après les données des ventes normales, promotionnelles et soldées et le coût net du fournisseur, par rayon. Il est enregistré en devise principale.	[Montant du profit net]
Profit sur les coûts nets (Rayon, Fournisseur)	Cette mesure calcule le profit du fournisseur sur le coût net au niveau du rayon d'après les ventes normales, promotionnelles et soldées et le coût net fournisseur par rayon et pour tous les fournisseurs (enregistrée en devise principale).	[Montant du profit net]
Profit sur les coûts nets absolus (MF)	Calcule le profit fournisseur sur le coût net absolu d'après les ventes normales, promotionnelles et soldées et le coût net absolu du fournisseur en devise principale, sur la période choisie. Ne tient compte que de la mesure et du filtre (MF).	[Montant absolu du profit net]
Profit sur les coûts nets-nets	Cette mesure calcule le profit net-net du fournisseur d'après les ventes normales, promotionnelles et soldées et le coût net-net du fournisseur.	[Montant du profit net-net]
Profit sur les coûts nets-nets (Année précédente)	Cette mesure calcule le profit sur les coûts nets-nets pour l'année précédente, en devise principale.	[Montant du profit net-net]
Profit sur les coûts nets-nets (Groupe, Année précédente)	Cette mesure calcule le profit sur les coûts nets-nets au niveau du groupe pour l'année précédente, en devise principale.	[Montant du profit net-net]
Profit sur les coûts nets-nets (MF)	Cette mesure calcule le profit du fournisseur sur le coût net-net d'après les ventes normales, promotionnelles et soldées et le coût net-net fournisseur en devise principale, dans le temps. Seuls la mesure et le filtre (MF) sont pris en	[Montant du profit net-net]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
	compte.	
Profit sur les coûts nets-nets (Rayon)	Cette mesure calcule le profit total du fournisseur sur le coût net-net au niveau du rayon, d'après les données des ventes normales, promotionnelles et soldées et le coût net-net du fournisseur, par rayon. Il est enregistré en devise principale.	[Montant du profit net-net]
Profit sur les coûts nets-nets (Rayon, Fournisseur)	Cette mesure calcule le profit net-net du fournisseur au niveau du rayon d'après les ventes normales, promotionnelles et soldées et le prix d'achat de base du fournisseur. Elle est enregistrée en devise principale.	[Montant du profit net-net]
Profit sur les coûts nets-nets par magasin	Cette mesure calcule le profit sur le coût net-net par magasin participant à l'offre (site), en devise principale.	$\frac{[\text{Profit sur les coûts nets-nets}]}{[\text{Nombre de magasins avec coûts de transactions de remise}]}$
Profit sur les coûts nets-nets par magasin (Année précédente)	Cette mesure calcule le profit total fournisseur sur les coûts nets-nets au niveau du rayon, en se basant sur les données des ventes normales, promotionnelles et soldées et le coût net-net fournisseur, par famille. Enregistré en devise principale.	$\frac{([\text{Profit sur les coûts nets-nets (Année précédente)}]}{[\text{Nombre de magasins avec coûts de transactions de remise (Année précédente)}]})}$
Profit sur les ventes des magasins comparables	Cette mesure calcule le profit des magasins comparables réalisé sur les ventes normales, soldées et promotionnelles.	[Montant profit]
Profit sur les ventes des magasins comparables (Année précédente)	Cette mesure calcule le profit des magasins comparables réalisé sur les ventes normales, soldées et promotionnelles pour l'année précédente.	[Montant profit]
Profit sur prix d'achat de base	Cette mesure calcule le profit de base du fournisseur d'après les ventes normales, promotionnelles et soldées et le prix d'achat de base du fournisseur. Il est enregistré en devise principale.	[Montant du profit de base]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Profit sur prix d'achat de base (MF)	Calcule le profit fournisseur sur le prix d'achat de base d'après les ventes normales, promotionnelles et soldées et le prix d'achat de base fournisseur en devise principale, sur la période choisie. Ne tient compte que de MF.	[Montant du profit de base]
Profit sur prix d'achat de base (Rayon)	Calcule le profit total fournisseur sur le prix d'achat de base au niveau du rayon, d'après les données des ventes normales, promotionnelles et soldées et le prix d'achat de base du fournisseur, par rayon. Il est enregistré en devise principale.	[Montant du profit de base]
Profit sur prix d'achat de base (Rayon, Fournisseur)	Cette mesure calcule le profit de base total fournisseur au niveau du rayon d'après les ventes normales, promotionnelles et soldées et le prix d'achat de base fournisseur par rayon et pour tous les fournisseurs (enregistrée en devise principale).	[Montant du profit de base]
Quantité des commandes avec contrat	Cette mesure calcule la quantité totale commandée pour le contrat.	[Quantité des commandes avec contrat]
Quantité du contrat	Cette mesure calcule le montant total contracté en commande auprès du fournisseur.	[Quantité du contrat]
Ratio ventes/stock	Cette mesure calcule le ratio entre la valeur du stock disponible initial et le total des ventes pour la période de temps sélectionnée.	$\frac{[\text{Valeur vente du SDI}]}{[\text{Chiffre d'affaires}]}$
Ratio ventes/stock (Année précédente)	Cette mesure calcule le ratio ventes/stock de l'année précédente.	$\frac{[\text{Valeur vente du SDI (Année précédente)}]}{[\text{Chiffre d'affaires (Année précédente)}]}$
Réceptions totales PA	Cette mesure calcule le total des réceptions du plan actuel en ajoutant les éléments en attente de réception, en commande, les engagements et les réceptions prévues et en soustrayant les annulations des articles en commande.	$((([\text{Valeur vente des articles reçus PA}] + [\text{Valeur vente des commandes PA}]) - [\text{Valeur vente annulation des commandes PA}]) + [\text{Engagements PA}] + [\text{Valeur vente des réceptions PA}])$
Réduction totale des stocks PA	Cette mesure calcule la somme des ventes du plan actuel, des démarques du plan actuel, des réductions du plan actuel et des retours au fournisseur du plan actuel.	$((([\text{Chiffre d'affaires PA}] + [\text{Valeur de démarque PA}]) + [\text{Valeur de réduction PA}]) + [\text{Valeur vente des retours au fournisseur PA}])$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Registre des stocks SDF Soldes en valeur achat (SUM)	Cette mesure calcule la valeur achat cumulée du stock disponible initial sur la durée, à partir du système Registre des stocks.	[Registre des stocks Montant du prix d'achat du SDF]
Registre des stocks Valeur achat du SDI (SUM)	Cette mesure calcule la valeur achat du stock disponible initial pour la semaine sélectionnée, à partir du système Registre des stocks.	[Registre des stocks Montant du prix d'achat du SDI]
Registre des stocks, % démarque totale	Cette mesure calcule le pourcentage de la valeur de démarque totale du registre de stock en tant que valeur de démarque totale divisée par le chiffre d'affaires total.	$\frac{[\text{Registre des stocks, Valeur de démarque totale}]}{[\text{Registre des stocks, Valeur vente}]}$
Registre des stocks, % majoration cumulée	Cette mesure calcule le pourcentage de majoration cumulé du registre de stock.	[Registre des stocks % majoration cumulée]
Registre des stocks, % majoration cumulée (Année précédente)	Cette mesure calcule le pourcentage de majoration cumulé du registre de stock pour l'année précédente.	[Registre des stocks % majoration cumulée]
Registre des stocks, % marge brute	Cette mesure calcule le pourcentage de marge brute en tant que valeur de marge brute divisée par le chiffre d'affaires du Registre de stock. Les données sont disponibles au niveau de la sous-famille/du site/de la semaine ou à un niveau supérieur.	$\frac{[\text{Registre des stocks, Valeur de marge brute}]}{[\text{Registre des stocks, Valeur vente}]}$
Registre des stocks, Chiffre d'affaires (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente de l'année précédente, à partir du système Registre de stock.	[Registre des stocks Montant des ventes]
Registre des stocks, Chiffre d'affaires (CAJ)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires annuel cumulé à ce jour, à partir du système Registre de stock.	[Registre des stocks Montant des ventes]
Registre des stocks, Chiffre d'affaires (CMJ)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires de la période cumulée à ce jour, à partir du système Registre de stock.	[Registre des stocks Montant des ventes]
Registre des stocks, Chiffre d'affaires (CMJ, Année précédente)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires de la période cumulée à ce jour (année précédente), à partir du système Registre de stock.	[Registre des stocks Montant des ventes]
Registre des stocks, Chiffre d'affaires (CSJ du plan)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires de la saison cumulée à ce jour, à partir du système Registre de stock.	[Registre des stocks Montant des ventes]
Registre des stocks, Chiffre d'affaires (Plan STD, Année	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires de la saison cumulée à ce jour (année	[Registre des stocks Montant des ventes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
précédente)	précédente), à partir du système Registre de stock.	
Registre des stocks, MBRSI	Cette mesure calcule le retour de marge brute sur les investissements, d'après la valeur de marge brute divisée par le coût du stock moyen, à partir du système Registre de stock.	$([\text{Registre des stocks, Valeur de marge brute}] / [\text{Registre des stocks, Valeur achat moyenne du stock}])$
Registre des stocks, Rotation de capitaux	Cette mesure calcule la valeur de rotation des capitaux en stock pour la période sélectionnée, d'après le chiffre d'affaires total divisé par le coût moyen du stock, à partir du système Registre de stock.	$([\text{Registre des stocks, Valeur vente}] / ((([\text{Registre des stocks Valeur achat du SDI (SUM)}] + [\text{Registre des stocks, Valeur achat du SDF}]) / ([\text{Nombre de semaines avec stock}] + 1))))$
Registre des stocks, Valeur achat de la réduction	Cette mesure calcule le coût de réduction.	$[\text{Registre des stocks Montant réduction du prix d'achat}]$
Registre des stocks, Valeur achat de la salle de travail	Cette mesure calcule la valeur achat de la salle de travail, à partir du système Registre de stock.	$[\text{Registre des stocks Montant des coûts salle de travail}]$
Registre des stocks, Valeur achat des réceptions	Cette mesure calcule la valeur achat des réceptions, à partir du système Registre de stock.	$[\text{Registre des stocks Montant des coûts de réception}]$
Registre des stocks, Valeur achat du fret	Cette mesure calcule la valeur achat du fret, à partir du système Registre de stock.	$[\text{Registre des stocks Montant du coût du fret}]$
Registre des stocks, Valeur achat du SDF	Cette mesure calcule la valeur achat du stock disponible final, à partir du système Registre de stock.	$[\text{Registre des stocks Montant du prix d'achat du SDF}]$
Registre des stocks, Valeur achat du SDI	Cette mesure calcule la valeur du stock disponible initial pour la semaine sélectionnée, à partir du système Registre de stock.	$[\text{Registre des stocks Montant du prix d'achat du SDI}]$
Registre des stocks, Valeur achat moyenne du stock	Cette mesure calcule la valeur vente moyenne des stocks, à partir du système Registre de stock.	$((([\text{Registre des stocks, Valeur achat du SDI}] + [\text{Registre des stocks SDF Soldes en valeur achat (SUM)}]) / ([\text{Nombre de semaines avec stock}] + 1))$
Registre des stocks, Valeur de démarque annulée	Cette mesure calcule la valeur de la majoration annulée, à partir du système Registre de stock.	$[\text{Registre des stocks Montant de démarque annulée}]$
Registre des stocks, Valeur de démarque permanente	Cette mesure calcule la valeur de démarque permanente, à partir du système Registre de stock.	$[\text{Registre des stocks Montant de démarque permanente}]$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Registre des stocks, Valeur de démarque promotionnelle	Cette mesure calcule la valeur de démarque promotionnelle, à partir du système Registre de stock.	[Registre des stocks Montant de démarque promotionnelle]
Registre des stocks, Valeur de démarque totale	Cette mesure calcule la valeur de démarque totale, d'après les démarques permanentes, soldées et promotionnelles du système Registre de stock.	(([Registre des stocks, Valeur des démarque soldées] + [Registre des stocks, Valeur de démarque promotionnelle]) + [Registre des stocks, Valeur de démarque permanente])
Registre des stocks, Valeur de la remise au comptant	Cette mesure calcule la valeur de la remise au comptant, à partir du système Registre de stock.	[Registre des stocks Montant de remise au comptant]
Registre des stocks, Valeur de la remise au personnel	Cette mesure calcule la valeur vente des remises au personnel, à partir du système Registre de stock.	[Registre des stocks Montant de la remise au personnel]
Registre des stocks, Valeur de l'ajustement du SDF	Cette mesure calcule la valeur marchande actuelle des ajustements du stock disponible, à partir du système Registre de stock.	[Registre des stocks Montant du PV ajustement du SD]
Registre des stocks, Valeur de majoration	Cette mesure calcule la valeur de la majoration, à partir du système Registre de stock.	[Registre des stocks Montant des majorations]
Registre des stocks, Valeur de majoration annulée	Cette mesure calcule la valeur de la démarque annulée, à partir du système Registre de stock.	[Registre des stocks Montant de majoration annulée]
Registre des stocks, Valeur de marge brute	Cette mesure calcule le profit brut depuis le système Registre de stock. Les données sont disponibles au niveau de la sous-famille/du site/de la semaine ou à un niveau supérieur.	[Registre des stocks Montant de marge brute]
Registre des stocks, Valeur de marge brute (Local)	Cette mesure calcule le profit brut, à partir du système Registre de stock. Les données sont disponibles au niveau de la sous-famille/du site/de la semaine ou à un niveau supérieur, en devise locale.	[Registre des stocks Montant de marge brute (Local)]
Registre des stocks, Valeur des démarque soldées	Cette mesure calcule la valeur des démarques soldées, à partir du système Registre de stock.	[Registre des stocks Montant de la démarque de solde]
Registre des stocks, Valeur des frais de vente	Cette mesure calcule la valeur des frais de vente, à partir du système Registre de stock.	[Registre des stocks Montant des frais de vente]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Registre des stocks, Valeur du SDF inventorié	Cette mesure calcule la valeur marchande actuelle du stock final disponible comptabilisé, à partir du système Registre de stock.	[Registre des stocks Montant du prix de vente du stock réel]
Registre des stocks, Valeur vente	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires net à partir du système Registre de stock. Les données sont disponibles au niveau de la sous-famille/du site/de la semaine ou à un niveau supérieur.	[Registre des stocks Montant des ventes]
Registre des stocks, Valeur vente (CAJ, Année précédente)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires annuel cumulé à ce jour de l'année précédente, à partir du système Registre de stock.	[Registre des stocks Montant des ventes]
Registre des stocks, Valeur vente de la réduction	Cette mesure calcule la valeur de réduction actuelle.	[Registre des stocks Montant réduction du PV]
Registre des stocks, Valeur vente de rotation des stocks	Cette mesure calcule la valeur de rotation du stock pour la période sélectionnée, d'après le département du chiffre d'affaires par la valeur moyenne du stock.	([Registre des stocks, Valeur vente] / [Registre des stocks, Valeur vente moyenne des stocks])
Registre des stocks, Valeur vente des réceptions	Cette mesure calcule la valeur vente des réceptions, à partir du système Registre de stock.	[Registre des stocks Montant du prix de vente des réceptions]
Registre des stocks, Valeur vente des retours	Cette mesure calcule la valeur vente des retours, à partir du système Registre de stock.	[Registre des stocks Montant du PV des retours]
Registre des stocks, Valeur vente des retours (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente des retours de l'année précédente, à partir du système Registre de stock.	[Registre des stocks Montant du PV des retours]
Registre des stocks, Valeur vente des retours (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur vente annuelle cumulée à ce jour des retours, à partir du système Registre de stock.	[Registre des stocks Montant du PV des retours]
Registre des stocks, Valeur vente des retours (CAJ, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente annuelle cumulée à ce jour (année précédente) des retours, à partir du système Registre de stock.	[Registre des stocks Montant du PV des retours]
Registre des stocks, Valeur vente des retours (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur vente des retours de la période cumulée à ce jour, à partir du système Registre de stock.	[Registre des stocks Montant du PV des retours]
Registre des stocks, Valeur vente des retours (CMJ, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente des retours de la période cumulée à ce jour (année précédente), à partir du système Registre de stock.	[Registre des stocks Montant du PV des retours]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Registre des stocks, Valeur vente des retours (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur vente des retours pour la saison à ce jour, à partir du système Registre de stock.	[Registre des stocks Montant du PV des retours]
Registre des stocks, Valeur vente des retours (CSJ du plan, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente des retours de la saison à ce jour de l'année précédente, à partir du système Registre de stock.	[Registre des stocks Montant du PV des retours]
Registre des stocks, Valeur vente des RF	Cette mesure calcule la valeur vente totale de l'année précédente des articles devant être retournés au fournisseur pour une raison quelconque.	[Registre des stocks Montant du PV RF]
Registre des stocks, Valeur vente du SDF	Cette mesure calcule la valeur du stock final disponible, à partir du système Registre de stock.	[Registre des stocks Montant du prix de vente du SDF]
Registre des stocks, Valeur vente du SDF (SUM)	Valeur vente du Registre des stocks disponible final disponible, cumulée sur la durée.	[Registre des stocks Montant du prix de vente du SDF]
Registre des stocks, Valeur vente du SDI	Cette mesure calcule la valeur vente du stock disponible initial pour la semaine sélectionnée, à partir du système Registre de stock.	[Registre des stocks Montant du prix de vente du SDI]
Registre des stocks, Valeur vente du SDI (SUM)	Valeur du Registre des stocks disponible initial, cumulée sur la durée.	[Registre des stocks Montant du prix de vente du SDI]
Registre des stocks, Valeur vente moyenne des stocks	Cette mesure calcule la valeur achat moyenne du stock, à partir du système Registre de stock.	$(((\text{Registre des stocks, Valeur vente du SDI}) + (\text{Registre des stocks, Valeur vente du SDF (SUM)})) / ((\text{Nombre de semaines avec stock}) + 1))$
SDF normaux en valeur vente	Cette mesure calcule la valeur vente normale du stock disponible à la fin de la période sélectionnée.	[Montant du PV du SD]
SDF Promotion en valeur vente	Cette mesure calcule la valeur vente promotionnelle du stock disponible à la fin de la période sélectionnée.	[Montant du PV du SD]
SDF Soldes en valeur achat	Cette mesure calcule la valeur achat du stock disponible à la fin de la période sélectionnée.	[Montant du prix d'achat du SD]
SDF Soldes en valeur achat (SUM)	Cette mesure calcule la valeur achat totale pour tout le stock disponible sur une période de temps sélectionnée.	[Montant du prix d'achat du SD]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
SDF Soldes en valeur achat (SUM) (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur achat totale pour tout le stock disponible sur une période de temps sélectionnée de l'année dernière.	[Montant du prix d'achat du SD]
SDF Soldes en valeur vente	Cette mesure calcule la valeur vente soldée du stock disponible à la fin de la période sélectionnée.	[Montant du PV du SD]
Semaines d'approvisionnement DP PA	Cette mesure calcule le ratio valeur du stock initial du plan actuel/chiffre d'affaires du plan actuel, en se basant sur les résultats hebdomadaires.	$([Valeur\ vente\ DP\ PA] / ([Chiffre\ d'affaires\ PA] / [Nombre\ de\ semaines\ avec\ ventes\ du\ PA]))$
Semaines d'approvisionnement du DP PO	Cette mesure calcule le ratio entre la valeur du stock initial du plan original et le chiffre d'affaires du plan original par semaine.	$([Valeur\ vente\ de\ DP\ PO] / ([Chiffre\ d'affaires\ PO] / [Nombre\ de\ semaines\ avec\ ventes\ du\ PO]))$
Semaines d'approvisionnement du SDI	Cette mesure calcule le ratio valeur du stock initial/chiffre d'affaires en se basant sur les résultats hebdomadaires.	$([Valeur\ vente\ du\ SDI] / ([Chiffre\ d'affaires] / [Nombre\ de\ semaines\ avec\ ventes]))$
Semaines d'approvisionnement du SDI (Année précédente)	Cette mesure calcule le ratio valeur du stock initial/chiffre d'affaires en se basant sur les résultats hebdomadaires, pour l'année précédente.	$([Valeur\ vente\ du\ SDI\ (Année\ précédente)] / ([Chiffre\ d'affaires\ (Année\ précédente)] / [Nombre\ de\ semaines\ avec\ ventes\ (Année\ précédente)]))$
Stock/ventes PA	Cette mesure calcule le ratio ventes/stock du plan actuel en divisant le stock disponible de début de période du plan actuel par le chiffre d'affaires du plan actuel.	$([Valeur\ vente\ DP\ PA] / [Chiffre\ d'affaires\ PA])$
Stock/ventes PO	Cette mesure calcule le ratio stock/ventes du plan original en tant que stock disponible initial du plan original divisé par le chiffre d'affaires du plan original.	$([Valeur\ vente\ de\ DP\ PO] / [Chiffre\ d'affaires\ PO])$
Taux de conformité du fournisseur	Cette mesure calcule un taux de conformité fournisseur composite, en se basant sur les taux de qualité, de ponctualité, de précision des livraisons et de précision des commandes d'un fournisseur.	$((([Taux\ de\ ponctualité] + [Taux\ de\ traitement\ des\ commandes]) + [Taux\ de\ précision\ des\ livraisons]) + [Taux\ de\ qualité]) / 4)$
Taux de conformité du fournisseur (Année précédente)	Cette mesure calcule un taux de conformité fournisseur composite pour l'année précédente, en se basant sur les taux de qualité, de ponctualité, de précision des livraisons et de précision des	$((([Taux\ de\ ponctualité\ (Année\ précédente)] + [Taux\ de\ traitement\ des\ commandes\ (Année\ précédente)]) + [Taux\ de\ précision\ des\ livraisons$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
	commandes d'un fournisseur.	$((\text{Année précédente})) + [\text{Taux de qualité (Année précédente)}] / 4)$
Taux de ponctualité	Cette mesure calcule le taux de ponctualité d'un fournisseur en se basant sur le pourcentage de livraisons prématurées, ponctuelles et tardives.	$([\text{Nombre de livraisons ponctuelles}] / (([\text{Nombre de livraisons ponctuelles}] + [\text{Nombre de livraisons prématurées}] + [\text{Nombre de livraisons tardives}])))$
Taux de ponctualité (Année précédente)	Cette mesure calcule le taux de ponctualité d'un fournisseur pour l'année précédente en se basant sur le pourcentage de livraisons prématurées, ponctuelles et tardives.	$([\text{Nombre de livraisons ponctuelles (Année précédente)}] / (([\text{Nombre de livraisons ponctuelles (Année précédente)}] + [\text{Nombre de livraisons prématurées (Année précédente)}] + [\text{Nombre de livraisons tardives (Année précédente)}])))$
Taux de précision des livraisons	Cette mesure calcule le taux de précision des livraisons d'un fournisseur en se basant sur le pourcentage de livraisons optimales, ou de livraisons pour lesquelles la quantité reçue était conforme aux prévisions.	$([\text{Nombre de livraisons optimales}] / [\text{Nombre de livraisons}])$
Taux de précision des livraisons (Année précédente)	Cette mesure calcule le taux de précision des livraisons d'un fournisseur pour l'année précédente en se basant sur le pourcentage de livraisons optimales, ou de livraisons pour lesquelles la quantité reçue était conforme aux prévisions.	$([\text{Nombre de livraisons optimales (Année précédente)}] / [\text{Nombre de livraisons (Année précédente)}])$
Taux de qualité	Cette mesure calcule le taux de qualité d'un fournisseur en se basant sur le pourcentage du nombre total d'articles reçus et ayant passé avec succès le contrôle qualité, lorsqu'un contrôle qualité était requis.	$([\text{Unités acceptées au CQ}] / [\text{Pièces reçues CQ}])$
Taux de qualité (Année précédente)	Cette mesure calcule le taux de qualité d'un fournisseur pour l'année précédente en se basant sur le pourcentage du nombre total d'articles reçus et ayant passé avec succès le contrôle qualité, lorsqu'un contrôle qualité était requis.	$([\text{Unités acceptées au CQ (Année précédente)}] / [\text{Pièces reçues CQ (Année précédente)}])$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Taux de traitement des commandes	Cette mesure calcule le taux de traitement des commandes en se basant sur le pourcentage du nombre total de livraisons reçues pour lesquelles la quantité était conforme à celle indiquée sur le bon de commande.	$\frac{[\text{Nombre de livraisons de commande complète}]}{[\text{Nombre de livraisons de commandes}]}$
Taux de traitement des commandes (Année précédente)	Cette mesure calcule le taux de traitement des commandes de l'année précédente en se basant sur le pourcentage du nombre total de livraisons reçues pour lesquelles la quantité était conforme à celle indiquée sur le bon de commande.	$\frac{[\text{Nombre de livraisons de commande complète (Année précédente)}]}{[\text{Nombre de livraisons de commandes (Année précédente)}]}$
Taux de vente	Cette mesure calcule les taux de vente d'après le nombre total de ventes en quantité divisé par la somme du stock disponible initial et des unités reçues.	$\frac{([\text{Ventes en quantité}] / [\text{Nombre de pièces du SDI}]) + [\text{Unités reçues}]}{[\text{Unités reçues}]}$
Taux de vente du marché	Cette mesure calcule l'efficacité de vente du produit par rapport à sa distribution, en se basant sur le volume de tous les produits.	[Taux de vente du marché]
Taux du cours des changes (MU)	Cette mesure calcule la moyenne des taux de change.	[Taux de change de la monnaie]
Total des fronts de vente alloués	La mesure calcule le nombre de fronts de vente alloués pour un rayon.	[Fronts de vente totaux]
TVA sur la valeur de démarque des soldes	Cette mesure calcule le montant de la TVA pour les ventes de démarque soldées.	[Montant TVA sur les démarques]
TVA valeur de démarque promotionnelle	Cette mesure calcule le montant de la TVA pour les ventes de démarque promotionnelles.	[Montant TVA sur les démarques]
TVA valeur des démarques	Cette mesure calcule le montant de la TVA pour les ventes de démarque normales, soldées et promotionnelles.	[Montant TVA sur les démarques]
Unité ventes normalisées de marché	Cette mesure calcule les unités de vente estimées qui auraient été enregistrées sans réduction de prix, promotion ou événement rayon.	[Unité ventes normalisées de marché]
Unité ventes normalisées de marché (Année précédente)	Cette mesure calcule les unités de vente estimées qui auraient été enregistrées sans réduction de prix, promotion ou événement rayon, pour l'année précédente.	[Unité ventes normalisées de marché]
Unités acceptées au CQ	Cette mesure calcule la quantité totale d'articles ayant été reçus et ayant passé	[Unités acceptées au CQ]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
	avec succès le contrôle qualité.	
Unités acceptées au CQ (Année précédente)	Cette mesure calcule la quantité totale d'articles de l'année précédente ayant été reçus et ayant passé avec succès le contrôle qualité.	[Unités acceptées au CQ]
Unités d'ajustement du SD	Cette mesure calcule les ajustements de la quantité de stock disponible effectués après une seule unité de stock.	[Unités d'ajustement du SD]
Unités de rotation des stocks	Cette mesure calcule la rotation des stocks en unités en se basant sur les unités de ventes nettes divisées par la quantité moyenne de stock disponible pour la période de temps sélectionnée.	$([Ventes \text{ en quantité}] / ((([Nombre \text{ de pièces du SDI}] + [Nombre \text{ de pièces du stock disponible final (SUM)] / ([Nombre \text{ de semaines avec stock}] + 1))))$
Unités de SD (Jour)	Cette mesure calcule la valeur vente totale pour tout le stock disponible sur une période de temps sélectionnée.	[Indicateur du SD (quantité)]
Unités des retours au fournisseur du PA	Cette mesure calcule la quantité totale d'articles du plan actuel prévue pour être retournée au fournisseur pour toute raison.	[Quantité des retours au fournisseur PA]
Unités des ventes brutes	Cette mesure calcule le nombre total d'unités vendues en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles. La quantité ne comprend pas les retours.	[Ventes brutes en quantité]
Unités des ventes brutes (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total d'unités vendues en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, pour l'année précédente. Cette quantité n'inclut pas les retours.	[Ventes brutes en quantité]
Unités disponibles	Cette mesure calcule la disponibilité du fournisseur en unités.	[Quantité disponible]
Unités disponibles (Article, Fournisseur)	Cette mesure calcule la disponibilité du fournisseur en unités par fournisseur.	[Quantité disponible]
Unités du SD non disponibles	Cette mesure calcule la quantité unitaire du stock disponible non disponible pour la vente.	[Quantité non disponible]
Unités du SDI premier de la gamme	Cette mesure système calcule la valeur du stock disponible initial.	FirstInRange([Indicateur du SD (quantité)])

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Unités du SDI premier de la gamme - Ventes en quantité cumulées prévues	Cette mesure système calcule la différence cumulée entre les unités du SDI et les ventes en quantité prévues.	([Unités du SDI premier de la gamme] - [Ventes en quantité cumulées prévues])
Unités en commande	Cette mesure calcule la quantité unitaire d'articles en commande	[Quantité des commandes]
Unités en transit	Cette mesure calcule la quantité unitaire du stock actuellement en transit.	[Quantité du prix d'achat en transit]
Unités reçues	Cette mesure calcule la quantité d'unités reçues.	[Pièces reçues]
Unités refusées au CQ	Cette mesure calcule la quantité totale d'articles ayant été reçus et ayant échoué au contrôle qualité.	[Unités refusées au CQ]
Unités refusées au CQ (Année précédente)	Cette mesure calcule la quantité totale d'articles de l'année précédente ayant été reçus et ayant échoué au contrôle qualité.	[Unités refusées au CQ]
Unités restant à expédier	Cette mesure calcule la quantité d'unités restant à expédier en fonction du plan.	([Pièces reçues PA] - [Nombre de pièces du stock disponible final])
Unités retournées	Cette mesure calcule la quantité d'articles retournés par le client, en unités.	[Quantité retours]
Unités retournées (Année précédente)	Cette mesure calcule la quantité d'articles retournés par les clients en unités, pour l'année précédente.	[Quantité retours]
Unités retournées (CAJ)	Cette mesure calcule la quantité cumulée annuelle à ce jour d'articles retournés par les clients en unités.	[Quantité retours]
Unités retournées (CHJ)	Cette mesure calcule la quantité cumulée hebdomadaire à ce jour d'articles retournés par les clients en unités.	[Quantité retours]
Unités retournées (CMJ)	Cette mesure calcule la quantité d'articles retournés par le client.	[Quantité retours]
Unités retournées (CSJ)	Cette mesure calcule la quantité cumulée saisonnière à ce jour d'articles retournés par les clients en unités, pour la saison à ce jour.	[Quantité retours]
Unités retournées (Jour)	Cette mesure calcule la quantité d'articles retournés par les clients en unités, pour une journée.	[Quantité retours]
Unités retournées (Semaine précédente)	Cette mesure calcule la quantité d'articles retournés par les clients en unités, pour la	[Quantité retours]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
	semaine précédente.	
Unités retournées au fournisseur	Cette mesure calcule la quantité totale d'articles retournés au fournisseur pour une raison quelconque, en unités.	[Unités retournées au fournisseur]
Unités retours aux fournisseurs du PO	Cette mesure calcule la quantité totale d'articles du plan original devant être retournés au fournisseur pour une raison quelconque.	[Quantité des retours aux fournisseurs PO]
Unités totales des engagements	Cette mesure calcule le solde du contrat ajouté au stock en commande en unités.	(([Unités totales du SDC] + [Unités en commande]) + [Nombre de pièces du stock disponible final])
Unités totales du SDC	Cette mesure calcule le solde unitaire total du contrat.	([Quantité du contrat] - [Quantité des commandes avec contrat])
Unités transférées	Cette mesure calcule le nombre d'unités transférées.	[Quantité de transferts]
Unités vendues en soldes	Cette mesure calcule la quantité totale d'unités vendues en soldes. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Unités ventes du PO	Cette mesure calcule le nombre total d'unités du plan original vendues, d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles. La quantité est nette, hors retours.	[Quantité ventes PO]
Unités ventes du PO (CMJ)	Cette mesure calcule, par semaine, le nombre de ventes en quantité du plan original sur la période cumulée, d'après les ventes en quantité normales, soldées et promotionnelles. La quantité est nette, hors retours.	[Quantité ventes PO]
Unités ventes du PO (CSJ du plan)	Cette mesure calcule, par semaine, les ventes en quantité de la saison couverte par le plan original, d'après les ventes en quantité normales, soldées et promotionnelles. La quantité est nette, hors retours.	[Quantité ventes PO]
Valeur achat contrat	Cette mesure calcule le montant du coût du contrat.	[Montant du coût de contrat]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur achat d'ajustement du SD	Cette mesure calcule la valeur achat des ajustements du stock disponible effectués après une seule unité de stock..	[Montant des coûts d'ajustement du SD]
Valeur achat des commandes	Cette mesure calcule la valeur achat des articles en commande.	[Montant du prix d'achat des commandes]
Valeur achat des commandes sur contrat	Cette mesure calcule le montant du prix d'achat des commandes sur contrat.	[Montant du coût de commande avec contrat]
Valeur achat des commandes sur contrat (Rayon)	Cette mesure calcule le montant du prix d'achat des commandes sur contrat, au niveau du rayon.	[Montant du coût de commande avec contrat]
Valeur achat des réception (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur achat cumulée annuelle à ce jour d'un article devant être reçu.	[Montant du coût des réceptions]
Valeur achat des réceptions	Cette mesure calcule la valeur achat des réceptions.	[Montant du coût des réceptions]
Valeur achat des réceptions (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur achat de l'année précédente d'un article devant être reçu.	[Montant du coût des réceptions]
Valeur achat des réceptions (CAJ, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur achat cumulée annuelle à ce jour pour l'année précédente, d'un article devant être reçu.	[Montant du coût des réceptions]
Valeur achat des réceptions (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur achat d'un article devant être reçu pour la période cumulée.	[Montant du coût des réceptions]
Valeur achat des réceptions (CMJ,Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur achat de l'année précédente d'un article devant être reçu, pour la période cumulée.	[Montant du coût des réceptions]
Valeur achat des réceptions (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur achat d'un article devant être reçu pour la saison couverte par le plan à ce jour.	[Montant du coût des réceptions]
Valeur achat des réceptions (CSJ du plan, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur achat d'un article devant être reçu pour la saison couverte par le plan à ce jour l'année précédente.	[Montant du coût des réceptions]
Valeur achat des réceptions du PO	Cette mesure calcule la valeur achat du plan original d'un article devant être reçu.	[Montant des coûts de réception du PO]
Valeur achat des réceptions du PO (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur achat cumulée annuelle à ce jour du plan original d'un article devant être reçu.	[Montant des coûts de réception du PO]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur achat des réceptions du PO (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur achat pour la période cumulée à ce jour et le plan original d'un article devant être reçu.	[Montant des coûts de réception du PO]
Valeur achat des réceptions du PO (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur achat pour la saison à ce jour et le plan original d'un article devant être reçu.	[Montant des coûts de réception du PO]
Valeur achat des réceptions PA	Cette mesure calcule la valeur achat du plan actuel d'un article devant être reçu.	[Montant du coût des réceptions PA]
Valeur achat des réceptions PA (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur achat cumulée annuelle à ce jour et du plan actuel d'un article devant être reçu.	[Montant du coût des réceptions PA]
Valeur achat des réceptions PA (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur achat pour la période cumulée à ce jour et le plan actuel d'un article devant être reçu.	[Montant du coût des réceptions PA]
Valeur achat des réceptions PA (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur achat pour la saison à ce jour et le plan actuel d'un article devant être reçu.	[Montant du coût des réceptions PA]
Valeur achat des RF	Cette mesure calcule la valeur achat totale des articles retournés au fournisseur pour une raison quelconque.	[Montant des coûts RF]
Valeur achat DP PA	Cette mesure calcule la valeur achat du stock du plan disponible au début de la période sélectionnée.	[Montant des coûts DP PA]
Valeur achat du DP PO	Cette mesure calcule le coût du stock disponible du plan original au début de la période sélectionnée.	[Montant des coûts du DP PO]
Valeur achat du SD non disponible	Cette mesure calcule la valeur achat du stock disponible non disponible pour la vente.	[Montant du prix d'achat des stocks non disponibles]
Valeur achat du SDI	Cette mesure calcule la valeur achat du stock disponible au début de la période sélectionnée.	[Montant du prix d'achat du SD]
Valeur achat du SDI (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur achat du stock disponible au début de la période sélectionnée, pour l'année précédente.	[Montant du prix d'achat du SD]
Valeur achat du transfert	Cette mesure calcule la valeur achat des unités transférées.	[Montant des coûts de transfert]
Valeur achat en transit	Cette mesure calcule la valeur achat du stock actuellement en transit.	[Montant du prix d'achat en transit]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur achat FP du PO (SUM)	Cette mesure calcule le coût de vente pour le stock disponible du plan original sur la durée d'une période donnée.	[Montant des coûts FP du PO]
Valeur achat FP PA	Cette mesure calcule la valeur achat du stock du plan disponible à la fin de la période sélectionnée.	[Montant des coûts FP PA]
Valeur achat FP PA (SUM)	Cette mesure calcule la valeur achat pour le stock disponible du plan sur la durée d'une période donnée.	[Montant des coûts FP PA]
Valeur achat moyenne de contrat	Cette mesure calcule le coût d'achat moyen négocié pour ce contrat.	[Montant moyen du coût de contrat]
Valeur achat moyenne de stock du PO	Cette mesure calcule la valeur moyenne des coûts de stock du plan original.	$(([\text{Valeur achat du DP PO}] + [\text{Valeur achat FP du PO (SUM)}]) / ([\text{Nombre de semaines avec stock du PO}] + 1))$
Valeur achat moyenne des stocks	Cette mesure calcule la valeur achat moyenne des stocks.	$(([\text{Valeur achat du SDI}] + [\text{SDF Soldes en valeur achat (SUM)}]) / ([\text{Nombre de semaines avec stock}] + 1))$
Valeur achat moyenne des stocks (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur achat moyenne des stocks, pour l'année précédente.	$(([\text{Valeur achat du SDI (Année précédente)}] + [\text{SDF Soldes en valeur achat (SUM) (Année précédente)}]) / ([\text{Nombre de semaines avec stock (Année précédente)}] + 1))$
Valeur achat moyenne du stock PA	Cette mesure calcule la valeur moyenne du stock du plan actuel. Données disponibles au niveau de la sous-famille/semaine ou à un niveau supérieur.	$(([\text{Valeur achat DP PA}] + [\text{Valeur achat FP PA (SUM)}]) / ([\text{Nombre de semaines avec stock du PA}] + 1))$
Valeur achat unitaire	Cette mesure calcule la valeur achat unitaire.	[Prix d'achat unitaire moyen]
Valeur de démarque	Cette mesure calcule les ventes de démarque nettes.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque (Année précédente)	Cette mesure calcule les ventes de démarque nettes pour l'année précédente.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque (CAJ)	Cette mesure calcule les ventes de démarque nettes à partir de la saison jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque (CAJ, Année précédente)	Cette mesure calcule les ventes de démarque nettes à partir du début l'année jusqu'au jour sélectionné, pour l'année	[Montant de la démarque]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
	précédente.	
Valeur de démarque (CHJ)	Cette mesure calcule les ventes de démarque nettes à partir de la saison jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque (CMJ)	Cette mesure calcule les ventes de démarque nettes à partir du début de la période jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque (CMJ, Année précédente)	Cette mesure calcule les ventes de démarque nettes à partir du début de la période jusqu'au jour sélectionné, pour l'année précédente.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque (CSJ du plan)	Cette mesure calcule les ventes de démarque nettes à partir de la saison du plan jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque (CSJ du plan, Année précédente)	Cette mesure calcule les ventes de démarque à partir de la saison du plan jusqu'au jour sélectionné, pour l'année précédente.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque (CSJ)	Cette mesure calcule les ventes de démarque nettes à partir de la saison jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque (Entreprise)	Cette mesure calcule les ventes de démarque nettes pour l'entreprise.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque (Jour)	Cette mesure calcule les ventes de démarque nettes pour une journée.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque (Semaine précédente)	Cette mesure calcule les ventes de démarque nettes pour la semaine précédente.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque de soldes en magasin	Cette mesure calcule les ventes de démarque des soldes en magasin.	[Montant de la démarque en magasin]
Valeur de démarque de soldes en magasin (Année précédente)	Cette mesure calcule les ventes de démarque des soldes en magasin pour l'année précédente.	[Montant de la démarque en magasin]
Valeur de démarque des soldes	Cette mesure calcule les ventes nettes de démarque des soldes.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque des soldes (Année précédente)	Cette mesure calcule les ventes de démarque des soldes nettes pour l'année précédente.	[Montant de la démarque]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur de démarque des soldes (CAJ)	Cette mesure calcule les ventes de démarque des soldes nettes à partir du début de l'année jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque des soldes (CHJ)	Cette mesure calcule les ventes de démarque des soldes nettes à partir du début de la semaine jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque des soldes (CMJ)	Cette mesure calcule les ventes de démarque des soldes nettes à partir du début de la période jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque des soldes (Jour)	Cette mesure calcule les ventes de démarque des soldes nettes pour une journée.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque des soldes (Semaine précédente)	Cette mesure calcule les ventes de démarque des soldes nettes de la semaine précédente.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque des soldes du PO	Cette mesure calcule la valeur de démarque des soldes du plan original.	[Montant de la démarque de soldes du PO]
Valeur de démarque des soldes du PO (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur de démarque des soldes du plan original pour l'année précédente.	[Montant de la démarque de soldes du PO]
Valeur de démarque des soldes du PO (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur de démarque cumulée annuelle à ce jour des soldes du plan original.	[Montant de la démarque de soldes du PO]
Valeur de démarque des soldes du PO (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur de démarque des soldes du plan original, de la période cumulée à ce jour.	[Montant de la démarque de soldes du PO]
Valeur de démarque des soldes du PO (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur de démarque des soldes du plan original, pour la saison couverte par le plan à ce jour.	[Montant de la démarque de soldes du PO]
Valeur de démarque des soldes PA	Cette mesure calcule la valeur de démarque des soldes du plan actuel.	[Montant de démarque des soldes PA]
Valeur de démarque des soldes PA (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur de démarque des soldes du plan actuel pour l'année précédente.	[Montant de démarque des soldes PA]
Valeur de démarque des soldes PA (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur de démarque cumulée annuelle à ce jour des soldes du plan.	[Montant de démarque des soldes PA]
Valeur de démarque des soldes PA (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur de démarque des soldes du plan, pour la	[Montant de démarque des soldes PA]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
	période cumulée à ce jour.	
Valeur de démarque des soldes PA (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur de démarque des soldes du plan, pour la saison couverte par le plan à ce jour.	[Montant de démarque des soldes PA]
Valeur de démarque normale	Cette mesure calcule la valeur des démarques normales.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque normale (Année précédente)	Cette mesure calcule les ventes de démarque normales de l'année précédente.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque normale (CAJ)	Cette mesure calcule les ventes de démarque normales à partir du début de l'année jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque normale (CHJ)	Cette mesure calcule les ventes de démarque normales à partir du début de la semaine jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque normale (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur des démarques normales à partir du début de la période jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque normale (CSJ)	Cette mesure calcule les ventes de démarque normales à partir du début de la saison jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque normale (Jour)	Cette mesure calcule les ventes de démarque normales d'une journée entière.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque normale (Semaine précédente)	Cette mesure calcule les ventes de démarque normales de la semaine précédente.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque normale du PO	Cette mesure calcule la valeur de démarque normale du plan original.	[Montant des démarques normales du PO]
Valeur de démarque normale du PO (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur de démarque normale du plan original pour l'année précédente.	[Montant des démarques normales du PO]
Valeur de démarque normale du PO (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur de démarque normale cumulée annuelle à ce jour du plan original.	[Montant des démarques normales du PO]
Valeur de démarque normale du PO (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur de démarque normale du plan actuel pour la saison couverte par le plan à ce jour.	[Montant des démarques normales du PO]
Valeur de démarque normale du PO CMJ)	Cette mesure calcule la valeur de démarque normale du plan original, pour la période cumulée à ce jour.	[Montant des démarques normales du PO]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur de démarque normale en magasin	Cette mesure calcule les ventes de démarques normales en magasin.	[Montant de la démarque en magasin]
Valeur de démarque normale en magasin (Année précédente)	Cette mesure calcule les ventes de démarques normales en magasin pour l'année précédente.	[Montant de la démarque en magasin]
Valeur de démarque normale en magasin (CAJ)	Cette mesure calcule les ventes de démarques normales en magasin à partir du début de l'année jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque en magasin]
Valeur de démarque normale en magasin (CHJ)	Cette mesure calcule les ventes de démarques normales en magasin à partir du début de la semaine jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque en magasin]
Valeur de démarque normale en magasin (CMJ)	Cette mesure calcule les ventes de démarques normales en magasin à partir du début de la période jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque en magasin]
Valeur de démarque normale en magasin (CSJ)	Cette mesure calcule les ventes de démarques normales en magasin à partir du début de la saison jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque en magasin]
Valeur de démarque normale en magasin (Jour)	Cette mesure calcule les ventes de démarques normales en magasin pour une journée complète.	[Montant de la démarque en magasin]
Valeur de démarque normale en magasin (Semaine précédente)	Cette mesure calcule les ventes de démarques normales en magasin pour la semaine précédente.	[Montant de la démarque en magasin]
Valeur de démarque PA	Cette mesure calcule la valeur de démarque du plan pour les ventes soldées, promotionnelles et normales.	(([Valeur de démarque des soldes PA] + [Valeur de la démarque promotionnelle PA]) + [Valeur de la démarque normale PA])
Valeur de démarque PA (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur de démarque du plan pour les ventes soldées, promotionnelles et normales, pour l'année précédente.	(([Valeur de démarque des soldes PA (Année précédente)] + [Valeur de la démarque promotionnelle PA (Année précédente)]) + [Valeur de la démarque normale PA (Année précédente)])
Valeur de démarque PA (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur de démarque cumulée annuelle à ce jour du plan actuel pour les ventes soldées, promotionnelles et normales.	(([Valeur de démarque des soldes PA (CAJ)] + [Valeur de la démarque promotionnelle PA (CAJ)]) + [Valeur de la

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
		démarque normale PA (CAJ))
Valeur de démarque PA (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur de démarque du plan actuel, pour la période cumulée à ce jour, pour les ventes soldées, promotionnelles et normales.	(([Valeur de démarque des soldes PA (CMJ)] + [Valeur de la démarque promotionnelle PA (CMJ)]) + [Valeur de la démarque normale PA (CMJ)])
Valeur de démarque PA (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur de démarque du plan actuel, pour la saison couverte par le plan à ce jour, pour les ventes soldées, promotionnelles et normales.	(([Valeur de démarque des soldes PA (CSJ du plan)] + [Valeur de la démarque promotionnelle PA (CSJ du plan)]) + [Valeur de la démarque normale PA (CSJ du plan)])
Valeur de démarque PO	Cette mesure calcule la valeur de démarque du plan original qui comprend les démarques normales, soldées et promotionnelles.	(([Valeur de démarque des soldes du PO] + [Valeur de démarque promotionnelle du PO]) + [Valeur de démarque normale du PO])
Valeur de démarque PO (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur de démarque du plan original qui comprend les démarques normales, soldées et promotionnelles, pour l'année précédente.	(([Valeur de démarque des soldes du PO (Année précédente)] + [Valeur de démarque promotionnelle du PO (Année précédente)]) + [Valeur de démarque normale du PO (Année précédente)])
Valeur de démarque PO (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur de démarque cumulée annuelle à ce jour du plan original qui comprend les démarques normales, soldées et promotionnelles.	(([Valeur de démarque des soldes du PO (CAJ)] + [Valeur de démarque promotionnelle du PO (CAJ)]) + [Valeur de démarque normale du PO (CAJ)])
Valeur de démarque PO (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur de démarque du plan original pour la période cumulée à ce jour qui comprend les démarques normales, soldées et promotionnelles.	(([Valeur de démarque des soldes du PO (CMJ)] + [Valeur de démarque promotionnelle du PO (CMJ)]) + [Valeur de démarque normale du PO (CMJ)])
Valeur de démarque PO (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur de démarque du plan original pour la saison couverte par le plan à ce jour qui comprend les démarques normales, soldées et promotionnelles.	(([Valeur de démarque des soldes du PO (CSJ du plan)] + [Valeur de démarque promotionnelle du PO (CSJ du plan)]) + [Valeur de démarque normale du PO (CSJ du plan)])

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur de démarque promotionnelle	Cette mesure calcule la valeur des démarques promotionnelles.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque promotionnelle (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur des démarques promotionnelles de l'année précédente.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque promotionnelle (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur des démarques promotionnelles à partir du début de l'année jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque promotionnelle (CHJ)	Cette mesure calcule la valeur des démarques promotionnelles à partir du début de la semaine jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque promotionnelle (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur des démarques promotionnelles à partir du début de la période jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque promotionnelle (CSJ)	Cette mesure calcule la valeur des démarques promotionnelles à partir du début de la saison jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque promotionnelle (Jour)	Cette mesure calcule la valeur des démarques promotionnelles d'une journée entière.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque promotionnelle (Semaine précédente)	Cette mesure calcule la valeur des démarques promotionnelles de la semaine précédente.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque promotionnelle du PO	Cette mesure calcule la valeur de démarque des promotions du plan original.	[Montant des démarques promotionnelles du PO]
Valeur de démarque promotionnelle du PO (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur de démarque des promotions du plan original pour l'année précédente.	[Montant des démarques promotionnelles du PO]
Valeur de démarque promotionnelle du PO (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur de démarque cumulée annuelle à ce jour des promotions du plan original.	[Montant des démarques promotionnelles du PO]
Valeur de démarque promotionnelle du PO (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur de démarque des promotions du plan original, pour la période cumulée à ce jour.	[Montant des démarques promotionnelles du PO]
Valeur de démarque promotionnelle du PO (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur de démarque des promotions du plan original, pour la période cumulée à ce jour.	[Montant des démarques promotionnelles du PO]
Valeur de démarque promotionnelle en magasin	Cette mesure calcule les ventes de démarques promotionnelles en magasin.	[Montant de la démarque en magasin]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
promotionnelle en magasin	démarques promotionnelles en magasin.	magasin]
Valeur de démarque promotionnelle en magasin (CAJ)	Cette mesure calcule les ventes de démarques promotionnelles en magasin à partir du début de l'année jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque en magasin]
Valeur de démarque promotionnelle en magasin (CHJ)	Cette mesure calcule les ventes de démarques promotionnelles en magasin à partir du début de la semaine jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque en magasin]
Valeur de démarque promotionnelle en magasin (CMJ)	Cette mesure calcule les ventes de démarques promotionnelles en magasin à partir du début de la période jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque en magasin]
Valeur de démarque promotionnelle en magasin (CSJ)	Cette mesure calcule les ventes de démarques promotionnelles en magasin à partir du début de la saison jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque en magasin]
Valeur de démarque promotionnelle en magasin (Jour)	Cette mesure calcule les ventes de démarques promotionnelles en magasin pour une journée complète.	[Montant de la démarque en magasin]
Valeur de démarque promotionnelle en magasin (Semaine précédente)	Cette mesure calcule les ventes de démarques promotionnelles en magasin pour la semaine précédente.	[Montant de la démarque en magasin]
Valeur de démarque promotionnelle TVA	Cette mesure calcule la valeur des démarques promotionnelles.	[Montant TVA sur les démarques]
Valeur de la démarque en magasin	Cette mesure calcule les ventes de démarques en magasin.	[Montant de la démarque en magasin]
Valeur de la démarque en magasin (Année précédente)	Cette mesure calcule les ventes de démarque en magasin pour l'année précédente.	[Montant de la démarque en magasin]
Valeur de la démarque en magasin (CAJ)	Cette mesure calcule les ventes de démarque en magasin à partir du début de l'année jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque en magasin]
Valeur de la démarque en magasin (CHJ)	Cette mesure calcule les ventes de démarque en magasin à partir du début de la semaine jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque en magasin]
Valeur de la démarque en magasin (CMJ)	Cette mesure calcule les ventes de démarque en magasin à partir du début de la période jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque en magasin]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur de la démarque en magasin (CSJ)	Cette mesure calcule les ventes de démarque en magasin à partir du début de la saison jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque en magasin]
Valeur de la démarque en magasin (Jour)	Cette mesure calcule les ventes de démarque en magasin pour une journée complète.	[Montant de la démarque en magasin]
Valeur de la démarque en magasin (Semaine précédente)	Cette mesure calcule les ventes de démarque en magasin pour la semaine précédente.	[Montant de la démarque en magasin]
Valeur de la démarque normale PA	Cette mesure calcule la valeur de démarque normale du plan.	[Montant de la démarque normale du PA]
Valeur de la démarque normale PA (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur de démarque normale du plan actuel pour l'année précédente.	[Montant de la démarque normale du PA]
Valeur de la démarque normale PA (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur de démarque cumulée annuelle normale à ce jour du plan actuel.	[Montant de la démarque normale du PA]
Valeur de la démarque normale PA (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur de démarque normale du plan actuel, pour la période cumulée à ce jour.	[Montant de la démarque normale du PA]
Valeur de la démarque normale PA (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur de démarque normale du plan actuel pour la saison couverte par le plan à ce jour.	[Montant de la démarque normale du PA]
Valeur de la démarque promotionnelle PA	Cette mesure calcule la valeur de démarque promotionnelle du plan.	[Montant de la démarque promotionnelle PA]
Valeur de la démarque promotionnelle PA (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur de démarque des promotions du plan actuel pour l'année précédente.	[Montant de la démarque promotionnelle PA]
Valeur de la démarque promotionnelle PA (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur de démarque cumulée annuelle à ce jour des promotions du plan.	[Montant de la démarque promotionnelle PA]
Valeur de la démarque promotionnelle PA (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur de démarque des promotions du plan, pour la période cumulée à ce jour.	[Montant de la démarque promotionnelle PA]
Valeur de la démarque promotionnelle PA (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur de démarque des promotions du plan, pour la période cumulée à ce jour.	[Montant de la démarque promotionnelle PA]
Valeur de la majoration	Cette mesure calcule une augmentation des prix répertoriés en additionnant les valeurs de majoration nettes des ventes normales, soldées et promotionnelles.	[Montant de la majoration]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur de la majoration (Année précédente)	Cette mesure calcule une augmentation des prix répertoriés au cours de l'année précédente en additionnant les valeurs de majoration nettes des ventes normales, soldées et promotionnelles.	[Montant de la majoration]
Valeur de la majoration (CAJ)	Cette mesure calcule une augmentation des prix répertoriés à partir du début de l'année en additionnant les valeurs de majoration nettes des ventes normales, soldées et promotionnelles.	[Montant de la majoration]
Valeur de la majoration (CAJ, Année précédente)	Cette mesure calcule une augmentation des prix répertoriés à partir du début de l'année précédente en additionnant les valeurs de majoration nettes des ventes normales, soldées et promotionnelles.	[Montant de la majoration]
Valeur de la majoration (CMJ)	Cette mesure calcule une augmentation des prix répertoriés à partir du début de la période en additionnant les valeurs de majoration nettes des ventes normales, soldées et promotionnelles.	[Montant de la majoration]
Valeur de la majoration (CMJ, Année précédente)	Cette mesure calcule une augmentation des prix répertoriés à partir du début de l'année précédente de la période en additionnant les valeurs de majoration nettes des ventes normales, soldées et promotionnelles.	[Montant de la majoration]
Valeur de la majoration (CSJ du plan)	Cette mesure calcule une augmentation des prix répertoriés à partir du début de la saison couverte par le plan en additionnant les valeurs de majoration nettes des ventes normales, soldées et promotionnelles.	[Montant de la majoration]
Valeur de la majoration (CSJ du plan, Année précédente)	Cette mesure calcule une augmentation des prix répertoriés à partir du début de l'année précédente de la saison couverte par le plan en additionnant les valeurs de majoration nettes des ventes normales, soldées et promotionnelles.	[Montant de la majoration]
Valeur de la marge brute	Cette mesure calcule la valeur de la marge brute en se basant sur les montants du profit des ventes normales, soldées et promotionnelles.	Profit
Valeur de la marge brute (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur de la marge brute en se basant sur les montants du profit sur les ventes normales, soldées et promotionnelles.	[Profit (Année précédente)]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur de la marge brute (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur de la marge brute cumulée annuelle à ce jour en se basant sur les montants du profit sur les ventes normales, soldées et promotionnelles.	[Profit (CAJ)]
Valeur de la marge brute (CAJ, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur cumulée annuelle à ce jour de la marge brute en se basant sur les montants du profit sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, pour l'année précédente.	[Profit (CAJ, Année précédente)]
Valeur de la marge brute (CHJ)	Cette mesure calcule la valeur de la marge brute cumulée hebdomadaire à ce jour en se basant sur les montants du profit sur les ventes normales, soldées et promotionnelles.	[Profit (CHJ)]
Valeur de la marge brute (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur de la marge brute en se basant sur les montants du profit des ventes normales, soldées et promotionnelles.	[Profit (CMJ)]
Valeur de la marge brute (CMJ, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur de la marge brute pour la période cumulée à ce jour en se basant sur les montants du profit sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, pour l'année précédente.	[Profit (CMJ, Année précédente)]
Valeur de la marge brute (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur de la marge brute de la saison couverte par le plan à ce jour par semaine en se basant sur les montants du profit sur les ventes normales, soldées et promotionnelles.	Profit
Valeur de la marge brute (CSJ du plan, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur de la marge brute pour la saison couverte par le plan à ce jour en se basant sur les montants du profit sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, pour l'année précédente.	[Profit (CSJ du plan, Année précédente)]
Valeur de la réduction du prix de vente du PO	Cette mesure calcule la valeur de réduction du plan original.	[Montant de la réduction du prix de vente du PO]
Valeur de la TVA sur les démarques normales	Cette mesure calcule le montant de la TVA pour les ventes de démarque normales.	[Montant TVA sur les démarques]
Valeur de la TVA sur les démarques normales	Cette mesure calcule les ventes de démarque normales.	[Montant TVA sur les démarques]
Valeur de marge brute PA	Cette mesure calcule la valeur de la marge brute du plan actuel, en se basant sur le montant du profit brut pour le plan actuel.	[Montant de marge brute PA]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur de marge brute PA (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur de marge brute du plan actuel, en se basant sur le montant du profit brut pour le plan actuel, pour l'année précédente.	[Montant de marge brute PA]
Valeur de marge brute PA (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur de marge brute du plan actuel cumulée annuelle à ce jour, en se basant sur le montant du profit brut du plan actuel	[Montant de marge brute PA]
Valeur de marge brute PA (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur de marge brute du plan actuel pour la période cumulée à ce jour, en se basant sur le montant du profit brut du plan actuel	[Montant de marge brute PA]
Valeur de marge brute PA (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur de la marge brute du plan actuel pour la saison couverte par le plan à ce jour, en se basant sur le montant du profit brut du plan actuel.	[Montant de marge brute PA]
Valeur de marge brute PO	Cette mesure calcule la valeur de la marge brute du plan original, en se basant sur le montant du profit brut du plan original.	[Montant de marge brute du PO]
Valeur de marge brute PO (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur de la marge brute du plan original, en se basant sur le montant du profit brut pour le plan original pour l'année précédente.	[Montant de marge brute du PO]
Valeur de marge brute PO (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur cumulée annuelle à ce jour de la marge brute du plan actuel, en se basant sur le montant du profit brut du plan original.	[Montant de marge brute du PO]
Valeur de marge brute PO (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur de la marge brute du plan original pour la période cumulée à ce jour, en se basant sur le montant du profit brut du plan original.	[Montant de marge brute du PO]
Valeur de marge brute PO (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur de marge brute du plan original pour la saison couverte par le plan à ce jour, en se basant sur le montant du profit brut du plan original.	[Montant de marge brute du PO]
Valeur de réduction PA	Cette mesure calcule la valeur de manque du plan actuel (ou valeur de réduction du plan actuel).	[Montant de réduction du prix de vente PA]
Valeur de rotation des stocks	Cette mesure calcule la valeur de la rotation des stocks en se basant sur le chiffre d'affaires net divisé par la valeur	[(Chiffre d'affaires) / (Valeur vente moyenne des stocks)]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
	moyenne du stock.	
Valeur de rotation des stocks (Année précédente)	Cette mesure calcule la rotation des stocks en se basant sur le chiffre d'affaires net divisé par la valeur moyenne du stock pour l'année précédente.	$([\text{Chiffre d'affaires (Année précédente)}] / [\text{Valeur vente moyenne des stocks (Année précédente)}])$
Valeur de rotation des stocks PA	Cette mesure calcule la valeur moyenne du stock du plan actuel. Données disponibles au niveau de la sous-famille/semaine ou à un niveau supérieur.	$([\text{Chiffre d'affaires PA}] / [\text{Valeur vente moyenne du stock PA}])$
Valeur de rotation des stocks PO	Cette mesure calcule la valeur de rotation du stock du plan original d'après le chiffre d'affaires du plan original divisé par la valeur du stock moyen du plan original.	$([\text{Chiffre d'affaires PO}] / [\text{Valeur vente moyenne de stock PO}])$
Valeur des articles restant à expédier	Cette mesure calcule la valeur vente des articles restant à expédier en fonction du plan.	$([\text{Valeur vente des réceptions PA}] - [\text{Valeur vente du stock disponible final}])$
Valeur des retours	Cette mesure calcule la valeur des articles retournés par le client.	[Montant des retours]
Valeur des retours (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur des articles retournés par le client.	[Montant des retours]
Valeur des retours (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur des articles retournés par le client.	[Montant des retours]
Valeur des retours (CAJ, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale cumulée annuelle à ce jour des retours normaux, soldés et promotionnels pour l'année précédente. Le montant ne comprend pas les retours mais comprend la TVA.	[Montant des retours]
Valeur des retours (Chaîne)	Cette mesure calcule la valeur totale des retours normaux, soldés et promotionnels au niveau de la chaîne. Le montant ne comprend pas les retours mais comprend la TVA.	[Montant des retours]
Valeur des retours (CHJ)	Cette mesure calcule la valeur des articles retournés par le client.	[Montant des retours]
Valeur des retours (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur des articles retournés par le client.	[Montant des retours]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur des retours (CMJ), Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des retours normaux, soldés et promotionnels, pour l'année précédente et pour la période cumulée à ce jour. Le montant ne comprend pas les retours mais comprend la TVA.	[Montant des retours]
Valeur des retours (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur des articles retournés par le client.	[Montant des retours]
Valeur des retours (CSJ)	Cette mesure calcule la valeur des articles retournés par le client.	[Montant des retours]
Valeur des retours (Département)	Cette mesure calcule la valeur totale des retours normaux, soldés et promotionnels au niveau du département. Le montant ne comprend pas les retours mais comprend la TVA.	[Montant des retours]
Valeur des retours (Département, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des retours normaux, soldés et promotionnels au niveau du département, pour l'année précédente. Le montant ne comprend pas les retours mais comprend la TVA.	[Montant des retours]
Valeur des retours (Entreprise)	Cette mesure calcule la valeur totale des retours normaux, soldés et promotionnels au niveau de l'entreprise. Le montant ne comprend pas les retours mais comprend la TVA.	[Montant des retours]
Valeur des retours (Entreprise, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des retours normaux, soldés et promotionnels au niveau de l'entreprise, pour l'année précédente. Le montant ne comprend pas les retours mais comprend la TVA.	[Montant des retours]
Valeur des retours (Famille)	Cette mesure calcule la valeur totale des retours normaux, soldés et promotionnels au niveau de la famille. Le montant ne comprend pas les retours mais comprend la TVA.	[Montant des retours]
Valeur des retours (Famille, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des retours normaux, soldés et promotionnels au niveau de la famille, pour l'année précédente. Le montant ne comprend pas les retours mais comprend la TVA.	[Montant des retours]
Valeur des retours (Groupe)	Cette mesure calcule la valeur totale des retours normaux, soldés et promotionnels au niveau du groupe. Le montant ne	[Montant des retours]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
	comprend pas les retours mais comprend la TVA.	
Valeur des retours (Groupe, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des retours normaux, soldés et promotionnels au niveau du groupe, pour l'année précédente. Le montant ne comprend pas les retours mais comprend la TVA.	[Montant des retours]
Valeur des retours (Jour)	Cette mesure calcule la valeur des articles retournés par le client.	[Montant des retours]
Valeur des retours (Local)	Cette mesure calcule la valeur des articles retournés par le client, affichée dans la devise locale du magasin.	[Montant des retours (Local)]
Valeur des retours (Plan STD, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des retours normaux, soldés et promotionnels. Le montant ne comprend pas les retours mais comprend la TVA.	[Montant des retours]
Valeur des retours (Rayon)	Cette mesure calcule la valeur totale des retours normaux, soldés et promotionnels au niveau du rayon. Le montant ne comprend pas les retours mais comprend la TVA.	[Montant des retours]
Valeur des retours (Rayon, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des retours normaux, soldés et promotionnels au niveau du rayon, pour l'année précédente. Le montant ne comprend pas les retours mais comprend la TVA.	[Montant des retours]
Valeur des retours (Semaine précédente)	Cette mesure calcule la valeur des articles retournés par le client.	[Montant des retours]
Valeur des retours (Site, Calendrier (MU))	Cette mesure calcule la valeur des retours, d'après les ventes de transaction, par site, pour la période sélectionnée.	[Montant des retours]
Valeur des retours (Zone)	Cette mesure calcule la valeur totale des retours normaux, soldés et promotionnels au niveau de la zone. Le montant ne comprend pas les retours mais comprend la TVA.	[Montant des retours]
Valeur des retours aux fournisseurs (PV) du PO	Cette mesure calcule le prix de vente total du plan original des articles devant être retournés au fournisseur pour une raison quelconque.	[Montant des retours aux fournisseurs (PV) du PO]
Valeur du profit normal	Cette mesure calcule le profit gagné sur les ventes normales.	[Montant profit]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
	ventes normales.	
Valeur du profit sur les soldes	Cette mesure calcule le profit gagné sur les ventes soldées.	[Montant profit]
Valeur du profit sur promotion	Cette mesure calcule le profit gagné sur les ventes promotionnelles.	[Montant profit]
Valeur du SDI premier de la gamme	Cette mesure système calcule la valeur du stock disponible initial.	FirstInRange([Montant du PV du SD])
Valeur du SDI premier de la gamme - Chiffre d'affaires cumulé prévu	Cette mesure système calcule la différence cumulée entre la valeur du SDI et le chiffre d'affaires prévu.	([Valeur du SDI premier de la gamme] - [Chiffre d'affaires cumulé prévu])
Valeur du stock de FP projeté (DP PA)	Cette mesure calcule la valeur du stock de fin du plan actuel en utilisant la valeur du stock DP du plan actuel.	((([Valeur vente DP PA] + [Réceptions totales PA]) - [Réduction totale des stocks PA]) - [Valeur de marge brute PA])
Valeur du stock de FP projeté (SDI)	Cette mesure calcule la valeur prévue du stock de fin en utilisant la valeur du stock DP réelle.	((([Valeur vente du SDI] + [Réceptions totales PA]) - ([Réduction totale des stocks PA] + [Valeur de marge brute PA])))
Valeur moyenne des ventes normales (Période en jours)	Cette mesure calcule la valeur moyenne des ventes normales pour une période d'évaluation exprimée en jours.	[Quantité moyenne des ventes brutes]
Valeur moyenne du prix de vente (Local)	Cette mesure calcule la valeur moyenne du prix de vente d'un article en se basant sur le total des ventes et de la quantité unitaire vendue, affichée dans la devise locale du magasin.	([Chiffre d'affaires (Local)] / [Ventes en quantité])
Valeur moyenne du prix de vente normal (Local)	Cette mesure calcule la valeur moyenne du prix de vente normal d'un article en se basant sur le total des ventes normales et de la quantité unitaire vendue, affichée dans la devise locale du magasin.	([Chiffre d'affaires normal (Local)] / [Ventes en quantité])
Valeur moyenne du prix de vente promotionnel	Cette mesure calcule le prix moyen d'un article en promotion en se basant sur le total des ventes promotionnelles et sur la quantité d'unités vendues.	([Chiffre d'affaires promotionnel] / [Ventes promotionnelles en quantité])
Valeur moyenne du prix de vente promotionnel (Local)	Cette mesure calcule la valeur moyenne du prix de vente promotionnel d'un article en se basant sur le total des ventes normales et de la quantité unitaire vendue, affichée dans la devise locale du magasin.	([Chiffre d'affaires promotionnel (Local)] / [Ventes en quantité])

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur remise au personnel sur les packs	Cette mesure calcule le montant de la remise au personnel, ventes de packs.	[Montant de la remise au personnel sur les packs]
Valeur remise au personnel sur les packs (Local)	Cette mesure calcule le montant de la remise au personnel, ventes de packs, en devise locale.	[Montant de la remise au personnel sur les packs (Local)]
Valeur totale des engagements	Cette mesure calcule la valeur vente de base des unités du solde du contrat, des unités en commande et des unités du stock disponible.	(([Valeur totale du SDC] + [Valeur vente des commandes]) + [Valeur vente du stock disponible final])
Valeur totale du SDC	Cette mesure calcule la valeur vente de base du solde du contrat.	(([Quantité du contrat] - [Quantité des commandes avec contrat]) * [Valeur achat moyenne de contrat])
Valeur unitaire du coût de contrat	Cette mesure calcule le coût du contrat par unité.	([Valeur achat contrat] / [Quantité du contrat])
Valeur vente annulation des commandes PA	Cette mesure calcule la valeur du plan actuel des commandes annulées.	[Montant du prix de vente des annulations de commandes PA]
Valeur vente d'ajustement du SD	Cette mesure calcule la valeur vente des ajustements du stock disponible effectués après une seule unité de stock.	[Montant du prix de vente d'ajustement du SD]
Valeur vente de DP PO	Cette mesure calcule la valeur vente du stock disponible du plan original au début de la période sélectionnée.	[Montant du prix de vente du DP PO]
Valeur vente de DP PO (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente du stock disponible du plan original au début de la période sélectionnée, pour l'année précédente.	[Montant du prix de vente du DP PO]
valeur vente de DP PO (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur vente cumulée annuelle à ce jour du stock disponible du plan original au début de la période sélectionnée.	[Montant du prix de vente du DP PO]
Valeur vente de DP PO (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur vente du stock disponible du plan original au début de la période sélectionnée, pour la période cumulée.	[Montant du prix de vente du DP PO]
Valeur vente de DP PO (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur vente du stock disponible du plan original pour la saison couverte par le plan à ce jour, au début de la période sélectionnée.	[Montant du prix de vente du DP PO]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur vente de DP PO (Département)	Cette mesure calcule la valeur vente du stock disponible du plan original au début de la période sélectionnée, au niveau du département.	[Montant du prix de vente du DP PO]
Valeur vente de DP PO (Entreprise)	Cette mesure calcule la valeur vente du stock disponible du plan original au début de la période sélectionnée, au niveau de l'entreprise.	[Montant du prix de vente du DP PO]
Valeur vente de DP PO (Groupe)	Cette mesure calcule la valeur vente du stock disponible du plan original au début de la période sélectionnée, au niveau du groupe.	[Montant du prix de vente du DP PO]
Valeur vente de DP PO (Rayon)	Cette mesure calcule la valeur vente du stock disponible du plan original au début de la période sélectionnée, au niveau du rayon.	[Montant du prix de vente du DP PO]
Valeur vente de FP PO	Cette mesure calcule la valeur vente du stock disponible du plan original à la fin de la période sélectionnée.	[Montant du prix de vente FP du PO]
Valeur vente de FP PO (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible du plan original à la fin d'une période donnée.	[Montant du prix de vente FP du PO]
Valeur vente de FP PO (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur vente cumulée annuelle à ce jour du stock disponible du plan original à la fin de la période sélectionnée.	[Montant du prix de vente du DP PO]
Valeur vente de FP PO (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur vente de la période cumulée du stock disponible du plan original à la fin de la période sélectionnée.	[Montant du prix de vente du DP PO]
valeur vente de FP PO (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur vente de la saison couverte par le plan à ce jour du stock disponible du plan original à la fin de la période sélectionnée.	[Montant du prix de vente du DP PO]
Valeur vente de FP PO (Département)	Cette mesure calcule la valeur vente du stock disponible du plan original à la fin de la période sélectionnée.	[Montant du prix de vente FP du PO]
Valeur vente de FP PO (Entreprise)	Cette mesure calcule la valeur vente du stock disponible du plan original à la fin de la période sélectionnée.	[Montant du prix de vente FP du PO]
Valeur vente de FP PO (Groupe)	Cette mesure calcule la valeur vente du stock disponible du plan original à la fin	[Montant du prix de vente FP du PO]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
	de la période sélectionnée.	
Valeur vente de FP PO (Rayon)	Cette mesure calcule la valeur vente du stock disponible du plan original à la fin de la période sélectionnée, au niveau du rayon.	[Montant du prix de vente FP du PO]
Valeur vente de FP PO (SUM)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible du plan original sur la durée d'une période donnée.	[Montant du prix de vente FP du PO]
Valeur vente des articles reçus du PO	Cette mesure calcule la valeur vente du plan original d'un article effectivement reçu.	[Montant du prix de vente des articles reçus du PO]
Valeur vente des articles reçus PA	Cette mesure calcule la valeur vente du plan actuel d'un article ayant été reçu.	[Montant du prix de vente des articles reçus PA]
Valeur vente des commandes	Cette mesure calcule la valeur vente des articles en commande.	[Montant du prix de vente des commandes]
Valeur vente des commandes (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente des articles en commande, pour l'année précédente.	[Montant du prix de vente des commandes]
Valeur vente des commandes (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur vente cumulée annuelle à ce jour des articles en commande.	[Montant du prix de vente des commandes]
Valeur vente des commandes (CAJ, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente cumulée annuelle à ce jour des articles en commande, pour l'année précédente.	[Montant du prix de vente des commandes]
Valeur vente des commandes (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur vente pour la période cumulée à ce jour des articles en commande.	[Montant du prix de vente des commandes]
Valeur vente des commandes (CMJ, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente pour la période cumulée à ce jour des articles en commande, pour l'année précédente.	[Montant du prix de vente des commandes]
Valeur vente des commandes (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur vente pour la saison couverte par le plan à ce jour des articles en commande.	[Montant du prix de vente des commandes]
Valeur vente des commandes (CSJ du plan, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente pour la saison couverte par le plan à ce jour des articles en commande, pour l'année précédente.	[Montant du prix de vente des commandes]
Valeur vente des commandes PA	Cette mesure calcule la valeur du plan actuel des marchandises qui ont été commandées.	[Montant du prix de vente des commandes PA]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur vente des commandes PO	Cette mesure calcule la valeur du plan original des marchandises ayant été commandées.	[Montant du prix de vente de commande du PO]
Valeur vente des réceptions	Cette mesure calcule la valeur vente des marchandises reçues.	[Montant du prix de vente des réceptions]
Valeur vente des réceptions (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente de l'année précédente d'un article devant être reçu.	[Montant du prix de vente des réceptions]
Valeur vente des réceptions (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur vente cumulée annuelle à ce jour d'un article devant être reçu.	[Montant du prix de vente des réceptions]
Valeur vente des réceptions (CAJ, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente cumulée annuelle à ce jour d'un article devant être reçu, pour l'année précédente.	[Montant du prix de vente des réceptions]
Valeur vente des réceptions (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur vente de la période cumulée d'un article devant être reçu.	[Montant du prix de vente des réceptions]
Valeur vente des réceptions (CMJ, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente de l'année précédente d'un article devant être reçu, pour la période cumulée.	[Montant du prix de vente des réceptions]
Valeur vente des réceptions (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur vente, pour la saison couverte par le plan à ce jour, d'un article devant être reçu.	[Montant du prix de vente des réceptions]
Valeur vente des réceptions (CSJ du plan, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente de l'année précédente, pour la saison couverte par le plan à ce jour, d'un article devant être reçu.	[Montant du prix de vente des réceptions]
Valeur vente des réceptions du PO	Cette mesure calcule la valeur vente du plan original d'un article devant être reçu.	[Montant du prix de vente des réceptions PO]
Valeur vente des réceptions du PO (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur vente cumulée annuelle à ce jour du plan original d'un article devant être reçu.	[Montant du prix de vente des réceptions PO]
Valeur vente des réceptions du PO (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur vente pour la période cumulée à ce jour du plan original d'un article devant être reçu.	[Montant du prix de vente des réceptions PO]
Valeur vente des réceptions du PO (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur vente pour la saison à ce jour et le plan original d'un article devant être reçu.	[Montant du prix de vente des réceptions PO]
Valeur vente des réceptions PA	Cette mesure calcule la valeur vente du plan actuel d'un article devant être reçu.	[Montant du prix de vente des réceptions PA]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur vente des réceptions PA (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur vente cumulée annuelle à ce jour et du plan actuel d'un article devant être reçu.	[Montant du prix de vente des réceptions PA]
Valeur vente des réceptions PA (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur vente pour la période cumulée à ce jour et le plan actuel d'un article devant être reçu.	[Montant du prix de vente des réceptions PA]
Valeur vente des réceptions PA (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur vente pour la saison à ce jour et le plan actuel d'un article devant être reçu.	[Montant du prix de vente des réceptions PA]
Valeur vente des retours au fournisseur PA	Cette mesure calcule le montant du prix de vente du plan actuel des articles prévus pour être retournés au fournisseur pour toute raison.	[Montant du prix de vente des retours du PA]
Valeur vente des RF	Cette mesure calcule la valeur vente totale des articles retournés au fournisseur pour une raison quelconque.	[Montant du PV du RF]
Valeur vente des transferts	Cette mesure calcule la valeur vente des unités transférées.	[Montant du PV des transferts]
Valeur vente DP PA	Cette mesure calcule la valeur vente du stock du plan disponible au début de la période sélectionnée.	[Montant du prix de vente DP PA]
Valeur vente DP PA (Département)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible du plan actuel au début d'une période donnée, au niveau du département.	[Montant du prix de vente DP PA]
Valeur vente DP PA (Entreprise)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible du plan actuel au début d'une période donnée, au niveau de l'entreprise.	[Montant du prix de vente DP PA]
Valeur vente DP PA (Famille)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible du plan actuel au début d'une période donnée, au niveau de la famille.	[Montant du prix de vente DP PA]
Valeur vente DP PA (Groupe)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible du plan actuel au début d'une période donnée, au niveau du groupe.	[Montant du prix de vente DP PA]
Valeur vente DP PA (Rayon)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible du plan actuel au début d'une période donnée, au niveau du rayon.	[Montant du prix de vente DP PA]
Valeur vente du SD non disponible	Cette mesure calcule la valeur achat du stock disponible non disponible pour la	[Montant du PV des stocks non disponibles]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
disponible	vente.	disponibles]
Valeur vente du SDF (CSJ du plan, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente pour la saison couverte par le plan à ce jour du stock disponible à la fin de la période sélectionnée, pour l'année précédente.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDF (Département)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible à la fin d'une période sélectionnée, en se basant sur les montants du prix de vente normal, soldé et promotionnel du stock disponible, au niveau du département.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDF (Département, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible à la fin de la période sélectionnée, au niveau du département, pour l'année précédente.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDF (Entreprise)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible à la fin d'une période sélectionnée, en se basant sur les montants du prix de vente normal, soldé et promotionnel du stock disponible, au niveau de l'entreprise.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDF (Entreprise, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible à la fin de la période sélectionnée, au niveau de l'entreprise, pour l'année précédente.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDF (Groupe)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible à la fin d'une période sélectionnée, en se basant sur les montants du prix de vente normal, soldé et promotionnel du stock disponible au niveau du groupe.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDF (Groupe, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible à la fin de la période sélectionnée, au niveau du groupe, pour l'année précédente.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDF (Rayon)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible à la fin d'une période sélectionnée, en se basant sur les montants du prix de vente normal, soldé et promotionnel du stock disponible, au niveau du rayon.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDF (Rayon, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible à la fin de la période	[Montant du PV du SD]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
	sélectionnée, au niveau du rayon, pour l'année précédente.	
Valeur vente du SDF (Semaine précédente) (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente du stock disponible au début de la période sélectionnée, pour la semaine et l'année précédentes.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDF (SUM)	Cette mesure calcule la valeur vente totale pour tout le stock disponible sur une période de temps sélectionnée.	[Montant du PV du SD]
valeur vente du SDF (SUM) (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente totale pour tout le stock disponible sur une période de temps sélectionnée de l'année dernière.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDI	Cette mesure calcule la valeur vente du stock disponible au début de la période sélectionnée.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDI (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible au début de la période sélectionnée, pour l'année précédente.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDI (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur vente cumulée annuelle à ce jour pour le stock disponible au début de la période sélectionnée.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDI (CAJ, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente cumulée annuelle à ce jour pour le stock disponible au début de la période sélectionnée, pour l'année précédente.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDI (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur vente pour la période cumulée à ce jour du stock disponible au début de la période sélectionnée.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDI (CMJ, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente sur la période cumulée à ce jour pour le stock disponible au début de la période sélectionnée, pour l'année précédente.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDI (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur vente pour la saison couverte par le plan à ce jour du stock disponible au début de la période sélectionnée.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDI (CSJ du plan, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente de la saison couverte par le plan à ce jour pour le stock disponible au début de la période	[Montant du PV du SD]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
	sélectionnée, pour l'année précédente.	
Valeur vente du SDI (Département)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible au début d'une période sélectionnée, en se basant sur les montants du prix de vente normal, soldé et promotionnel du stock disponible, au niveau du département.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDI (Département, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible au début de la période sélectionnée, au niveau du département, pour l'année précédente.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDI (Entreprise)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible au début d'une période sélectionnée, en se basant sur les montants du prix de vente normal, soldé et promotionnel du stock disponible, au niveau de l'entreprise.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDI (Entreprise, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible au début de la période sélectionnée, au niveau de l'entreprise, pour l'année précédente.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDI (Famille)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible au début d'une période sélectionnée, en se basant sur les montants du prix de vente normal, soldé et promotionnel du stock disponible, au niveau de la famille.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDI (Famille, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible au début d'une période sélectionnée, en se basant sur les montants du prix de vente normal, soldé et promotionnel du stock disponible, au niveau de la famille, pour l'année précédente.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDI (Groupe)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible au début d'une période sélectionnée, en se basant sur les montants du prix de vente normal, soldé et promotionnel du stock disponible, au niveau du groupe.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDI (Groupe, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible au début de la période	[Montant du PV du SD]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
	sélectionnée, au niveau du groupe, pour l'année précédente.	
Valeur vente du SDI (Rayon)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible au début d'une période sélectionnée, en se basant sur les montants du prix de vente normal, soldé et promotionnel du stock disponible, au niveau du rayon.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDI (Rayon, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible au début de la période sélectionnée, au niveau du rayon, pour l'année précédente.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du stock disponible final	Cette mesure calcule la valeur vente du stock disponible à la fin de la période sélectionnée.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du stock disponible final (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente du stock disponible au début de la période sélectionnée, pour l'année précédente.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du stock disponible final (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur vente cumulée annuelle à ce jour du stock disponible à la fin de la période sélectionnée.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du stock disponible final (CAJ, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente cumulée annuelle à ce jour du stock disponible à la fin de la période sélectionnée, pour l'année précédente.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du stock disponible final (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur vente pour la période cumulée à ce jour du stock disponible à la fin de la période sélectionnée.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du stock disponible final (CMJ, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente pour la période cumulée du stock disponible au début de la période sélectionnée, pour l'année précédente.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du stock disponible final (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur vente pour la saison couverte par le plan à ce jour du stock disponible à la fin de la période sélectionnée.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du stock disponible final (Jour précédent)	Cette mesure calcule la valeur vente du stock disponible au début de la période sélectionnée, pour le jour précédent.	[Montant du PV du SD]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur vente du stock disponible final (Semaine précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente du stock disponible au début de la période sélectionnée, pour la semaine précédente.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente en transit	Cette mesure calcule la valeur vente du stock actuellement en transit.	[Montant du prix de vente en transit]
Valeur vente FP PA	Cette mesure calcule la valeur vente du stock du plan disponible à la fin de la période sélectionnée.	[Montant du prix de vente FP PA]
Valeur vente FP PA (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur vente cumulée annuelle à ce jour du stock du plan disponible à la fin de la période sélectionnée.	[Montant du prix de vente FP PA]
Valeur vente FP PA (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur vente pour la période cumulée à ce jour du stock du plan disponible à la fin de la période sélectionnée.	[Montant du prix de vente FP PA]
Valeur vente FP PA (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur vente pour la saison couverte par le plan à ce jour du stock du plan disponible à la fin de la période sélectionnée.	[Montant du prix de vente FP PA]
Valeur vente FP PA (SUM)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible du plan sur la durée d'une période donnée.	[Montant du prix de vente FP PA]
Valeur vente moyenne	Cette mesure calcule la valeur vente moyenne d'un article en se basant sur les ventes totales et la quantité d'unités vendues.	$([\text{Chiffre d'affaires}] / [\text{Ventes en quantité}])$
Valeur vente moyenne (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur vente moyenne cumulée annuelle à ce jour pour un article.	$([\text{Chiffre d'affaires (CAJ)}] / [\text{Ventes en quantité (CAJ)}])$
Valeur vente moyenne (CHJ)	Cette mesure calcule la valeur vente moyenne sur la période cumulée à ce jour pour un article, par jour.	$([\text{Chiffre d'affaires (CHJ)}] / [\text{Ventes en quantité (CHJ)}])$
Valeur vente moyenne (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur vente moyenne sur la période cumulée à ce jour pour un article, par semaine.	$([\text{Chiffre d'affaires (CMJ)}] / [\text{Ventes en quantité (CMJ)}])$
Valeur vente moyenne de stock PO	Cette mesure calcule la valeur moyenne du stock du plan original.	$(([\text{Valeur vente de DP PO}] + [\text{Valeur vente de FP PO (SUM)}]) / ([\text{Nombre de semaines avec stock du PO}] + 1))$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur vente moyenne des stocks	Cette mesure calcule la valeur vente moyenne des stocks.	$\frac{([Valeur\ vente\ du\ SDI] + [Valeur\ vente\ du\ SDF\ (SUM)])}{([Nombre\ de\ semaines\ avec\ stock] + 1))}$
Valeur vente moyenne des stocks (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente moyenne du stock de l'année précédente.	$\frac{([Valeur\ vente\ du\ SDI\ (Année\ précédente)] + [valeur\ vente\ du\ SDF\ (SUM)\ (Année\ précédente)])}{([Nombre\ de\ semaines\ avec\ stock\ (Année\ précédente)] + 1))}$
Valeur vente moyenne du marché	Cette mesure calcule la valeur vente moyenne du marché en se basant sur les ventes du marché et la quantité totale d'unités de marché vendues.	$\frac{([Chiffre\ d'affaires\ du\ marché]}{[Ventes\ en\ quantité\ du\ marché]})}$
Valeur vente moyenne du stock disponible final	Cette mesure calcule le prix moyen du stock basé sur le département de la valeur disponible de fin par les unités disponibles du stock disponible final.	$\frac{([Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final]}{[Nombre\ de\ pièces\ du\ stock\ disponible\ final]})}$
Valeur vente moyenne du stock PA	Cette mesure calcule la valeur moyenne du stock du plan actuel. Données disponibles au niveau de la sous-famille/semaine ou à un niveau supérieur.	$\frac{([Valeur\ vente\ DP\ PA] + [Valeur\ vente\ FP\ PA\ (SUM)])}{([Nombre\ de\ semaines\ avec\ stock\ du\ PA] + 1))}$
Valeur vente moyenne non promotionnelle	Cette mesure calcule le prix moyen des articles ne faisant pas l'objet de promotions.	$\frac{([Chiffre\ d'affaires] - [Chiffre\ d'affaires\ promotionnel])}{([Ventes\ en\ quantité] - [Ventes\ promotionnelles\ en\ quantité])})}$
Valeur vente moyenne non promotionnelle sur le marché	Cette mesure calcule la valeur vente moyenne pour les articles du marché ne faisant pas l'objet d'une promotion, en se basant sur la différence entre les ventes et les ventes promotionnelles du marché.	$\frac{([Chiffre\ d'affaires\ du\ marché] - [Chiffre\ d'affaires\ promotionnel\ du\ marché])}{([Ventes\ en\ quantité\ du\ marché] - [Ventes\ promotionnelles\ en\ quantité\ du\ marché])})}$
Valeur vente moyenne normale	Cette mesure calcule la valeur vente normale moyenne d'un article en se basant sur les ventes normales totales et la quantité d'unités vendues.	$\frac{([Chiffre\ d'affaires\ normal]}{[Ventes\ en\ quantité\ normales]})}$
Valeur vente moyenne promotionnelle sur le marché	Cette mesure calcule la valeur vente moyenne du marché en se basant sur les ventes promotionnelles du marché et la quantité totale d'unités promotionnelles du marché vendues.	$\frac{([Chiffre\ d'affaires\ promotionnel\ du\ marché]}{[Ventes\ promotionnelles\ en\ quantité\ du\ marché]})}$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur vente nette moyenne	Cette mesure calcule la valeur vente moyenne d'un article en se basant sur les ventes nettes totales et la quantité d'unités vendues.	$(((\text{Chiffre d'affaires}) - [\text{Valeur des retours}]) / ([\text{Ventes en quantité}] - [\text{Unités retournées}]))$
Valeur vente unitaire	Cette mesure calcule la valeur vente unitaire.	$[\text{Prix de vente unitaire moyen}]$
Variation de la moyenne des ventes par magasin p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule le pourcentage de variation de la moyenne des ventes par magasin au niveau du site par rapport à l'année précédente.	$([\text{Chiffre d'affaires moyen par magasin}] - [\text{Chiffre d'affaires moyen par magasin (Année précédente)}])$
Variation des coûts nets-nets par magasin p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule la variation du coût net-net par magasin participant à l'offre par rapport à l'année précédente.	$([\text{Coût net-net par magasin}] - [\text{Coût net-net par magasin (Année précédente)}])$
Variation du % de contribution du chiffre d'affaires au groupe (Année précédente)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total du groupe pour cette année par rapport à l'année précédente.	$([\% \text{ Contribution du chiffre d'affaires au groupe}] - [\% \text{ Contribution du chiffre d'affaires au groupe (Année précédente)}])$
Variation du % de contribution du profit sur les coûts nets-nets au groupe p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule la variation entre la contribution en pourcentage du profit sur le coût net-net au groupe et celle du profit de l'année précédente sur le coût net-net au groupe.	$([\% \text{ Contribution du profit sur les coûts nets-nets au groupe}] - [\% \text{ Contribution du profit sur les coûts nets-nets au groupe (Année précédente)}])$
Variation du chiffre d'affaires du marché p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule la différence entre le total des ventes du marché de l'année en cours et celui de l'année précédente.	$([\text{Chiffre d'affaires du marché}] - [\text{Chiffre d'affaires du marché (Année précédente)}])$
Variation du chiffre d'affaires p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule la variation du chiffre d'affaires par rapport à l'année précédente, par semaine.	$([\text{Chiffre d'affaires}] - [\text{Chiffre d'affaires (Année précédente)}])$
Variation du profit sur les coûts nets-nets par magasin p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule la variation du profit sur le coût net-net par magasin participant à l'offre et le profit de l'année précédente sur le coût net-net par magasin participant à l'offre, en devise principale.	$([\text{Profit sur les coûts nets-nets par magasin}] - [\text{Profit sur les coûts nets-nets par magasin (Année précédente)}])$
Variation du taux de précision des livraisons	Cette mesure calcule l'écart du taux de précision des livraisons du fournisseur par rapport à l'année précédente.	$(((\text{Taux de précision des livraisons}) - [\text{Taux de précision des livraisons (Année précédente)}]) / [\text{Taux de précision des livraisons (Année précédente)}])$
Vente en quantité (Site)	Cette mesure calcule le nombre total de ventes en quantité d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles au	$[\text{Quantité ventes}]$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
	niveau du site. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	
Ventes de packs en quantité	Cette mesure calcule la quantité totale des unités de ventes de packs normales, soldées et promotionnelles.	[Quantité des ventes de packs]
Ventes en quantité	Cette mesure calcule les ventes en quantité totales d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total d'unités vendues d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles de l'année précédente, par semaine. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Après-période)	Cette mesure calcule le nombre total de ventes en quantité pour l'après-période sélectionnée. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Article)	Cette mesure calcule le nombre total de ventes en quantité d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau de l'article. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Avant-période)	Cette mesure calcule le nombre total de ventes en quantité pour l'avant-période sélectionnée. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (CAJ)	Cette mesure calcule les ventes d'unités cumulées annuelles à ce jour, en se basant sur les unités de ventes normales, soldées et promotionnelles. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Chaîne)	Cette mesure calcule le nombre total de ventes en quantité d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau de la chaîne. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Chaîne, Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total d'unités vendues d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles de l'année précédente au niveau de la chaîne.	[Quantité ventes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
	La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	
Ventes en quantité (Chaîne, Semaine précédente)	Cette mesure calcule le nombre total d'unités vendues en se basant sur les ventes d'unités normales, soldées et promotionnelles, pour la semaine précédente, au niveau de la chaîne. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (CHJ)	Cette mesure calcule les ventes d'unités hebdomadaires cumulées à ce jour, en se basant sur les unités de ventes normales, soldées et promotionnelles. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (CMJ)	Cette mesure calcule le nombre de ventes en quantité sur la période cumulée d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (CSJ)	Cette mesure calcule le nombre total de ventes en quantité d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles pour la saison à ce jour. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Département)	Cette mesure calcule le nombre total de ventes en quantité d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau du département. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (District)	Cette mesure calcule le nombre total de ventes en quantité d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau du district. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (District, Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total d'unités vendues d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles de l'année précédente au niveau du district. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Ventes en quantité (District, Semaine précédente)	Cette mesure calcule le nombre total d'unités vendues en se basant sur les ventes d'unités normales, soldées et promotionnelles, pour la semaine précédente, au niveau du district. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Durée, Org)	Cette mesure calcule le nombre total d'unités vendues d'après les ventes ordinaires, soldées et promotionnelles. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Entreprise, Année précédente)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total de l'entreprise pour l'année précédente, d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Entreprise, Semaine précédente)	Cette mesure calcule le nombre total d'unités vendues en se basant sur les ventes d'unités normales, soldées et promotionnelles, pour la semaine précédente, au niveau de l'entreprise. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Famille)	Cette mesure calcule le nombre total de ventes en quantité d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau de la famille. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Groupe)	Cette mesure calcule le nombre total de ventes en quantité d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau du groupe. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Jour)	Cette mesure calcule le nombre total de ventes en quantité d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles d'un jour. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Mois précédent)	Cette mesure calcule le total des unités de vente en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles pour la période précédente. La quantité s'entend hors	[Quantité ventes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
	retours mais comprend la TVA.	
Ventes en quantité (Période)	Cette mesure calcule le nombre total de ventes en quantité pour la période sélectionnée. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Rayon)	Cette mesure calcule le nombre total de ventes en quantité d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau du rayon. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Rayon, Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total d'unités vendues d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles de l'année précédente au niveau du rayon. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Rayon, Semaine précédente)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du rayon, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles pour la semaine précédente. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Région)	Cette mesure calcule le nombre total de ventes en quantité d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau de la région. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Région, Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total d'unités vendues d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles de l'année précédente au niveau de la région. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Région, Semaine précédente)	Cette mesure calcule le nombre total d'unités vendues en se basant sur les ventes d'unités normales, soldées et promotionnelles, pour la semaine précédente, au niveau de la région. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Ventes en quantité (Segment)	Cette mesure calcule le nombre total de ventes en quantité d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau du segment. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Semaine précédente)	Cette mesure calcule le nombre total d'unités vendues en se basant sur les ventes d'unités normales, soldées et promotionnelles, pour la semaine précédente, par semaine. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Site) (MF)	Cette mesure calcule le total des ventes en quantité pour la période sélectionnée (MF), par site. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Site, Année précédente) (MF)	Cette mesure calcule le total des ventes en quantité de l'année précédente dans la période sélectionnée (MF), par site. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Site, Jour) (MF)	Cette mesure calcule le nombre total de ventes en quantité ordinaires, soldées et promotionnelles aux niveaux du site et du jour. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA. Cette mesure ne prend pas non plus en compte le modèle.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Site, Semaine précédente) (MF)	Cette mesure calcule le total des ventes en quantité de la semaine précédente dans la période sélectionnée (MF), par site. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Zone)	Cette mesure calcule le nombre total de ventes en quantité d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau de la zone. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Zone, Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total d'unités vendues d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles de l'année précédente au niveau de la zone. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Ventes en quantité (Zone, Semaine précédente)	Cette mesure calcule le nombre total d'unités vendues en se basant sur les ventes d'unités normales, soldées et promotionnelles pour la semaine précédente, au niveau de la zone. Cette quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité cumulées prévues	Cette mesure système calcule les ventes en quantité cumulées prévues.	RunningSum([Quantité des ventes prévisionnelles])
Ventes en quantité du marché	Cette mesure calcule la quantité totale d'unités de marché vendues.	[Ventes en quantité du marché]
Ventes en quantité du marché (Année précédente)	Cette mesure calcule la quantité totale d'unités de marché vendues l'année précédente.	[Ventes en quantité du marché]
Ventes en quantité du marché (FDM CRMA)	Cette mesure calcule la quantité totale d'unités de marché vendues au FDM CRMA (zone de marché de niveau 1).	[Ventes en quantité du marché]
Ventes en quantité du marché (FDM CRMA, (Année précédente))	Cette mesure calcule la quantité totale d'unités de marché vendues au niveau FDM CRMA (zone de marché de niveau 1), pour l'année précédente.	[Ventes en quantité du marché]
Ventes en quantité du marché (Food CRMA)	Cette mesure calcule la quantité totale d'unités de marché vendues au niveau de Food CRMA (zone de marché de niveau 2).	[Ventes en quantité du marché]
Ventes en quantité du marché (Food CRMA, (Année précédente))	Cette mesure calcule la quantité totale d'unités de marché vendues au niveau de Food CRMA (zone de marché de niveau 2), pour l'année précédente.	[Ventes en quantité du marché]
Ventes en quantité du marché (Mois précédent)	Cette mesure calcule la quantité totale d'unités de marché vendues au cours de la période précédente, par semaine.	[Ventes en quantité du marché]
Ventes en quantité du marché (RMA)	Cette mesure calcule la quantité totale d'unités de marché vendues au niveau du RMA (zone de marché de niveau 3).	[Ventes en quantité du marché]
Ventes en quantité du marché (RMA, (Année précédente))	Cette mesure calcule la quantité totale d'unités de marché vendues au niveau RMA (zone de marché de niveau 3), pour l'année précédente.	[Ventes en quantité du marché]
Ventes en quantité du marché (Semaine précédente)	Cette mesure calcule la quantité totale d'unités de marché vendues au cours de la semaine précédente, par semaine.	[Ventes en quantité du marché]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Ventes en quantité du PO (CAJ)	Cette mesure calcule, par semaine, les ventes en quantité annuelles cumulées à ce jour du plan original, d'après les ventes en quantité normales, soldées et promotionnelles. La quantité est nette, hors retours.	[Quantité ventes PO]
Ventes en quantité en journées d'approvisionnement	Cette mesure calcule les journées d'approvisionnement en se basant sur la quantité du stock disponible actuel p/r au nombre moyen d'unités vendues pour la période d'évaluation sélectionnée.	[(Nombre de pièces du stock disponible final (Jour précédent)) / [Valeur moyenne des ventes normales (Période en jours)]]
Ventes en quantité en journées d'approvisionnement (Dynamique)	Cette mesure calcule les journées d'approvisionnement en se basant sur la quantité du stock disponible actuel p/r au nombre moyen d'unités vendues pour la période d'évaluation sélectionnée.	[(Nombre de pièces du stock disponible final (Jour précédent)) / [Ventes en quantité normales moyennes (Période en jours) (Dynamique)]]
Ventes en quantité en semaines d'approvisionnement	Cette mesure calcule les semaines d'approvisionnement en se basant sur le stock disponible actuel p/r au nombre moyen d'unités vendues pour la période d'évaluation sélectionnée.	[(Nombre de pièces du stock disponible final) / [Ventes en quantité normales moyennes (Période en jours)]]
Ventes en quantité en semaines d'approvisionnement (Dynamique)	Cette mesure calcule les semaines d'approvisionnement en se basant sur le stock disponible actuel p/r au nombre moyen d'unités vendues pour la période d'évaluation sélectionnée.	[(Nombre de pièces du stock disponible final (Semaine précédente)) / [Ventes en quantité normales moyennes (Période en semaines) (Dynamique)]]
Ventes en quantité événementielles du marché	Cette mesure calcule le total des ventes unitaires pour tout article en position vedette, en rayon et/ou avec des réductions du prix.	[Unité ventes événementielles de marché]
Ventes en quantité moyennes par transaction	Cette mesure calcule les ventes en quantité moyennes par transaction d'après le total des ventes en quantité et le nombre de transactions ventes. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[(Ventes en quantité) / [Nombre de transactions ventes]]
Ventes en quantité normales	Cette mesure calcule le total des ventes en quantité normales. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité normales moyennes (Période en jours)	Cette mesure calcule les ventes en quantité normales moyennes pour une période d'évaluation exprimée en semaines.	[Quantité moyenne des ventes brutes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Ventes en quantité normales moyennes (Période en jours) (Dynamique)	Cette mesure calcule le nombre de ventes en quantité normales moyennes pour une période d'évaluation exprimée en jours.	[Quantité moyenne des ventes brutes]
Ventes en quantité normales moyennes (Période en semaines) (Dynamique)	Cette mesure calcule le nombre de ventes en quantité normales moyennes pour une période d'évaluation exprimée en semaines.	[Quantité moyenne des ventes brutes]
Ventes en quantité PA	Cette mesure calcule le nombre total d'unités vendues du plan, en se basant sur les unités de ventes normales, soldées et promotionnelles du plan. L'inclusion des retours dépend de la source de données.	[Quantité des ventes PA]
Ventes en quantité PA (Année précédente)	Cette mesure calcule la quantité d'unités de ventes du plan pour l'année précédente, exprimée en semaines. L'inclusion des retours dépend de la source de données.	[Quantité des ventes PA]
Ventes en quantité PA (Chaîne)	Cette mesure calcule la quantité d'unités de vente du plan au niveau de la chaîne. L'inclusion des retours dépend de la source de données.	[Quantité des ventes PA]
Ventes en quantité PA (CMJ)	Cette mesure calcule les unités de vente du plan actuel cumulées mensuelles à ce jour, en se basant sur les quantités de ventes normales, soldées et promotionnelles. Cela s'entend hors retours.	[Quantité des ventes PA]
Ventes en quantité PA (CSJ du plan)	Cette mesure calcule les unités de vente du plan actuel pour la saison couverte par le plan à ce jour, en se basant sur les quantités de ventes normales, soldées et promotionnelles. Cela s'entend hors retours.	[Quantité des ventes PA]
Ventes en quantité PA (Département)	Cette mesure calcule la quantité d'unités de vente du plan au niveau du département. L'inclusion des retours dépend de la source de données.	[Quantité des ventes PA]
Ventes en quantité PA (District)	Cette mesure calcule la quantité d'unités de vente du plan au niveau du district. L'inclusion des retours dépend de la source de données.	[Quantité des ventes PA]
Ventes en quantité PA (Entreprise)	Cette mesure calcule le nombre total d'unités de vente de l'entreprise pour le plan actuel, en se basant sur la quantité de ventes normales, soldées et	[Quantité des ventes PA]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
	promotionnelles. Cela s'entend hors retours.	
Ventes en quantité PA (Groupe)	Cette mesure calcule le nombre total d'unités de vente du groupe pour le plan actuel, en se basant sur la quantité de ventes normales, soldées et promotionnelles. Cela s'entend hors retours.	[Quantité des ventes PA]
Ventes en quantité PA (Rayon)	Cette mesure calcule le nombre total d'unités de vente du rayon pour le plan actuel, en se basant sur la quantité de ventes normales, soldées et promotionnelles. Cela s'entend hors retours.	[Quantité des ventes PA]
Ventes en quantité PA (Région)	Cette mesure calcule la quantité d'unités de vente du plan au niveau de la région. L'inclusion des retours dépend de la source de données.	[Quantité des ventes PA]
Ventes en quantité PA (Semaine précédente)	Cette mesure calcule la quantité d'unités de ventes du plan pour la semaine précédente, exprimée en semaines. L'inclusion des retours dépend de la source de données.	[Quantité des ventes PA]
Ventes en quantité PA (Site)	Cette mesure calcule la quantité d'unités de vente du plan au niveau du site. L'inclusion des retours dépend de la source de données.	[Quantité des ventes PA]
Ventes en quantité PA (Zone)	Cette mesure calcule le nombre total d'unités vendues du plan, en se basant sur les unités de ventes normales, soldées et promotionnelles du plan. L'inclusion des retours dépend de la source de données.	[Quantité des ventes PA]
Ventes en quantité prévues	Cette mesure calcule les ventes en quantité prévues.	[Quantité des ventes prévisionnelles]
Ventes promotionnelles en quantité	Cette mesure calcule la quantité unitaire totale des articles en promotion vendus. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes promotionnelles en quantité (Articles)	Cette mesure calcule la quantité d'unités totale de ventes promotionnelles, par article.	[Quantité ventes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Ventes promotionnelles en quantité (Site)	Cette mesure calcule la quantité totale d'unités de ventes promotionnelles, par site.	[Quantité ventes]
Ventes promotionnelles en quantité du marché	Cette mesure calcule le total des ventes unitaires pour tout article en position vedette.	[Unité ventes promotionnelles de marché]
Ventes promotionnelles en quantité du marché (Année précédente)	Cette mesure calcule le total des ventes unitaires pour tout article en position vedette, pour l'année précédente.	[Unité ventes promotionnelles de marché]

Annexe F – Liste des mesures – gestion des catégories

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Chiffre d'affaires incrémentiel du marché	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage des ventes issues d'un événement. Cette valeur se base sur la différence en pourcentage entre les ventes événementielles de marché et les ventes normalisées de marché.	$\frac{([Chiffre\ d'affaires\ événementiel\ du\ marché] - [Chiffre\ d'affaires\ normalisé\ du\ marché])}{[Chiffre\ d'affaires\ normalisé\ du\ marché]}$
% Chiffre d'affaires promotionnel du marché	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage des ventes promotionnelles du marché aux ventes totales du marché.	$\frac{[Chiffre\ d'affaires\ promotionnel\ du\ marché]}{[Chiffre\ d'affaires\ du\ marché]}$
% Contribution au profit sur les coûts nets (Catégorie, Fournisseur)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit net au profit net total au niveau de la catégorie.	$\frac{[Profit\ sur\ les\ coûts\ nets]}{[Profit\ sur\ les\ coûts\ nets\ (Catégorie,\ Fournisseur)]}$
% Contribution au profit sur les coûts nets (MF)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit sur le coût net au profit total sur le coût net pour la période sélectionnée en prenant uniquement en compte la mesure et le filtre.	$\frac{[Profit\ sur\ les\ coûts\ nets]}{[Profit\ sur\ les\ coûts\ nets\ (MF)]}$
% Contribution au profit sur les coûts nets absolus (MF)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit sur le coût net absolu au profit total sur le coût net absolu pour la période de temps sélectionnée en prenant uniquement en compte la mesure et le filtre.	$\frac{[Profit\ sur\ les\ coûts\ nets\ absolus]}{[Profit\ sur\ les\ coûts\ nets\ absolus\ (MF)]}$
% Contribution au profit sur les coûts nets-nets (Catégorie, Fournisseur)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit net-net au profit net-net total au niveau de la catégorie.	$\frac{[Profit\ sur\ les\ coûts\ nets-nets]}{[Profit\ sur\ les\ coûts\ nets-nets\ (Catégorie,\ Fournisseur)]}$
% Contribution au profit sur les coûts nets-nets (MF)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit sur le coût net-net au profit total sur le coût net-net sur une période sélectionnée en prenant uniquement en compte la mesure et le filtre.	$\frac{[Profit\ sur\ les\ coûts\ nets-nets]}{[Profit\ sur\ les\ coûts\ nets-nets\ (MF)]}$
% Contribution au profit sur les prix d'achat de base (Catégorie, Fournisseur)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit de base au profit de base total au niveau de la catégorie.	$\frac{[Profit\ sur\ prix\ d'achat\ de\ base]}{[Profit\ sur\ prix\ d'achat\ de\ base\ (Catégorie,\ Fournisseur)]}$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Contribution au profit sur les prix d'achat de base (MF)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit sur le prix d'achat de base au profit total sur le prix d'achat de base pour la période sélectionnée en prenant uniquement en compte la mesure et le filtre.	$\left(\frac{[\text{Profit sur prix d'achat de base}]}{[\text{Profit sur prix d'achat de base (MF)}]} \right)$
% Contribution de la valeur achat des commandes sur contrat dans la catégorie	Cette mesure calcule un pourcentage du montant du coût de commande pour chaque contrat par rapport au montant du coût de commande avec contrat sur l'ensemble de la catégorie.	$\left(\frac{[\text{Valeur achat des commandes sur contrat}]}{[\text{Valeur achat des commandes sur contrat (Catégorie)}]} \right)$
% Contribution de la valeur de démarque à l'entreprise	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage des démarques aux démarques totales de l'entreprise.	$\left(\frac{[\text{Valeur de démarque}]}{[\text{Valeur de démarque (Entreprise)}]} \right)$
% Contribution de la valeur de démarque de soldes au chiffre d'affaires net	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage des ventes de démarque des soldes nettes aux ventes nettes.	$\left(\frac{[\text{Valeur de démarque des soldes}]}{[\text{Chiffre d'affaires}]} \right)$
% Contribution de la valeur de démarque normale au chiffre d'affaires net	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage des ventes de démarque normales au chiffre d'affaires net.	$\left(\frac{[\text{Valeur de démarque normale}]}{[\text{Chiffre d'affaires}]} \right)$
% Contribution de la valeur des démarques promotionnelles au chiffre d'affaires net	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage de la valeur des démarques promotionnelles au chiffre d'affaires net.	$\left(\frac{[\text{Valeur de démarque promotionnelle}]}{[\text{Chiffre d'affaires}]} \right)$
% Contribution de la valeur des retours au site (MU)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage de la valeur des retours à la valeur totale des articles retournés sur un site au cours de la période de temps sélectionnée.	$\left(\frac{[\text{Valeur des retours}]}{[\text{Valeur des retours (Site, Calendrier (MU))}]} \right)$
% Contribution de la valeur vente DP PA à la catégorie	Cette mesure calcule un pourcentage du stock disponible en début de période de chaque plan actuel par rapport au stock total disponible de début de période de la catégorie.	$\left(\frac{[\text{Valeur vente DP PA}]}{[\text{Valeur vente DP PA (Rayon)}]} \right)$
% Contribution de la valeur vente DP PA à la sous-catégorie	Cette mesure calcule un pourcentage du stock disponible DP de chaque plan actuel par rapport au stock total disponible DP de la sous-catégorie.	$\left(\frac{[\text{Valeur vente DP PA}]}{[\text{Valeur vente DP PA (Sous-catégorie)}]} \right)$
% Contribution de la valeur vente DP PA à l'entreprise	Cette mesure calcule un pourcentage du stock disponible DP de chaque plan actuel par rapport au stock total disponible DP de l'entreprise.	$\left(\frac{[\text{Valeur vente DP PA}]}{[\text{Valeur vente DP PA (Entreprise)}]} \right)$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Contribution de la valeur vente DP PA au département	Cette mesure calcule un pourcentage du stock disponible en début de période de chaque plan actuel par rapport au stock total disponible de début de période du département.	$([Valeur\ vente\ DP\ PA] / [Valeur\ vente\ DP\ PA\ (Département)])$
% Contribution de la valeur vente DP PA au groupe	Cette mesure calcule un pourcentage du stock disponible DP de chaque plan actuel par rapport au stock total disponible DP du groupe.	$([Valeur\ vente\ DP\ PA] / [Valeur\ vente\ DP\ PA\ (Groupe)])$
% Contribution de la valeur vente du SDF à la catégorie	Cette mesure calcule un pourcentage du stock disponible de chaque fin de période par rapport au stock total disponible de fin de période de la catégorie.	$([Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final] / [Valeur\ vente\ du\ SDF\ (Catégorie)])$
% Contribution de la valeur vente du SDF à la catégorie (Année précédente)	Cette mesure calcule un pourcentage du stock disponible de chaque début de période par rapport au stock total disponible de fin de période de la catégorie, pour l'année précédente.	$([Valeur\ vente\ du\ SDI\ (Année\ précédente)] / [Valeur\ vente\ du\ SDI\ (Catégorie,\ Année\ précédente)])$
% Contribution de la valeur vente du SDF à la société (Année précédente)	Cette mesure calcule un pourcentage du stock disponible de chaque fin de période par rapport au stock total disponible de fin de période de l'entreprise, pour l'année précédente.	$([Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final\ (Année\ précédente)] / [Valeur\ vente\ du\ SDF\ (Entreprise,\ Année\ précédente)])$
% Contribution de la valeur vente du SDF à l'entreprise	Cette mesure calcule un pourcentage du stock disponible de chaque fin de période par rapport au stock total disponible de fin de période de l'entreprise.	$([Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final] / [Valeur\ vente\ du\ SDF\ (Entreprise)])$
% Contribution de la valeur vente du SDF au département	Cette mesure calcule un pourcentage du stock disponible de chaque fin de période par rapport au stock total disponible de fin de période du département.	$([Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final] / [Valeur\ vente\ du\ SDF\ (Département)])$
% Contribution de la valeur vente du SDF au département (Année précédente)	Cette mesure calcule un pourcentage du stock disponible de chaque fin de période par rapport au stock total disponible de fin de période du département, pour l'année précédente.	$([Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final\ (Année\ précédente)] / [Valeur\ vente\ du\ SDF\ (Département,\ Année\ précédente)])$
% Contribution de la valeur vente du SDF au groupe	Cette mesure calcule un pourcentage du stock disponible de chaque fin de période par rapport au stock total disponible de fin de période du groupe.	$([Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final] / [Valeur\ vente\ du\ SDF\ (Groupe)])$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Contribution de la valeur vente du SDF au groupe (Année précédente)	Cette mesure calcule un pourcentage du stock disponible de chaque fin de période par rapport au stock total disponible de fin de période du groupe, pour l'année précédente.	$\frac{([Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final\ (Année\ précédente)] / [Valeur\ vente\ du\ SDF\ (Groupe,\ Année\ précédente)])}{[Valeur\ vente\ du\ SDF\ (Groupe,\ Année\ précédente)]}$
% Contribution de la valeur vente du SDI à la catégorie	Cette mesure calcule un pourcentage de chaque stock disponible de début de période par rapport au stock total disponible DP de la catégorie.	$\frac{([Valeur\ vente\ du\ SDI] / [Valeur\ vente\ du\ SDI\ (Catégorie)])}{[Valeur\ vente\ du\ SDI\ (Catégorie)]}$
% Contribution de la valeur vente du SDI à la catégorie (Année précédente)	Cette mesure calcule un pourcentage du stock disponible de chaque début de période par rapport au stock total disponible de début de période de la catégorie, pour l'année précédente.	$\frac{([Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final\ (Année\ précédente)] / [Valeur\ vente\ du\ SDF\ (Catégorie,\ Année\ précédente)])}{[Valeur\ vente\ du\ SDF\ (Catégorie,\ Année\ précédente)]}$
% Contribution de la valeur vente du SDI à la sous-catégorie	Cette mesure calcule un pourcentage de chaque stock disponible de début de période par rapport au stock total disponible DP de la sous-catégorie.	$\frac{([Valeur\ vente\ du\ SDI] / [Valeur\ vente\ du\ SDI\ (Sous-catégorie)])}{[Valeur\ vente\ du\ SDI\ (Sous-catégorie)]}$
% Contribution de la valeur vente du SDI à la sous-catégorie (Année précédente)	Cette mesure calcule un pourcentage du stock disponible de chaque début de période par rapport au stock total disponible de début de période de la sous-catégorie, pour l'année précédente.	$\frac{([Valeur\ vente\ du\ SDI\ (Année\ précédente)] / [Valeur\ vente\ du\ SDI\ (Sous-catégorie,\ Année\ précédente)])}{[Valeur\ vente\ du\ SDI\ (Sous-catégorie,\ Année\ précédente)]}$
% Contribution de la valeur vente du SDI à l'entreprise	Cette mesure calcule un pourcentage de chaque stock disponible de début de période par rapport au stock total disponible DP de l'entreprise.	$\frac{([Valeur\ vente\ du\ SDI] / [Valeur\ vente\ du\ SDI\ (Entreprise)])}{[Valeur\ vente\ du\ SDI\ (Entreprise)]}$
% Contribution de la valeur vente du SDI à l'entreprise (Année précédente)	Cette mesure calcule un pourcentage du stock disponible de chaque début de période par rapport au stock total disponible de début de période de l'entreprise, pour l'année précédente.	$\frac{([Valeur\ vente\ du\ SDI\ (Année\ précédente)] / [Valeur\ vente\ du\ SDI\ (Entreprise,\ Année\ précédente)])}{[Valeur\ vente\ du\ SDI\ (Entreprise,\ Année\ précédente)]}$
% Contribution de la valeur vente du SDI au département	Cette mesure calcule un pourcentage de chaque stock disponible de début de période par rapport au stock total disponible DP du département.	$\frac{([Valeur\ vente\ du\ SDI] / [Valeur\ vente\ du\ SDI\ (Département)])}{[Valeur\ vente\ du\ SDI\ (Département)]}$
% Contribution de la valeur vente du SDI au département (Année précédente)	Cette mesure calcule un pourcentage du stock disponible de chaque début de période par rapport au stock total disponible de début de période du département, pour l'année précédente.	$\frac{([Valeur\ vente\ du\ SDI\ (Année\ précédente)] / [Valeur\ vente\ du\ SDI\ (Département,\ Année\ précédente)])}{[Valeur\ vente\ du\ SDI\ (Département,\ Année\ précédente)]}$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Contribution de la valeur vente du SDI au groupe	Cette mesure calcule un pourcentage de chaque stock disponible de début de période par rapport au stock total disponible DP du groupe.	$\left(\frac{[\text{Valeur vente du SDI}]}{[\text{Valeur vente du SDI (Groupe)}]} \right)$
% Contribution de la valeur vente du SDI au groupe (Année précédente)	Cette mesure calcule un pourcentage du stock disponible de chaque début de période par rapport au stock total disponible de début de période du groupe, pour l'année précédente.	$\left(\frac{[\text{Valeur vente du SDI (Année précédente)}]}{[\text{Valeur vente du SDI (Groupe, Année précédente)}]} \right)$
% Contribution de l'article composant au chiffre d'affaires de packs	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage d'un article composant aux ventes totales du pack auquel il appartient.	$\left(\frac{[\text{Chiffre d'affaires de packs}]}{[\text{Chiffre d'affaires de packs (Pack)}]} \right)$
% Contribution de l'article composant au profit des packs	Cette mesure calcule le profit dérivé par unité par article lorsque la vente s'effectue dans le cadre d'un pack, en incluant les pertes de profit sur les retours.	$\left(\frac{[\text{Profit des packs}]}{[\text{Profit des packs (Pack)}]} \right)$
% Contribution des coûts nets au groupe	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du coût net au coût net total du groupe.	$\left(\frac{[\text{Coûts nets}]}{[\text{Coûts nets (Groupe)}]} \right)$
% Contribution des coûts nets au groupe (Année précédente)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du coût net au coût net total du groupe l'année précédente.	$\left(\frac{[\text{Coûts nets (Année précédente)}]}{[\text{Coûts nets (Groupe, Année précédente)}]} \right)$
% Contribution des pièces reçues à la catégorie (MU)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage de la quantité de réception fournisseur à la quantité de réception totale au niveau de la catégorie.	$\left(\frac{[\text{Unités reçues}]}{[\text{Pièces reçues (Catégorie) (MU)}]} \right)$
% Contribution des promotions à la valeur vente du SDF	Cette mesure calcule la contribution du montant du prix de vente du stock disponible promotionnel au montant du prix de vente de l'ensemble du stock disponible.	$\left(\frac{[\text{SDF Promotion en valeur vente}]}{[\text{Valeur vente du stock disponible final}]} \right)$
% Contribution des promotions au chiffre d'affaires de packs	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage des ventes de packs promotionnelles aux ventes totales de packs. Il s'agit du pourcentage de packs en promotion.	$\left(\frac{[\text{Chiffre d'affaires de packs promotionnel}]}{[\text{Chiffre d'affaires de packs}]} \right)$
% Contribution des soldes à la valeur vente du SDF	Cette mesure calcule la contribution du montant du prix de vente du stock disponible soldé au montant du prix de vente de l'ensemble du stock disponible.	$\left(\frac{[\text{SDF Soldes en valeur vente}]}{[\text{Valeur vente du stock disponible final}]} \right)$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Contribution des soldes au chiffre d'affaires	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires des ventes soldées au chiffre d'affaires total.	$\frac{[\text{Chiffre d'affaires des soldes}]}{[\text{Chiffre d'affaires}]}$
% Contribution des soldes au chiffre d'affaires de packs	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage des ventes de packs soldées aux ventes totales de packs. Il s'agit du pourcentage de packs en solde.	$\frac{([\text{Chiffre d'affaires des soldes de packs}] / [\text{Chiffre d'affaires de packs}])}{[\text{Chiffre d'affaires de packs}]}$
% Contribution des ventes en quantité à la semaine (Année précédente) (MF)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires de l'année précédente au chiffre d'affaires total de toutes les transactions traitées l'année précédente, pour la période sélectionnée pour ce site spécifique (MF).	$\frac{([\text{Ventes en quantité (Année précédente)}] / [\text{Ventes en quantité (Site, Année précédente) (MF)}])}{[\text{Ventes en quantité (Site, Année précédente) (MF)}]}$
% Contribution des ventes en quantité à la semaine (MF)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage des ventes en quantité aux ventes en quantité totales au cours de la période sélectionnée (MF).	$\frac{([\text{Ventes en quantité}] / [\text{Ventes en quantité (Site) (MF)}])}{[\text{Ventes en quantité (Site) (MF)}]}$
% Contribution des ventes en quantité à la semaine (Semaine précédente) (MF)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires de la semaine précédente au chiffre d'affaires total de toutes les transactions traitées la semaine précédente, pour la période sélectionnée pour ce site spécifique (MF).	$\frac{([\text{Ventes en quantité (Semaine précédente)}] / [\text{Ventes en quantité (Site, Semaine précédente) (MF)}])}{[\text{Ventes en quantité (Site, Semaine précédente) (MF)}]}$
% Contribution des ventes en quantité à la semaine précédente	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage des ventes en quantité à celles de la semaine précédente.	$\frac{([\text{Ventes en quantité}] / [\text{Ventes en quantité (Semaine précédente)}])}{[\text{Ventes en quantité (Semaine précédente)}]}$
% Contribution des ventes en quantité au site (MF)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total de toutes les transactions traitées au cours de la période sélectionnée.	$\frac{([\text{Ventes en quantité}] / [\text{Ventes en quantité (Site, Jour) (MF)}])}{[\text{Ventes en quantité (Site, Jour) (MF)}]}$
% Contribution des ventes normales à la valeur vente du SDF	Cette mesure calcule la contribution du montant du prix de vente du stock disponible normal au montant du prix de vente de l'ensemble du stock disponible.	$\frac{([\text{SDF normaux en valeur vente}] / [\text{Valeur vente du stock disponible final}])}{[\text{Valeur vente du stock disponible final}]}$
% Contribution des ventes normales au chiffre d'affaires	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires des ventes normales au chiffre d'affaires total.	$\frac{([\text{Chiffre d'affaires normal}] / [\text{Chiffre d'affaires}])}{[\text{Chiffre d'affaires}]}$
% Contribution des ventes normales au chiffre d'affaires de packs	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage des ventes de packs normales aux ventes totales de packs. Il s'agit du pourcentage des packs au prix normal.	$\frac{([\text{Chiffre d'affaire de packs normal}] / [\text{Chiffre d'affaires de packs}])}{[\text{Chiffre d'affaires de packs}]}$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Contribution des ventes promotionnelles au chiffre d'affaires	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires des ventes promotionnelles au chiffre d'affaires total.	$([\text{Chiffre d'affaires promotionnel}] / [\text{Chiffre d'affaires}])$
% Contribution du chiffre d'affaires à la catégorie	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total de la catégorie.	$([\text{Chiffre d'affaires}] / [\text{Chiffre d'affaires (Catégorie)}])$
% Contribution du chiffre d'affaires à la catégorie (Année précédente)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total de la catégorie pour l'année précédente, par semaine.	$([\text{Chiffre d'affaires (Année précédente)}] / [\text{Chiffre d'affaires (Catégorie, Année précédente)}])$
% Contribution du chiffre d'affaires à la catégorie (Année précédente) (MF)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total de la catégorie pour l'année précédente, par jour.	$([\text{Chiffre d'affaires (Année précédente)}] / [\text{Chiffre d'affaires (Catégorie, Année précédente) (MF)}])$
% Contribution du chiffre d'affaires à la catégorie (Local)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage au total des ventes de la catégorie, affichée dans la devise locale du magasin.	$([\text{Chiffre d'affaires (Local)}] / [\text{Chiffre d'affaires (Catégorie) (Local)}])$
% Contribution du chiffre d'affaires à la catégorie (MF)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total de la catégorie.	$([\text{Chiffre d'affaires}] / [\text{Chiffre d'affaires (Catégorie) (MF)}])$
% Contribution du chiffre d'affaires à la catégorie du marché (Absolue)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage des ventes aux ventes de la catégorie du marché pour l'ensemble de la catégorie.	$([\text{Chiffre d'affaires}] / [\text{Chiffre d'affaires (Catégorie de marché)(ABS)}])$
% Contribution du chiffre d'affaires à la catégorie du marché (CSJ)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage des ventes aux ventes de la catégorie du marché uniquement pour les articles choisis.	$([\text{Chiffre d'affaires}] / [\text{Chiffre d'affaires (Catégorie de marché)(CSJ)}])$
% Contribution du chiffre d'affaires à la chaîne	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total au niveau de la chaîne.	$([\text{Chiffre d'affaires}] / [\text{Chiffre d'affaires (Chaîne)}])$
% Contribution du chiffre d'affaires à la chaîne (Année précédente)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires de la chaîne au cours de l'année précédente.	$([\text{Chiffre d'affaires (Année précédente)}] / [\text{Chiffre d'affaires (Chaîne, (Année précédente))})])$
% Contribution du chiffre d'affaires à la région	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total au niveau de la région.	$([\text{Chiffre d'affaires}] / [\text{Chiffre d'affaires (Région)}])$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Contribution du chiffre d'affaires à la semaine (Année précédente) (MF)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires de l'année précédente au chiffre d'affaires total de toutes les transactions traitées l'année précédente, pour la période sélectionnée pour ce site spécifique (MF).	$\frac{[\text{Chiffre d'affaires (Année précédente)}]}{[\text{Chiffre d'affaires (Site, Année précédente) (MF)}]}$
% Contribution du chiffre d'affaires à la semaine (MF)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total de toutes les transactions traitées au cours de la période sélectionnée pour ce site spécifique (MF).	$\frac{[\text{Chiffre d'affaires}]}{[\text{Chiffre d'affaires (Site) (MF)}]}$
% Contribution du chiffre d'affaires à la semaine (Semaine précédente) (MF)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires de la semaine précédente au chiffre d'affaires total de toutes les transactions traitées la semaine précédente, pour la période sélectionnée pour ce site spécifique (MF).	$\frac{[\text{Chiffre d'affaires (Semaine précédente)}]}{[\text{Chiffre d'affaires (Site, Semaine précédente) (MF)}]}$
% Contribution du chiffre d'affaires à la semaine précédente	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires de la semaine précédente.	$\frac{[\text{Chiffre d'affaires}]}{[\text{Chiffre d'affaires (Semaine précédente)}]}$
% Contribution du chiffre d'affaires à la sous-catégorie	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total de la sous-catégorie.	$\frac{[\text{Chiffre d'affaires}]}{[\text{Chiffre d'affaires (Sous-catégorie)}]}$
% Contribution du chiffre d'affaires à la sous-catégorie (Année précédente)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total de la sous-catégorie pour l'année précédente.	$\frac{[\text{Chiffre d'affaires (Année précédente)}]}{[\text{Chiffre d'affaires (Sous-catégorie, Année précédente)}]}$
% Contribution du chiffre d'affaires à la zone	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total de la zone.	$\frac{[\text{Chiffre d'affaires}]}{[\text{Chiffre d'affaires (Zone)}]}$
% Contribution du chiffre d'affaires à l'entreprise	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total de l'entreprise.	$\frac{[\text{Chiffre d'affaires}]}{[\text{Chiffre d'affaires (Entreprise)}]}$
% Contribution du chiffre d'affaires à l'entreprise (Année précédente)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total de l'entreprise pour l'année précédente, par semaine.	$\frac{[\text{Chiffre d'affaires (Année précédente)}]}{[\text{Chiffre d'affaires (Entreprise, (Année précédente))}]}$
% Contribution du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires du marché	Cette mesure calcule la contribution du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires du marché.	$\frac{[\text{Chiffre d'affaires}]}{[\text{Chiffre d'affaires du marché}]}$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Contribution du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires prévu	Cette mesure calcule le pourcentage de variation du chiffre d'affaires réel par rapport au chiffre d'affaires prévu.	$\left(\frac{[\text{Chiffre d'affaires}]}{[\text{Chiffre d'affaires prévu}]} \right)$
% Contribution du chiffre d'affaires au département	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total du département.	$\left(\frac{[\text{Chiffre d'affaires}]}{[\text{Chiffre d'affaires (Département)}]} \right)$
% Contribution du chiffre d'affaires au département (Année précédente)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total du département pour l'année précédente, par semaine.	$\left(\frac{[\text{Chiffre d'affaires (Année précédente)}]}{[\text{Chiffre d'affaires (Département, (Année précédente))}]} \right)$
% Contribution du chiffre d'affaires au district	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total au niveau du district.	$\left(\frac{[\text{Chiffre d'affaires}]}{[\text{Chiffre d'affaires (District)}]} \right)$
% Contribution du chiffre d'affaires au groupe	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total du groupe.	$\left(\frac{[\text{Chiffre d'affaires}]}{[\text{Chiffre d'affaires (Groupe)}]} \right)$
% Contribution du chiffre d'affaires au groupe (Année précédente)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total du groupe pour l'année précédente.	$\left(\frac{[\text{Chiffre d'affaires (Année précédente)}]}{[\text{Chiffre d'affaires (Groupe, (Année précédente))}]} \right)$
% Contribution du chiffre d'affaires au site (MF)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total de toutes les transactions traitées au cours de la période sélectionnée pour ce site spécifique (MF).	$\left(\frac{[\text{Chiffre d'affaires}]}{[\text{Chiffre d'affaires (Site, Jour) (MF)}]} \right)$
% Contribution du chiffre d'affaires au site (MU)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total d'un site traité au cours de la période sélectionnée.	$\left(\frac{[\text{Chiffre d'affaires}]}{[\text{Chiffre d'affaires (Site, Calendrier (MU))}]} \right)$
% Contribution du chiffre d'affaires DP PA à la catégorie	Cette mesure calcule un pourcentage des ventes du plan original de chaque sous-catégorie par rapport au total des ventes du plan actuel de la catégorie.	$\left(\frac{[\text{Chiffre d'affaires PA}]}{[\text{Chiffre d'affaires PA (Catégorie)}]} \right)$
% Contribution du chiffre d'affaires DP PA à l'entreprise	Cette mesure calcule un pourcentage des ventes du plan actuel de chaque département par rapport au total des ventes du plan actuel de l'entreprise.	$\left(\frac{[\text{Chiffre d'affaires PA}]}{[\text{Chiffre d'affaires PA (Entreprise)}]} \right)$
% Contribution du chiffre d'affaires DP PA au département	Cette mesure calcule un pourcentage des ventes du plan actuel de chaque famille par rapport au total des ventes du plan actuel du département.	$\left(\frac{[\text{Chiffre d'affaires PA}]}{[\text{Chiffre d'affaire PA (Département)}]} \right)$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Contribution du chiffre d'affaires DP PA au groupe	Cette mesure calcule un pourcentage des ventes du plan actuel de chaque famille par rapport au total des ventes du plan actuel du groupe.	$\frac{[\text{Chiffre d'affaires PA}]}{[\text{Chiffre d'affaires PA (Groupe)}]}$
% Contribution du chiffre d'affaires du marché à la catégorie de marché	Cette mesure calcule la contribution des ventes du marché aux ventes du marché de toute la catégorie.	$\frac{[\text{Chiffre d'affaires du marché}]}{[\text{Chiffre d'affaires du marché (Catégorie du marché)}]}$
% Contribution du chiffre d'affaires du PA à la sous-catégorie	Cette mesure calcule un pourcentage des ventes du plan actuel de chaque sous-catégorie par rapport au total des ventes du plan actuel de la sous-catégorie.	$\frac{[\text{Chiffre d'affaires PA}]}{[\text{Chiffre d'affaires PA (Sous-catégorie)}]}$
% Contribution du chiffre d'affaires du PO à la catégorie	Cette mesure calcule un pourcentage des ventes du plan original de chaque sous-catégorie par rapport aux ventes du plan original de l'ensemble de sa catégorie.	$\frac{[\text{Chiffre d'affaires PO}]}{[\text{Chiffre d'affaires PO (Catégorie)}]}$
% Contribution du chiffre d'affaires du PO à la sous-catégorie	Cette mesure calcule un pourcentage des ventes du plan original de chaque sous-catégorie par rapport aux ventes du plan original de l'ensemble de sa catégorie.	$\frac{[\text{Chiffre d'affaires PO}]}{[\text{Chiffre d'affaires PO (Sous-catégorie)}]}$
% Contribution du chiffre d'affaires du PO à l'entreprise	Cette mesure calcule un pourcentage des ventes du plan original de chaque famille par rapport au total des ventes du plan original de l'entreprise.	$\frac{[\text{Chiffre d'affaires PO}]}{[\text{Chiffre d'affaires PO (Entreprise)}]}$
% Contribution du chiffre d'affaires du PO au département	Cette mesure calcule un pourcentage des ventes du plan original de chaque famille par rapport au total des ventes du plan original du département.	$\frac{[\text{Chiffre d'affaires PO}]}{[\text{Chiffre d'affaires Po (Département)}]}$
% Contribution du chiffre d'affaires du PO au groupe	Cette mesure calcule un pourcentage des ventes du plan original de chaque famille par rapport au total des ventes du plan original du groupe.	$\frac{[\text{Chiffre d'affaires PO}]}{[\text{Chiffre d'affaires PO (Groupe)}]}$
% Contribution du chiffre d'affaires net au chiffre d'affaires du PA	Cette mesure calcule la contribution en % des ventes réelles aux ventes du plan actuel.	$\frac{[\text{Chiffre d'affaires}]}{[\text{Chiffre d'affaires PA}]}$
% Contribution du chiffre d'affaires net au chiffre d'affaires du PO	Cette mesure calcule la contribution en % des ventes réelles aux ventes du plan original.	$\frac{[\text{Chiffre d'affaires}]}{[\text{Chiffre d'affaires PO}]}$
% Contribution du profit à la catégorie	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit au profit total de la catégorie.	$(\text{Profit} / [\text{Profit (Catégorie)}])$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Contribution du profit à la catégorie (Année précédente)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit de l'année précédente au profit total de la catégorie pour la même année, par semaine.	$\frac{([\text{Profit (Année précédente)}])}{[\text{Profit (Catégorie, Année précédente)}])}$
% Contribution du profit à la catégorie (Année précédente) (MF)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit de l'année précédente au profit total de la catégorie de la même année, par jour.	$\frac{([\text{Profit (Année précédente)}])}{[\text{Profit (Catégorie, Année précédente) MF}]}$
% Contribution du profit à la catégorie (Local)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit au profit total de la catégorie, y compris les pertes de profit sur les retours, affiché dans la devise locale du magasin.	$\frac{([\text{Profit (Local)}])}{[\text{Profit (Catégorie) (Local)}]}$
% Contribution du profit à la catégorie (MF)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit au profit total de la catégorie.	$\frac{(\text{Profit})}{[\text{Profit (Catégorie) MF}]}$
% Contribution du profit à la chaîne	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit au profit total de la chaîne.	$\frac{(\text{Profit})}{[\text{Profit (Chaîne)}]}$
% Contribution du profit à la région	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit au profit total de la région.	$\frac{(\text{Profit})}{[\text{Profit (Région)}]}$
% Contribution du profit à la zone	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit au profit total de la zone.	$\frac{(\text{Profit})}{[\text{Profit (Zone)}]}$
% Contribution du profit à l'entreprise	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit au profit total de l'entreprise.	$\frac{(\text{Profit})}{[\text{Profit (Entreprise)}]}$
% Contribution du profit à l'entreprise (Année précédente)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit de l'année précédente au profit total de l'entreprise pour la même année, par semaine.	$\frac{([\text{Profit (Année précédente)}])}{[\text{Profit (Entreprise, Année précédente)}])}$
% Contribution du profit au district	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit au profit total du district.	$\frac{(\text{Profit})}{[\text{Profit (District)}]}$
% Contribution du profit PA au profit PA (Catégorie)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit du plan au profit du plan de la catégorie.	$\frac{([\text{Profit du PA}])}{[\text{Profit du PA (Catégorie)}]}$
% Contribution du profit PA au profit PA (Entreprise)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit du plan au profit du plan de l'entreprise.	$\frac{([\text{Profit du PA}])}{[\text{Profit du PA (Entreprise)}]}$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Contribution du profit sur les coûts nets à la catégorie	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit sur le coût net au profit total sur le coût net au niveau de la catégorie en prenant en compte les critères de filtrage.	$\frac{([\text{Profit sur les coûts nets}] / [\text{Profit sur les coûts nets (Catégorie)}])}{1}$
% Contribution du profit sur les coûts nets-nets à la catégorie	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit sur le coût net-net au profit total sur le coût net-net au niveau de la catégorie en prenant en compte les critères de filtrage.	$\frac{([\text{Profit sur les coûts nets-nets}] / [\text{Profit sur les coûts nets-nets (Catégorie)}])}{1}$
% Contribution du profit sur les coûts nets-nets au groupe	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit sur le coût net-net au profit total sur le coût net-net pour la période sélectionnée en prenant uniquement en compte la mesure et le filtre.	$\frac{([\text{Profit sur les coûts nets-nets}] / [\text{Profit sur les coûts nets-nets (Groupe)}])}{1}$
% Contribution du profit sur les coûts nets-nets au groupe (Année précédente)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit sur le coût net-net au profit total du groupe sur le coût net-net pour la période sélectionnée en prenant uniquement en compte la mesure et le filtre.	$\frac{([\text{Profit sur les coûts nets-nets (Année précédente)}] / [\text{Profit sur les coûts nets-nets (Groupe, Année précédente)}])}{1}$
% Contribution du profit sur les prix d'achat de base à la catégorie	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit sur le prix d'achat de base au profit total sur le prix d'achat de base au niveau de la catégorie en prenant en compte les critères de filtrage.	$\frac{([\text{Profit sur prix d'achat de base}] / [\text{Profit sur prix d'achat de base (Catégorie)}])}{1}$
% d'articles avec ventes comparé aux articles du marché avec ventes (Catégorie du marché)	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage du nombre de magasins avec ventes pour l'année en cours par rapport à l'année précédente, au niveau de la catégorie du marché.	$\frac{([\text{Nombre d'articles avec ventes (Catégorie de marché)}] / [\text{Nombre d'articles du marché avec ventes (Catégorie marché)}])}{1}$
% d'articles avec ventes comparé aux articles du marché avec ventes (Catégorie)	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage du nombre de magasins avec ventes pour l'année en cours par rapport à l'année précédente, au niveau de la catégorie.	$\frac{([\text{Nombre d'articles avec ventes (Catégorie) (MU)}] / [\text{Nombre d'articles du marché avec ventes (Catégorie marché)}])}{1}$
% d'articles avec ventes promotionnelles	Cette mesure calcule le pourcentage d'articles faisant l'objet de ventes promotionnelles p/r aux ventes globales.	$\frac{([\text{Nombre d'articles avec vente promotionnelles}] / [\text{Nombre d'articles avec ventes (Calendrier) (MU)}])}{1}$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% d'articles de la catégorie fournis	Cette mesure calcule le pourcentage d'articles de la catégorie fournis par le fournisseur principal.	$\left(\frac{[\text{Nombre d'articles fournis}]}{[\text{Nombre d'articles (Catégorie)}]} \right)$
% de jours en rupture de stock	Cette mesure calcule le pourcentage de jours qu'un article passe en rupture de stock sur le nombre total de jours sélectionnés.	$\left(\frac{[\text{Nombre de jours en rupture de stock}]}{[\text{Nombre de jours}]} \right)$
% de jours en rupture de stock par rapport au mois	Cette mesure calcule le pourcentage de durée, en jours, qu'un article passe en rupture de stock ou pendant laquelle les unités du stock disponible sont inférieures ou égales à zéro.	$\left(\frac{[\text{Nombre de jours en rupture de stock}]}{[\text{Nombre de jours (Mois)}]} \right)$
% de magasins avec ventes promotionnelles	Cette mesure calcule le pourcentage de magasins faisant l'objet de ventes promotionnelles p/r aux ventes globales.	$\left(\frac{[\text{Nombre de magasins avec ventes promotionnelles}]}{[\text{Nombre de magasins avec ventes (Calendrier) (MU)}]} \right)$
% Démarque	Cette mesure calcule le pourcentage de démarque net, en divisant la valeur de démarque par le chiffre d'affaires net.	$\left(\frac{[\text{Valeur de démarque}]}{[\text{Chiffre d'affaires}]} \right)$
% Démarque (Année précédente)	Cette mesure calcule le pourcentage net des démarques, l'année précédente, en divisant la valeur des démarques par le chiffre d'affaires net, pour l'année précédente.	$\left(\frac{[\text{Valeur de démarque (Année précédente)}]}{[\text{Chiffre d'affaires (Année précédente)}]} \right)$
% Démarque (CAJ)	Cette mesure calcule le pourcentage net cumulé annuel à ce jour de démarque, en divisant la valeur nette cumulée annuelle à ce jour de démarque par le chiffre d'affaires net cumulé annuel.	$\left(\frac{[\text{Valeur de démarque (CAJ)}]}{[\text{Chiffre d'affaires (CAJ)}]} \right)$
% Démarque (CAJ, année précédente)	Cette mesure calcule le pourcentage net cumulé annuel à ce jour de démarque, en divisant la valeur nette cumulée annuelle à ce jour de démarque par le chiffre d'affaires net cumulé annuel à ce jour, pour l'année précédente.	$\left(\frac{[\text{Valeur de démarque (CAJ, Année précédente)}]}{[\text{Chiffre d'affaires (CAJ, Année précédente)}]} \right)$
% Démarque (CMJ)	Cette mesure calcule le pourcentage de démarque nette pour la période cumulée à ce jour, en divisant la valeur nette de démarque pour la période cumulée à ce jour par le chiffre d'affaires net pour la période cumulée à ce jour.	$\left(\frac{[\text{Valeur de démarque (CMJ)}]}{[\text{Chiffre d'affaires (CMJ)}]} \right)$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Démarque (CMJ, Année précédente)	Cette mesure calcule le pourcentage de démarque nette pour la période cumulée à ce jour, en divisant la valeur nette de démarque pour la période cumulée à ce jour par le CA net pour la période cumulée à ce jour, pour l'année précédente.	$\frac{[\text{Valeur de démarque (CMJ, Année précédente)}]}{[\text{Chiffre d'affaires (CMJ, Année précédente)}]}$
% Démarque (CSJ du plan)	Cette mesure calcule le pourcentage de démarque nette pour la saison couverte par le plan à ce jour, en divisant la valeur nette de démarque pour la saison couverte par le plan à ce jour par le chiffre d'affaires net pour la même période.	$\frac{[\text{Valeur de démarque (CSJ du plan)}]}{[\text{Chiffre d'affaires (CSJ du plan)}]}$
% Démarque (CSJ du plan, année précédente)	Cette mesure calcule le pourcentage de démarque nette pour le CSJ, en divisant la valeur nette de démarque pour la saison couverte par le plan à ce jour par le chiffre d'affaires net pour la même période, pour l'année précédente.	$\frac{[\text{Valeur de démarque (CSJ du plan, Année précédente)}]}{[\text{Chiffre d'affaires (CSJ du plan, Année précédente)}]}$
% Démarque de PO (CMJ)	Cette mesure calcule le pourcentage de démarque du PO pour la période cumulée à ce jour, en divisant les ventes de démarque du plan original pour la période cumulée à ce jour par le chiffre d'affaires du PO pour la période cumulée à ce jour.	$\frac{[\text{Valeur de démarque PO (CMJ)}]}{[\text{Chiffre d'affaires PO (CMJ)}]}$
% Démarque de PO (CSJ du plan)	Cette mesure calcule le % de démarque total du plan original pour le CSJ, en divisant les ventes de démarque totales du plan original pour la saison couverte par le plan à ce jour par le CA du plan original pour la même période.	$\frac{[\text{Valeur de démarque PO (CSJ du plan)}]}{[\text{Chiffre d'affaires PO (CSJ du plan)}]}$
% Démarque du PA	Cette mesure calcule le pourcentage de démarque du plan actuel, en divisant la valeur de démarque du plan actuel par le chiffre d'affaires du plan actuel.	$\frac{[\text{Valeur de démarque PA}]}{[\text{Chiffre d'affaires PA}]}$
% Démarque du PA (CAJ)	Cette mesure calcule le pourcentage annuel total cumulé à ce jour de démarque du plan actuel, en divisant les ventes de démarque cumulées annuelles à ce jour du plan actuel par le chiffre d'affaires cumulé annuel à ce jour du plan actuel.	$\frac{[\text{Valeur de démarque PA (CAJ)}]}{[\text{Chiffre d'affaires PA (CAJ)}]}$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Démarque du PA (CMJ)	Cette mesure calcule le pourcentage total de démarque du PA pour la période cumulée à ce jour, en divisant les ventes de démarque totales du PA pour la période cumulée à ce jour par le CA du plan actuel pour la période cumulée à ce jour.	$([Valeur\ de\ démarque\ PA\ (CMJ)] / [Chiffre\ d'affaires\ PA\ (CMJ)])$
% Démarque du PA (CSJ du plan)	Cette mesure calcule le pourcentage de démarque total du PA pour la saison couverte par le plan à ce jour, en divisant les ventes de démarque totales du PA pour la saison couverte par le plan à ce jour par le CA du PA pour la même période.	$([Valeur\ de\ démarque\ PA\ (CSJ\ du\ plan)] / [Chiffre\ d'affaires\ PA\ (CSJ\ du\ plan)])$
% Démarques de PO	Cette mesure calcule le pourcentage de démarque du plan original, en divisant la valeur de démarque du plan original par le chiffre d'affaires du plan original.	$([Valeur\ de\ démarque\ PO] / [Chiffre\ d'affaires\ PO])$
% Démarques de PO (CAJ)	Cette mesure calcule le pourcentage cumulé annuel à ce jour de démarque total du plan original, en divisant la démarque cumulée annuelle à ce jour du plan original par le chiffre d'affaires cumulé annuel à ce jour du plan original.	$([Valeur\ de\ démarque\ PO\ (CAJ)] / [Chiffre\ d'affaires\ PO\ (CAJ)])$
% Distance linéaire	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage de la distance linéaire à la distance linéaire totale allouée.	$([Distance\ linéaire] / [Distance\ linéaire\ totale])$
% Distance linéaire (Année précédente)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage de la distance linéaire à la distance linéaire totale allouée l'année précédente.	$([Distance\ linéaire\ (Année\ précédente)] / [Distance\ linéaire\ totale\ (Année\ précédente)])$
% Ecart des ventes en quantité p/r au PA	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage entre les ventes en quantité et le plan.	$(((Ventes\ en\ quantité) - [Ventes\ en\ quantité\ PA]) / [Ventes\ en\ quantité\ PA])$
% Ecart du chiffre d'affaires moyen p/r aux prix des concurrents	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage entre le prix de vente moyen d'un détaillant et son concurrent.	$((((Chiffre\ d'affaires) / [Ventes\ en\ quantité]) - [Prix\ moyen\ des\ concurrents]) / [Prix\ moyen\ des\ concurrents])$
% Ecart entre la valeur de démarque des soldes et le PA	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage des ventes de démarque des soldes nettes réelles par rapport aux démarques des soldes nettes du plan.	$([Valeur\ de\ démarque\ des\ soldes] - [Valeur\ de\ démarque\ des\ soldes\ PA]) / [Valeur\ de\ démarque\ des\ soldes\ PA])$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Ecart entre la valeur de démarque du PA et l'année précédente	Cette mesure calcule l'augmentation ou la diminution en pourcentage des ventes de démarques du plan actuel pour l'année en cours par rapport aux ventes de démarques réelles de l'année précédente par semaine.	$\frac{([Valeur\ de\ démarque\ PA] - [Valeur\ de\ démarque\ PA\ (Année\ précédente)])}{[Valeur\ de\ démarque\ PA\ (Année\ précédente)]}$
% Ecart entre la valeur de démarque du PO et l'année précédente	Cette mesure calcule l'augmentation ou la diminution en pourcentage des démarques du plan original de l'année en cours par rapport aux démarques réelles de l'année précédente.	$\frac{([Valeur\ de\ démarque\ PO] - [Valeur\ de\ démarque\ PO\ (Année\ précédente)])}{[Valeur\ de\ démarque\ PO\ (Année\ précédente)]}$
% Ecart entre la valeur de démarque et le PA	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage entre les ventes de démarque nettes réelles et les ventes de démarque nettes prévues.	$\frac{([Valeur\ de\ démarque] - [Valeur\ de\ démarque\ PA])}{[Valeur\ de\ démarque\ PA]}$
% Ecart entre la valeur de démarque normale et le PA	Cette mesure calcule le pourcentage de variation de la valeur des démarques normales par rapport au plan.	$\frac{([Valeur\ de\ démarque\ normale] - [Valeur\ de\ la\ démarque\ normale\ PA])}{[Valeur\ de\ la\ démarque\ normale\ PA]}$
% Ecart entre la valeur de marge brute du PA et l'année précédente	Cette mesure calcule l'augmentation ou la diminution en pourcentage de la valeur de marge brute du plan actuel par rapport à l'année précédente.	$\frac{([Valeur\ de\ marge\ brute\ PA] - [Valeur\ de\ marge\ brute\ PA\ (Année\ précédente)])}{[Valeur\ de\ marge\ brute\ PA\ (Année\ précédente)]}$
% Ecart entre la valeur de marge brute du PO et l'année précédente	Cette mesure calcule l'augmentation ou la diminution en pourcentage de la valeur de marge brute du plan original par rapport à l'année précédente.	$\frac{([Valeur\ de\ marge\ brute\ PO] - [Valeur\ de\ marge\ brute\ PO\ (Année\ précédente)])}{[Valeur\ de\ marge\ brute\ PO\ (Année\ précédente)]}$
% Ecart entre la valeur de promotion et l'offre promotionnelle des concurrents	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage entre la valeur vente promotionnelle moyenne d'un détaillant et le prix de vente promotionnel de son concurrent.	$\frac{([Chiffre\ d'affaires\ promotionnel] / [Ventes\ promotionnelles\ en\ quantité]) - [Prix\ promotionnel\ moyen\ des\ concurrents]}{[Prix\ promotionnel\ moyen\ des\ concurrents]}$
% Ecart entre la valeur de rotation des stocks et le PA	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage de la rotation des stocks par rapport à la rotation des stocks du plan.	$\frac{([Valeur\ de\ rotation\ des\ stocks] - [Valeur\ de\ rotation\ des\ stocks\ PA])}{[Valeur\ de\ rotation\ des\ stocks\ PA]}$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Ecart entre la valeur des démarques promotionnelles et le PA	Cette mesure calcule le pourcentage de variation de la valeur des démarques promotionnelles par rapport au plan.	$\frac{([Valeur\ de\ démarque\ promotionnelle] - [Valeur\ de\ la\ démarque\ promotionnelle\ PA])}{[Valeur\ de\ la\ démarque\ promotionnelle\ PA]}$
% Ecart entre la valeur des réceptions et le PA	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage entre la valeur vente et la valeur vente du plan des articles reçus.	$\frac{([Valeur\ vente\ des\ réceptions] - [Valeur\ vente\ des\ réceptions\ PA])}{[Valeur\ vente\ des\ réceptions\ PA]}$
% Ecart entre la valeur des réceptions et le PO	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage entre la valeur vente et la valeur vente du plan original des articles reçus.	$\frac{([Valeur\ vente\ des\ réceptions] - [Valeur\ vente\ des\ réceptions\ du\ PO])}{[Valeur\ vente\ des\ réceptions\ du\ PO]}$
% Ecart entre la valeur normale et le prix normal des concurrents	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage entre la valeur vente normale moyenne d'un détaillant et le prix de vente normal de son concurrent.	$\frac{([Chiffre\ d'affaires\ normal] / [Ventes\ en\ quantité\ normales]) - [Prix\ normal\ moyen\ des\ concurrents]}{[Prix\ normal\ moyen\ des\ concurrents]}$
% Ecart entre la valeur vente FP du PO et l'année précédente	Cette mesure calcule l'augmentation ou la diminution du pourcentage de la valeur du stock initial du plan original par rapport à la valeur du stock de fin des années précédentes.	$\frac{([Valeur\ vente\ de\ FP\ PO] - [Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final\ (Année\ précédente)])}{[Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final\ (Année\ précédente)]}$
% Ecart entre la valeur vente FP PA et l'année précédente	Cette mesure calcule l'augmentation ou la diminution du pourcentage de la valeur du stock de début du plan actuel par rapport à la valeur du stock de fin des années précédentes.	$\frac{([Valeur\ vente\ FP\ PA] - [Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final\ (Année\ précédente)])}{[Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final\ (Année\ précédente)]}$
% Ecart entre la valeur vente SDF et le PA	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage entre la valeur du stock disponible final disponible et le plan.	$\frac{([Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final] - [Valeur\ vente\ FP\ PA])}{[Valeur\ vente\ FP\ PA]}$
% Ecart entre la valeur vente SDF et le PA (CAJ)	Cette mesure calcule l'augmentation ou la diminution du pourcentage cumulé annuel à ce jour de la valeur disponible du stock final par rapport au plan actuel.	$\frac{([Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final\ (CAJ)] - [Valeur\ vente\ FP\ PA\ (CAJ)])}{[Valeur\ vente\ FP\ PA\ (CAJ)]}$
% Ecart entre la valeur vente SDF et le PA (CMJ)	Cette mesure calcule l'augmentation ou la diminution du pourcentage pour la période cumulée à ce jour de la valeur disponible du stock final par rapport au plan actuel.	$\frac{([Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final\ (CMJ)] - [Valeur\ vente\ FP\ PA\ (CMJ)])}{[Valeur\ vente\ FP\ PA\ (CMJ)]}$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Ecart entre la valeur vente SDF et le PA (CSJ du plan)	Cette mesure calcule l'augmentation ou la diminution du pourcentage de la valeur disponible du stock final par rapport au plan actuel pour la saison couverte par le plan à ce jour.	$\frac{([Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final\ (CSJ\ du\ plan)] - [Valeur\ vente\ FP\ PA\ (CSJ\ du\ plan)])}{[Valeur\ vente\ FP\ PA\ (CSJ\ du\ plan)]}$
% Ecart entre la valeur vente SDF et le PO	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage entre la valeur du stock disponible de fin et le plan original.	$\frac{([Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final] - [Valeur\ vente\ de\ FP\ PO])}{[Valeur\ vente\ de\ FP\ PO]}$
% Ecart entre la valeur vente SDI et le PA	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage entre la valeur du stock disponible initial et le plan actuel.	$\frac{([Valeur\ vente\ du\ SDI] - [Valeur\ vente\ DP\ PA])}{[Valeur\ vente\ DP\ PA]}$
% Ecart entre la valeur vente SDI et le PO	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage entre la valeur du stock disponible initial et le plan original.	$\frac{([Valeur\ vente\ du\ SDI] - [Valeur\ vente\ de\ DP\ PO])}{[Valeur\ vente\ de\ DP\ PO]}$
% Ecart entre le chiffre d'affaires du PA et l'année précédente	Cette mesure calcule l'augmentation ou la diminution en pourcentage des ventes du plan actuel par rapport aux ventes nettes de l'année précédente, par semaine.	$\frac{([Chiffre\ d'affaires\ PA] - [Chiffre\ d'affaires\ (Année\ précédente)])}{[Chiffre\ d'affaires\ (Année\ précédente)]}$
% Ecart entre le chiffre d'affaires du PO et l'année précédente	Cette mesure calcule l'augmentation ou la diminution en pourcentage des ventes du plan original par rapport aux ventes nettes de l'année précédente, par semaine.	$\frac{([Chiffre\ d'affaires\ PO] - [Chiffre\ d'affaires\ (Année\ précédente)])}{[Chiffre\ d'affaires\ (Année\ précédente)]}$
% Ecart entre le chiffre d'affaires net et le PA	Cette mesure calcule l'augmentation ou la diminution du pourcentage en termes de chiffre d'affaires par rapport au chiffre d'affaires du plan actuel.	$\frac{([Chiffre\ d'affaires] - [Chiffre\ d'affaires\ PA])}{[Chiffre\ d'affaires\ PA]}$
% Ecart entre le chiffre d'affaires net et le PA (CAJ)	Cette mesure calcule l'augmentation ou la diminution du pourcentage cumulé annuel à ce jour en termes de chiffre d'affaires par rapport au chiffre d'affaires du plan actuel.	$\frac{([Chiffre\ d'affaires\ (CAJ)] - [Chiffre\ d'affaires\ PA\ (CAJ)])}{[Chiffre\ d'affaires\ PA\ (CAJ)]}$
% Ecart entre le chiffre d'affaires net et le PA (CMJ)	Cette mesure calcule l'augmentation ou la diminution du pourcentage sur la période cumulée à ce jour en termes de chiffre d'affaires par rapport au chiffre d'affaires du plan actuel.	$\frac{([Chiffre\ d'affaires\ (CMJ)] - [Chiffre\ d'affaires\ PA\ (CMJ)])}{[Chiffre\ d'affaires\ PA\ (CMJ)]}$
% Ecart entre le chiffre d'affaires net et le PA (CSJ du plan)	Cette mesure calcule l'augmentation ou la diminution du pourcentage pour la saison cumulée à ce jour en termes de chiffre d'affaires par rapport au chiffre d'affaires du plan actuel, par semaine.	$\frac{([Chiffre\ d'affaires\ (CSJ\ du\ plan)] - [Chiffre\ d'affaires\ PA\ (CSJ\ du\ plan)])}{[Chiffre\ d'affaires\ PA\ (CSJ\ du\ plan)]}$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Ecart entre le chiffre d'affaires net et le PO	Cette mesure calcule l'augmentation ou la diminution du pourcentage en termes de chiffre d'affaires par rapport au chiffre d'affaires du plan original.	$\frac{([Chiffre\ d'affaires] - [Chiffre\ d'affaires\ PO])}{[Chiffre\ d'affaires\ PO]}$
% Ecart entre le chiffre d'affaires net et le PO (CAJ)	Cette mesure calcule l'augmentation ou la diminution du pourcentage cumulé annuel à ce jour en termes de chiffre d'affaires par rapport au chiffre d'affaires du plan original.	$\frac{([Chiffre\ d'affaires\ (CAJ)] - [Chiffre\ d'affaires\ PO\ (CAJ)])}{[Chiffre\ d'affaires\ PO\ (CAJ)]}$
% Ecart entre le chiffre d'affaires net et le PO (CMJ)	Cette mesure calcule l'augmentation ou la diminution du pourcentage sur la période cumulée à ce jour en termes de chiffre d'affaires par rapport au chiffre d'affaires du plan original.	$\frac{([Chiffre\ d'affaires\ (CMJ)] - [Chiffre\ d'affaires\ PO\ (CMJ)])}{[Chiffre\ d'affaires\ PO\ (CMJ)]}$
% Ecart entre le chiffre d'affaires net et le PO (CSJ du plan)	Cette mesure calcule l'augmentation ou la diminution du pourcentage pour la saison cumulée à ce jour en termes de chiffre d'affaires par rapport au chiffre d'affaires du plan original.	$\frac{([Chiffre\ d'affaires\ (CSJ\ du\ plan)] - [Chiffre\ d'affaires\ PO\ (CSJ\ du\ plan)])}{[Chiffre\ d'affaires\ PO\ (CSJ\ du\ plan)]}$
% Ecart entre le profit et le PA	Cette mesure calcule le pourcentage d'écart entre le profit gagné sur les ventes, y compris le profit perdu sur les retours, et le profit du plan actuel.	$\frac{([Profit] - [Profit\ du\ PA])}{[Profit\ du\ PA]}$
% Ecart entre les pièces reçues et le PA	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage entre la quantité unitaire et la quantité unitaire du plan des articles reçus.	$\frac{([Pièces\ reçues] - [Pièces\ reçues\ PA])}{[Pièces\ reçues\ PA]}$
% Livraisons erronées	Cette mesure calcule le pourcentage de livraisons erronées pour lesquelles une quantité a été reçue pour des articles non commandés.	$\frac{([Nombre\ de\ livraisons\ erronées]}{[Nombre\ de\ livraisons]}$
% Livraisons excédentaires	Cette mesure calcule le pourcentage de livraisons pour lesquelles la quantité d'articles reçue est supérieure aux prévisions.	$\frac{([Nombre\ de\ livraisons\ excédentaires]}{[Nombre\ de\ livraisons]}$
% Livraisons inférieures aux objectifs	Cette mesure calcule le pourcentage de livraisons pour lesquelles la quantité d'articles reçue est inférieure aux prévisions.	$\frac{([Nombre\ de\ livraisons\ inférieures\ aux\ objectifs]}{[Nombre\ de\ livraisons]}$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Livraisons manquées	Cette mesure calcule le pourcentage de livraisons qui ne sont pas arrivées dans les délais indiqués sur le planning, les dates du bon de commande ou l'avis d'expédition.	$([\text{Nombre de livraisons manquées}] / [\text{Nombre de livraisons prévues}])$
% Livraisons prématurées	Cette mesure calcule le pourcentage des livraisons prématurées.	$([\text{Nombre de livraisons prématurées}] / (([\text{Nombre de livraisons ponctuelles}] + [\text{Nombre de livraisons prématurées}]) + [\text{Nombre de livraisons tardives}]))$
% Livraisons prévues en raison d'expéditions manquées	Cette mesure calcule le pourcentage de livraisons attendues en raison d'expéditions manquées.	$([\text{Nombre de livraisons d'expéditions manquées}] / [\text{Nombre de livraisons prévues}])$
% Livraisons tardives	Cette mesure calcule le pourcentage des livraisons tardives.	$([\text{Nombre de livraisons tardives}] / (([\text{Nombre de livraisons ponctuelles}] + [\text{Nombre de livraisons prématurées}]) + [\text{Nombre de livraisons tardives}]))$
% Majoration cumulée du PA	Cette mesure calcule le pourcentage de majoration cumulée du plan actuel.	[Montant des majorations cumulées PA]
% Majoration cumulée du PO	Cette mesure calcule le pourcentage de majoration cumulée du plan original.	[Montant des majorations cumulées du PO]
% Marge brute	Cette mesure calcule le pourcentage de marge brute par semaine, en divisant la valeur de la marge brute par semaine par le chiffre d'affaires par semaine.	$([\text{Valeur de la marge brute}] / [\text{Chiffre d'affaires}])$
% Marge brute (Année précédente)	Cette mesure calcule le pourcentage de marge brute de l'année précédente par semaine en divisant la valeur de la marge brute de l'année précédente par le chiffre d'affaires de l'année précédente.	$([\text{Valeur de la marge brute (Année précédente)}] / [\text{Chiffre d'affaires (Année précédente)}])$
% Marge brute (CAJ)	Cette mesure calcule le pourcentage de marge brute cumulé annuel à ce jour, en divisant la valeur de la marge brute cumulée annuelle à ce jour par le chiffre d'affaires cumulé annuel à ce jour.	$([\text{Valeur de la marge brute (CAJ)}] / [\text{Chiffre d'affaires (CAJ)}])$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Marge brute (CAJ, Année précédente)	Cette mesure calcule le pourcentage cumulé annuel de la marge brute de l'année précédente par semaine, en divisant la valeur cumulée annuelle de la marge brute de l'année précédente par le CA cumulé annuel de l'année précédente du plan.	$\frac{([Valeur\ de\ la\ marge\ brute\ (CAJ,\ Année\ précédente)] / [Chiffre\ d'affaires\ (CAJ,\ Année\ précédente)])}{[Chiffre\ d'affaires\ (CAJ,\ Année\ précédente)]}$
% Marge brute (CMJ)	Cette mesure calcule le pourcentage de marge brute pour la période cumulée à ce jour, en divisant la valeur de la marge brute pour la période cumulée à ce jour par le chiffre d'affaires cumulé à ce jour pour la période.	$\frac{([Valeur\ de\ la\ marge\ brute\ (CMJ)] / [Chiffre\ d'affaires\ (CMJ)])}{[Chiffre\ d'affaires\ (CMJ)]}$
% Marge brute (CMJ, Année précédente)	Cette mesure calcule le pourcentage cumulé mensuel de marge brute de l'année précédente par semaine, en divisant la valeur de la marge brute de l'année précédente pour la période cumulée par le CA de l'année précédente pour la période cumulée.	$\frac{([Valeur\ de\ la\ marge\ brute\ (CMJ,\ Année\ précédente)] / [Chiffre\ d'affaires\ (CMJ,\ Année\ précédente)])}{[Chiffre\ d'affaires\ (CMJ,\ Année\ précédente)]}$
% Marge brute (CSJ du plan)	Cette mesure calcule le pourcentage de marge brute de la saison couverte par le plan à ce jour, en divisant la valeur de la marge brute de la saison à ce jour par le chiffre d'affaires de la saison à ce jour.	$\frac{([Valeur\ de\ la\ marge\ brute\ (CSJ\ du\ plan)] / [Chiffre\ d'affaires\ (CSJ\ du\ plan)])}{[Chiffre\ d'affaires\ (CSJ\ du\ plan)]}$
% Marge brute (CSJ du plan, Année précédente)	Cette mesure calcule le % cumulé mensuel de la marge brute AP par semaine, en divisant la valeur de la marge brute AP pour la saison couverte par le plan à ce jour par le CA de l'année précédente pour la même période.	$\frac{([Valeur\ de\ la\ marge\ brute\ (CSJ\ du\ plan,\ Année\ précédente)] / [Chiffre\ d'affaires\ (CSJ\ du\ plan,\ Année\ précédente)])}{[Chiffre\ d'affaires\ (CSJ\ du\ plan,\ Année\ précédente)]}$
% Marge brute de PO	Cette mesure calcule le pourcentage de marge brute du plan actuel, en divisant la valeur de la marge brute du plan actuel par le chiffre d'affaires du plan original.	$\frac{([Valeur\ de\ marge\ brute\ PO] / [Chiffre\ d'affaires\ PO])}{[Chiffre\ d'affaires\ PO]}$
% Marge brute de PO (CAJ)	Cette mesure calcule le pourcentage de marge brute cumulé annuel à ce jour du plan original, en divisant la valeur cumulée annuelle à ce jour de la marge brute du plan original par le chiffre d'affaires cumulé annuel à ce jour du plan original.	$\frac{([Valeur\ de\ marge\ brute\ PO\ (CAJ)] / [Chiffre\ d'affaires\ PO\ (CAJ)])}{[Chiffre\ d'affaires\ PO\ (CAJ)]}$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Marge brute de PO (CMJ)	Cette mesure calcule le pourcentage de marge brute du PO pour la période cumulée à ce jour, en divisant la valeur de la MB du PO pour la période cumulée à ce jour par le chiffre d'affaires du plan original pour la période cumulée à ce jour.	$\frac{[\text{Valeur de marge brute PO (CMJ)}]}{[\text{Chiffre d'affaires PO (CMJ)}]}$
% Marge brute de PO (CSJ du plan)	Cette mesure calcule le % de marge brute du plan original pour le CSJ, en divisant la valeur de la marge brute du plan original pour la saison couverte par le plan à ce jour par le CA du plan original pour la même période.	$\frac{[\text{Valeur de marge brute PO (CSJ du plan)}]}{[\text{Chiffre d'affaires PO (CSJ du plan)}]}$
% Marge brute du PA	Cette mesure calcule le pourcentage de la marge brute du plan actuel, en divisant la valeur de la marge brute du plan actuel par le chiffre d'affaires du plan actuel.	$\frac{[\text{Valeur de marge brute PA}]}{[\text{Chiffre d'affaires PA}]}$
% Marge brute du PA (CAJ)	Cette mesure calcule le pourcentage cumulé annuel à ce jour de la marge brute du plan actuel, en divisant la valeur cumulée annuelle à ce jour de la marge brute du plan actuel par le chiffre d'affaires cumulé annuel à ce jour du plan actuel.	$\frac{[\text{Valeur de marge brute PA (CAJ)}]}{[\text{Chiffre d'affaires PA (CAJ)}]}$
% Marge brute du PA (CMJ)	Cette mesure calcule le pourcentage de la MP du PA pour la période cumulée à ce jour, en divisant la valeur de la marge brute du plan actuel pour la période cumulée à ce jour par le chiffre d'affaires du PA pour la période cumulée à ce jour.	$\frac{[\text{Valeur de marge brute PA (CMJ)}]}{[\text{Chiffre d'affaires PA (CMJ)}]}$
% Marge brute du PA (CSJ du plan)	Cette mesure calcule le % de la marge brute PA de la saison couverte par le plan à ce jour, en divisant la valeur de la marge brute PA pour la saison couverte par le plan à ce jour par le CA du plan actuel pour la même période.	$\frac{[\text{Valeur de marge brute PA (CSJ du plan)}]}{[\text{Chiffre d'affaires PA (CSJ du plan)}]}$
% Part de la valeur des ventes RMA, comparé au FDM CRMA (AP(Semaine))	Cette mesure calcule la part en % du montant des ventes RMA d'une zone du marché par rapport au montant de ses ventes Food CRMA.	$\frac{([\text{Chiffre d'affaires du marché (RMA, (Année précédente))}]}{([\text{Chiffre d'affaires du marché (FDM CRMA, (Année précédente))}]}$
% Part de la valeur des ventes RMA, comparé au Food CRMA	Cette mesure calcule la part en % du montant des ventes RMA d'une zone du marché par rapport au montant de ses ventes Food CRMA.	$\frac{([\text{Chiffre d'affaires du marché (RMA)}]}{([\text{Chiffre d'affaires du marché (Food CRMA)}]}$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Part du chiffre d'affaires RMA, comparé au FDM CRMA	Cette mesure calcule la part en % du montant des ventes RMA d'une zone du marché par rapport au montant de ses ventes FDM CRMA.	$\frac{[\text{Chiffre d'affaires du marché (RMA)}]}{[\text{Chiffre d'affaires du marché (FDM CRMA)}]}$
% Part du chiffre d'affaires RMA, comparé au Food CRMA (Année précédente)	Cette mesure calcule la part en % du montant des ventes RMA d'une zone du marché sur le montant de ses ventes Food CRMA, pour l'année précédente.	$\frac{([\text{Chiffre d'affaires du marché (RMA, (Année précédente))}] / [\text{Chiffre d'affaires du marché (Food CRMA, (Année précédente))])}{[\text{Chiffre d'affaires du marché (Food CRMA, (Année précédente))}]}$
% Part du marché des unités RMA, comparé au FDM CRMA	Cette mesure calcule la part en % de la quantité des ventes RMA d'une zone du marché sur la quantité de ses ventes FDM CRMA.	$\frac{[\text{Ventes en quantité du marché (RMA)}]}{[\text{Ventes en quantité du marché (FDM CRMA)}]}$
% Part du marché des unités RMA, comparé au FDM CRMA (Année précédente)	Cette mesure calcule la part en % de la quantité des ventes RMA d'une zone du marché par rapport à la quantité de ses ventes Food CRMA.	$\frac{([\text{Ventes en quantité du marché (RMA, (Année précédente))}] / [\text{Ventes en quantité du marché (FDM CRMA, (Année précédente))])}{[\text{Ventes en quantité du marché (Food CRMA, (Année précédente))}]}$
% Part du marché des unités RMA, comparé au Food CRMA	Cette mesure calcule la part en % de la quantité des ventes RMA d'une zone du marché par rapport à la quantité de ses ventes Food CRMA.	$\frac{[\text{Ventes en quantité du marché (RMA)}]}{[\text{Ventes en quantité du marché (Food CRMA)}]}$
% Part du marché des unités RMA, comparé au Food CRMA (Année précédente)	Cette mesure calcule la part en % de la quantité des ventes RMA d'une zone du marché par rapport à la quantité de ses ventes Food CRMA, pour l'année précédente.	$\frac{([\text{Ventes en quantité du marché (RMA, (Année précédente))}] / [\text{Ventes en quantité du marché (Food CRMA, (Année précédente))])}{[\text{Ventes en quantité du marché (Food CRMA, (Année précédente))}]}$
% Profit	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit gagné sur les ventes, y compris le profit perdu sur les retours, aux ventes.	$\frac{[\text{Profit}]}{[\text{Chiffre d'affaires}]}$
% Profit (Année précédente)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit, y compris les pertes de profit sur les retours, aux ventes de l'année précédente.	$\frac{([\text{Profit (Année précédente)}]}{[\text{Chiffre d'affaires (Année précédente)}]}$
% Profit (Article) (MF)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit gagné sur les ventes, y compris le profit perdu sur les retours, aux ventes.	$\frac{([\text{Profit (Article) (MF)}]}{[\text{Chiffre d'affaires (Article) (MF)}]}$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Profit (CAJ)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit annuel cumulé à ce jour gagné sur les ventes, y compris le profit perdu sur les retours, aux ventes annuelles cumulées à ce jour.	$([\text{Profit (CAJ)}] / [\text{Chiffre d'affaires (CAJ)}])$
% Profit (CHJ)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit annuel cumulé à ce jour gagné sur les ventes, y compris le profit perdu sur les retours, aux ventes hebdomadaires cumulées à ce jour, par jour.	$([\text{Profit (CHJ)}] / [\text{Chiffre d'affaires (CHJ)}])$
% Profit (CMJ)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit cumulé annuel à ce jour gagné sur les ventes, y compris le profit perdu sur les retours, aux ventes de la période cumulée, par semaine.	$([\text{Profit (CMJ)}] / [\text{Chiffre d'affaires (CMJ)}])$
% Profit (Local)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit réalisé sur les ventes, y compris les pertes de profit sur les retours, aux ventes, affichée dans la devise locale du magasin.	$([\text{Profit (Local)}] / [\text{Chiffre d'affaires (Local)}])$
% Profit (Semaine précédente)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit, y compris les pertes de profit sur les retours, aux ventes de la semaine précédente, par semaine.	$([\text{Profit (Semaine précédente)}] / [\text{Chiffre d'affaires (Semaine précédente)}])$
% Profit du PA	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit du plan aux ventes du plan.	$([\text{Profit du PA}] / [\text{Chiffre d'affaires PA}])$
% Profit sur le prix d'achat de base	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit de base aux ventes totales.	$([\text{Profit sur prix d'achat de base}] / [\text{Chiffre d'affaires}])$
% Profit sur les coûts nets	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit net aux ventes totales.	$([\text{Profit sur les coûts nets}] / [\text{Chiffre d'affaires}])$
% Profit sur les coûts nets absolus	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit net absolu aux ventes totales.	$([\text{Profit sur les coûts nets absolus}] / [\text{Chiffre d'affaires}])$
% Profit sur les coûts nets-nets	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit net-net aux ventes totales.	$([\text{Profit sur les coûts nets-nets}] / [\text{Chiffre d'affaires}])$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Profit sur les coûts nets-nets (Année précédente)	Cette mesure calcule le profit de l'année précédente sur le coût net-net d'après la contribution en pourcentage au chiffre d'affaires de l'année précédente.	$\frac{([\text{Profit sur les coûts nets-nets (Année précédente)}] / [\text{Chiffre d'affaires (Année précédente)}])}{1}$
% Profit sur les promotions	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit gagné sur les ventes promotionnelles, y compris le profit perdu sur les retours, aux ventes promotionnelles.	$([\text{Valeur du profit sur promotion}] / [\text{Chiffre d'affaires promotionnel}])$
% Réceptions projetées à majoration initiale	Cette mesure calcule la différence entre le coût des marchandises et le prix de vente, exprimé en tant que pourcentage des réceptions totales.	$(([\text{Valeur vente des réceptions}] - [\text{Valeur achat des réceptions}]) / [\text{Valeur vente des réceptions}])$
% Réceptions projetées à majoration initiale (Année précédente)	Cette mesure calcule la différence entre le coût des marchandises et le prix de vente, exprimé en tant que pourcentage des réceptions totales de l'année précédente.	$(([\text{Valeur vente des réceptions (Année précédente)}] - [\text{Valeur achat des réceptions (Année précédente)}]) / [\text{Valeur vente des réceptions (Année précédente)}])$
% Réceptions projetées à majoration initiale (CAJ)	Cette mesure calcule la différence entre le coût annuel cumulé à ce jour des marchandises et le prix de vente annuel cumulé à ce jour exprimé en tant que pourcentage des réceptions totales.	$(([\text{Valeur vente des réceptions (CAJ)}] - [\text{Valeur achat des réception (CAJ)}]) / [\text{Valeur vente des réceptions (CAJ)}])$
% Réceptions projetées à majoration initiale (CAJ, Année précédente)	Cette mesure calcule la différence entre le coût annuel cumulé à ce jour des marchandises et le prix de vente annuel cumulé à ce jour, exprimé en tant que pourcentage des réceptions totales de l'année précédente.	$(([\text{Valeur vente des réceptions (CAJ, Année précédente)}] - [\text{Valeur achat des réceptions (CAJ, Année précédente)}]) / [\text{Valeur vente des réceptions (CAJ, Année précédente)}])$
% Réceptions projetées à majoration initiale (CMJ)	Cette mesure calcule la différence entre le coût des marchandises sur la période cumulée et le prix de vente sur la période cumulée, exprimé en tant que pourcentage des réceptions totales.	$(([\text{Valeur vente des réceptions (CMJ)}] - [\text{Valeur achat des réceptions (CMJ)}]) / [\text{Valeur vente des réceptions (CMJ)}])$
% Réceptions projetées à majoration initiale (CMJ, Année précédente)	Cette mesure calcule la différence entre le coût des marchandises sur la période cumulée et le prix de vente sur la période cumulée, exprimé en tant que pourcentage des réceptions totales de l'année précédente.	$(([\text{Valeur vente des réceptions (CMJ, Année précédente)}] - [\text{Valeur achat des réceptions (CMJ, Année précédente)}]) / [\text{Valeur vente des réceptions (CMJ, Année précédente)}])$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Réceptions projetées à majoration initiale (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la différence entre le coût des marchandises pour la saison couverte par le plan à ce jour et le prix de vente pour la saison couverte par le plan à ce jour, exprimé en tant que pourcentage des réceptions totales.	$\frac{([Valeur\ vente\ des\ réceptions\ (CSJ\ du\ plan)] - [Valeur\ achat\ des\ réceptions\ (CSJ\ du\ plan)])}{[Valeur\ vente\ des\ réceptions\ (CSJ\ du\ plan)]}$
% Réceptions projetées à majoration initiale (CSJ du plan, Année précédente)	Cette mesure calcule la différence entre le coût des marchandises pour la saison couverte par le plan à ce jour et le prix de vente pour la saison couverte par le plan à ce jour en tant que pourcentage des réceptions totales de l'année précédente.	$\frac{([Valeur\ vente\ des\ réceptions\ (CSJ\ du\ plan,\ Année\ précédente)] - [Valeur\ achat\ des\ réceptions\ (CSJ\ du\ plan,\ Année\ précédente)])}{[Valeur\ vente\ des\ réceptions\ (CSJ\ du\ plan,\ Année\ précédente)]}$
% Réceptions projetées à majoration initiale du PA	Cette mesure calcule la différence entre le coût des marchandises du plan actuel et le prix de vente du plan actuel exprimée en pourcentage des réceptions totales du plan actuel.	$\frac{([Valeur\ vente\ des\ réceptions\ PA] - [Valeur\ achat\ des\ réceptions\ PA])}{[Valeur\ vente\ des\ réceptions\ PA]}$
% Réceptions projetées à majoration initiale du PA (CAJ)	Cette mesure calcule la différence entre le coût cumulé annuel à ce jour des marchandises du plan actuel et le prix de vente cumulé annuel à ce jour du plan actuel, exprimée en pourcentage des réceptions totales du plan actuel.	$\frac{([Valeur\ vente\ des\ réceptions\ PA\ (CAJ)] - [Valeur\ achat\ des\ réceptions\ PA\ (CAJ)])}{[Valeur\ vente\ des\ réceptions\ PA\ (CAJ)]}$
% Réceptions projetées à majoration initiale du PA (CMJ)	Cette mesure calcule la différence entre le coût des marchandises pour la période cumulée à ce jour du plan actuel et le prix de vente pour la période cumulée à ce jour du plan actuel, exprimée en pourcentage des réceptions totales du plan actuel.	$\frac{([Valeur\ vente\ des\ réceptions\ PA\ (CMJ)] - [Valeur\ achat\ des\ réceptions\ PA\ (CMJ)])}{[Valeur\ vente\ des\ réceptions\ PA\ (CMJ)]}$
% Réceptions projetées à majoration initiale du PA (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la différence entre le coût des marchandises de la saison couverte par le plan à ce jour et le prix de vente pour la saison couverte par le plan à ce jour exprimée en pourcentage des réceptions totales du plan actuel.	$\frac{([Valeur\ vente\ des\ réceptions\ PA\ (CSJ\ du\ plan)] - [Valeur\ achat\ des\ réceptions\ PA\ (CSJ\ du\ plan)])}{[Valeur\ vente\ des\ réceptions\ PA\ (CSJ\ du\ plan)]}$
% Réceptions projetées à majoration initiale du PO	Cette mesure calcule la différence entre le coût des marchandises du plan original et le prix de vente du plan original exprimée en pourcentage des réceptions totales du plan original.	$\frac{([Valeur\ vente\ des\ réceptions\ du\ PO] - [Valeur\ achat\ des\ réceptions\ du\ PO])}{[Valeur\ vente\ des\ réceptions\ du\ PO]}$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Réceptions projetées à majoration initiale du PO (CAJ)	Cette mesure calcule la différence cumulée annuelle à ce jour entre le coût des marchandises du plan original et le prix de vente du plan original exprimée en pourcentage des réceptions totales initiales.	$(([\text{Valeur vente des réceptions du PO (CAJ)}] - [\text{Valeur achat des réceptions du PO (CAJ)}]) / [\text{Valeur vente des réceptions du PO (CAJ)}])$
% Réceptions projetées à majoration initiale du PO (CMJ)	Cette mesure calcule la différence pour la période cumulée à ce jour entre le coût des marchandises du plan original et le prix de vente du plan original, exprimée en pourcentage des réceptions totales initiales.	$(([\text{Valeur vente des réceptions du PO (CMJ)}] - [\text{Valeur achat des réceptions du PO (CMJ)}]) / [\text{Valeur vente des réceptions du PO (CMJ)}])$
% Réceptions projetées à majoration initiale du PO (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la différence pour la saison couverte par le plan à ce jour entre le coût des marchandises du plan original et le prix de vente du plan original, exprimée en pourcentage des réceptions totales initiales.	$(([\text{Valeur vente des réceptions du PO (CSJ du plan)}] - [\text{Valeur achat des réceptions du PO (CSJ du plan)}]) / [\text{Valeur vente des réceptions du PO (CSJ du plan)}])$
% Remise promotionnelle	Cette mesure calcule la remise en pourcentage sur les articles en promotion.	$(([\text{Valeur vente moyenne non promotionnelle}] - [\text{Valeur moyenne du prix de vente promotionnel}]) / [\text{Valeur vente moyenne non promotionnelle}])$
% Remise promotionnelle du marché	Cette mesure calcule le pourcentage de remise promotionnelle pour les ventes de marché en se basant sur la quantité et sur les ventes totales et promotionnelles du marché.	$((((([\text{Chiffre d'affaires du marché}] - [\text{Chiffre d'affaires promotionnel du marché}]) / ([\text{Ventes en quantité du marché}] - [\text{Ventes promotionnelles en quantité du marché}])) - ([\text{Chiffre d'affaires promotionnel du marché}] / [\text{Ventes promotionnelles en quantité du marché}])) / ((([\text{Chiffre d'affaires du marché}] - [\text{Chiffre d'affaires promotionnel du marché}]) / ([\text{Ventes en quantité du marché}] - [\text{Ventes promotionnelles en quantité du marché}]))))$
% Unités fournisseur RF	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage de la quantité totale d'articles retournés au fournisseur à la quantité totale reçue.	$([\text{Unités retournées au fournisseur}] / [\text{Unités reçues}])$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Unités retournées	Cette mesure calcule le pourcentage d'unités de ventes retournées en se basant le nombre total d'unités vendues.	$([Unités\ retournées] / [Ventes\ en\ quantité])$
% Unités vendues	Cette mesure calcule le pourcentage d'unités vendues d'après les unités ordinaires, promotionnelles et soldées vendues et les unités du stock disponible final.	$([Ventes\ en\ quantité] / ([Nombre\ de\ pièces\ du\ stock\ disponible\ final] + [Ventes\ en\ quantité]))$
% Unités vendues	Cette mesure calcule le pourcentage d'unités vendues d'après les unités normales, promotionnelles et soldées vendues et les unités du stock final disponible.	$([Ventes\ en\ quantité] / ([Nombre\ de\ pièces\ du\ stock\ disponible\ final] + [Ventes\ en\ quantité]))$
% Valeur des retours	Cette mesure calcule la valeur en pourcentage des unités retournées en se basant sur la valeur totale des unités vendues.	$([Valeur\ des\ retours] / [Chiffre\ d'affaires])$
% Variation de la part des unités de vente p/r à l'année précédente, comparé au FDM CRMA	Cette mesure calcule l'écart en % entre l'année en cours et la précédente pour la part des unités de vente RMA et FDM CRMA.	$((([Ventes\ en\ quantité\ du\ marché\ (RMA)] / [Ventes\ en\ quantité\ du\ marché\ (FDM\ CRMA)]) - ([Ventes\ en\ quantité\ du\ marché\ (RMA,\ (Année\ précédente))] / [Ventes\ en\ quantité\ du\ marché\ (FDM\ CRMA,\ (Année\ précédente))])) / ([Ventes\ en\ quantité\ du\ marché\ (RMA,\ (Année\ précédente))] / [Ventes\ en\ quantité\ du\ marché\ (FDM\ CRMA,\ (Année\ précédente))]))$
% Variation de la part des unités de vente p/r à l'année précédente, comparé au Food CRMA	Cette mesure calcule l'écart en % entre l'année en cours et la précédente pour la part des unités de vente RMA et Food CRMA.	$((([Ventes\ en\ quantité\ du\ marché\ (RMA)] / [Ventes\ en\ quantité\ du\ marché\ (Food\ CRMA)]) - ([Ventes\ en\ quantité\ du\ marché\ (RMA,\ (Année\ précédente))] / [Ventes\ en\ quantité\ du\ marché\ (Food\ CRMA,\ (Année\ précédente))])) / ([Ventes\ en\ quantité\ du\ marché\ (RMA,\ (Année\ précédente))] / [Ventes\ en\ quantité\ du\ marché\ (Food\ CRMA,\ (Année\ précédente))]))$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Variation de la part du chiffre d'affaires p/r à l'année précédente (Semaine), comparé au FDM CRMA	Cette mesure calcule l'écart en % entre l'année en cours et la précédente pour le chiffre d'affaires RMA et FDM CRMA.	$\frac{(((\text{Chiffre d'affaires du marché (RMA)} / [\text{Chiffre d'affaires du marché (FDM CRMA)}]) - ([\text{Chiffre d'affaires du marché (RMA, (Année précédente))}] / [\text{Chiffre d'affaires du marché (FDM CRMA, (Année précédente))}])) / ([\text{Chiffre d'affaires du marché (RMA, (Année précédente))}] / [\text{Chiffre d'affaires du marché (FDM CRMA, (Année précédente))}]))}{([\text{Chiffre d'affaires du marché (RMA)} / [\text{Chiffre d'affaires du marché (Food CRMA)}]) - ([\text{Chiffre d'affaires du marché (RMA, (Année précédente))}] / [\text{Chiffre d'affaires du marché (Food CRMA, (Année précédente))}])) / ([\text{Chiffre d'affaires du marché (RMA, (Année précédente))}] / [\text{Chiffre d'affaires du marché (Food CRMA, (Année précédente))}]))}$
% Variation de la part du chiffre d'affaires p/r à l'année précédente, comparé au Food CRMA	Cette mesure calcule l'écart en % entre l'année en cours et la précédente pour la part du chiffre d'affaires RMA et Food CRMA.	$\frac{(((\text{Chiffre d'affaires du marché (RMA)} / [\text{Chiffre d'affaires du marché (Food CRMA)}]) - ([\text{Chiffre d'affaires du marché (RMA, (Année précédente))}] / [\text{Chiffre d'affaires du marché (Food CRMA, (Année précédente))}])) / ([\text{Chiffre d'affaires du marché (RMA, (Année précédente))}] / [\text{Chiffre d'affaires du marché (Food CRMA, (Année précédente))}]))}{([\text{Valeur de démarque des soldes} - [\text{Valeur de démarque des soldes (Année précédente)}]] / [\text{Valeur de démarque des soldes (Année précédente)}])}$
% Variation de la valeur de démarque de soldes p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage des ventes nettes de démarques des soldes entre l'année en cours et l'année précédente.	$([\text{Valeur de la démarque en magasin} - [\text{Valeur de la démarque en magasin (Année précédente)}]] / [\text{Valeur de la démarque en magasin (Année précédente)}])$
% Variation de la valeur de démarque en magasin p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage des ventes de démarques en magasin entre l'année en cours et l'année précédente.	$([\text{Valeur de démarque normale en magasin} - [\text{Valeur de démarque normale en magasin (Année précédente)}]] / [\text{Valeur de démarque normale en magasin (Année précédente)}])$
% Variation de la valeur de démarque normale en magasin p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage des ventes de démarques normales en magasin entre l'année en cours et l'année précédente.	

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Variation de la valeur de démarque normale p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule le pourcentage de variation de la valeur des démarques normales entre cette année et l'année précédente.	$\frac{([Valeur\ de\ démarque\ normale] - [Valeur\ de\ démarque\ normale\ (Année\ précédente)])}{[Valeur\ de\ démarque\ normale\ (Année\ précédente)]}$
% Variation de la valeur de démarque p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage des ventes nettes de démarque entre l'année en cours et l'année précédente.	$\frac{([Valeur\ de\ démarque] - [Valeur\ de\ démarque\ (Année\ précédente)])}{[Valeur\ de\ démarque\ (Année\ précédente)]}$
% Variation de la valeur de rotation des stocks p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage de la valeur de rotation des stocks depuis l'année précédente.	$\frac{([Valeur\ de\ rotation\ des\ stocks] - [Valeur\ de\ rotation\ des\ stocks\ (Année\ précédente)])}{[Valeur\ de\ rotation\ des\ stocks\ (Année\ précédente)]}$
% Variation de la valeur des démarques promotionnelles p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule le pourcentage de variation de la valeur des démarques promotionnelles entre l'année en cours et l'année précédente.	$\frac{([Valeur\ de\ démarque\ promotionnelle] - [Valeur\ de\ démarque\ promotionnelle\ (Année\ précédente)])}{[Valeur\ de\ démarque\ promotionnelle\ (Année\ précédente)]}$
% Variation de la valeur vente des réceptions p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule le pourcentage d'augmentation ou de diminution de la valeur vente des réceptions par rapport à la valeur vente des réceptions de l'année précédente.	$\frac{([Valeur\ vente\ des\ réceptions] - [Valeur\ vente\ des\ réceptions\ (Année\ précédente)])}{[Valeur\ vente\ des\ réceptions\ (Année\ précédente)]}$
% Variation de la valeur vente du SDF p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage de la valeur du stock disponible final disponible par rapport à l'année précédente.	$\frac{([Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final] - [Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final\ (Année\ précédente)])}{[Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final\ (Année\ précédente)]}$
% Variation de la valeur vente du SDF p/r à l'année précédente (CAJ)	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage de la valeur cumulée annuelle à ce jour du stock disponible final disponible par rapport à l'année précédente.	$\frac{([Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final\ (CAJ)] - [Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final\ (CAJ,\ Année\ précédente)])}{[Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final\ (CAJ,\ Année\ précédente)]}$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Variation de la valeur vente du SDF p/r à l'année précédente (CMJ)	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage de la valeur du stock disponible final disponible pour la période cumulée à ce jour par rapport à l'année précédente.	$\frac{([Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final\ (CMJ)] - [Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final\ (CMJ, \text{Année précédente})])}{[Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final\ (CMJ, \text{Année précédente})]}$
% Variation de la valeur vente du SDF p/r à l'année précédente (CSJ du plan)	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage de la valeur du stock disponible final disponible de la saison couverte par le plan à ce jour par rapport à l'année précédente.	$\frac{([Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final\ (CSJ\ du\ plan)] - [Valeur\ vente\ du\ SDF\ (CSJ\ du\ plan, \text{Année précédente})])}{[Valeur\ vente\ du\ SDF\ (CSJ\ du\ plan, \text{Année précédente})]}$
% Variation de la valeur vente du SDI p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage de la valeur du stock disponible initial par rapport à l'année précédente.	$\frac{([Valeur\ vente\ du\ SDI] - [Valeur\ vente\ du\ SDI\ (\text{Année précédente})])}{[Valeur\ vente\ du\ SDI\ (\text{Année précédente})]}$
% Variation de la valeur vente du SDI p/r à l'année précédente (CAJ)	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage de la valeur cumulée annuelle à ce jour du stock disponible initial par rapport à l'année précédente.	$\frac{([Valeur\ vente\ du\ SDI\ (CAJ)] - [Valeur\ vente\ du\ SDI\ (CAJ, \text{Année précédente})])}{[Valeur\ vente\ du\ SDI\ (CAJ, \text{Année précédente})]}$
% Variation de la valeur vente du SDI p/r à l'année précédente (CMJ)	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage de la valeur du stock disponible initial pour la période cumulée à ce jour par rapport à l'année précédente.	$\frac{([Valeur\ vente\ du\ SDI\ (CMJ)] - [Valeur\ vente\ du\ SDI\ (CMJ, \text{Année précédente})])}{[Valeur\ vente\ du\ SDI\ (CMJ, \text{Année précédente})]}$
% Variation de la valeur vente du SDI p/r à l'année précédente (CSJ du plan)	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage de la valeur du stock disponible initial pour la saison couverte par le plan à ce jour par rapport à l'année précédente.	$\frac{([Valeur\ vente\ du\ SDI\ (CSJ\ du\ plan)] - [Valeur\ vente\ du\ SDI\ (CSJ\ du\ plan, \text{Année précédente})])}{[Valeur\ vente\ du\ SDI\ (CSJ\ du\ plan, \text{Année précédente})]}$
% Variation des coûts nets p/r au mois précédent	Cette mesure calcule la variation du coût net du fournisseur entre cette période et la période précédente.	$\frac{([Coûts\ nets] - [Coûts\ nets\ (\text{Mois précédent})])}{[Coûts\ nets\ (\text{Mois précédent})]}$
% Variation des coûts nets-nets p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule le pourcentage de variation du coût net-net du fournisseur de cette année par rapport à l'année précédente.	$\frac{([Coûts\ nets-nets] - [Coûts\ nets-nets\ (\text{Année précédente})])}{[Coûts\ nets-nets\ (\text{Année précédente})]}$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Variation des coûts nets-nets p/r au mois précédent	Cette mesure calcule la variation du coût net-net du fournisseur entre cette période et la période précédente.	$\frac{([Coûts \text{ nets-nets}] - [Coûts \text{ nets-nets (Mois précédent)}])}{[Coûts \text{ nets-nets (Mois précédent)}]}$
% Variation des ventes des magasins comparables p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage du chiffre d'affaires des magasins comparables au cours de l'année précédente, par semaine.	$\frac{([Chiffre \text{ d'affaires des magasins comparables}] - [Chiffre \text{ d'affaires des magasins comparables (Année précédente)}])}{[Chiffre \text{ d'affaires des magasins comparables (Année précédente)}]}$
% Variation des ventes en quantité du marché p/r à la semaine précédente	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage des ventes du marché unitaires par rapport à l'année précédente, par jour.	$\frac{([Ventes \text{ en quantité du marché}] - [Ventes \text{ en quantité du marché (Semaine précédente)}])}{[Ventes \text{ en quantité du marché (Semaine précédente)}]}$
% Variation des ventes en quantité du marché p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage des ventes du marché unitaires par rapport à l'année précédente, par semaine.	$\frac{([Ventes \text{ en quantité du marché}] - [Ventes \text{ en quantité du marché (Année précédente)}])}{[Ventes \text{ en quantité du marché (Année précédente)}]}$
% Variation des ventes en quantité p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule le pourcentage de variation des ventes en quantité par rapport à l'année précédente, par semaine.	$\frac{([Ventes \text{ en quantité}] - [Ventes \text{ en quantité (Année précédente)}])}{[Ventes \text{ en quantité (Année précédente)}]}$
% Variation des ventes en quantité p/r au mois précédent	Cette mesure calcule le pourcentage de variation des ventes en quantité par rapport à la période précédente.	$\frac{([Ventes \text{ en quantité}] - [Ventes \text{ en quantité (Mois précédent)}])}{[Ventes \text{ en quantité (Mois précédent)}]}$
% Variation des ventes par espace alloué (Année précédente) (Linéaire)	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage des ventes moyennes par unités linéaires moyennes d'espace alloué depuis l'année précédente, par jour.	$\frac{((([Chiffre \text{ d'affaires moyen}] / [Espace \text{ alloué moyen (Linéaire)}]) - ([Chiffre \text{ d'affaires moyen (Année précédente)}] / [Espace \text{ alloué moyen (Année précédente) (Linéaire)}]))}{([Chiffre \text{ d'affaires moyen (Année précédente)}] / [Espace \text{ alloué moyen (Année précédente) (Linéaire)}])}$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Variation des ventes par espace alloué (Année précédente) (Linéaire) (Volume)	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage des ventes moyennes par unité de volume moyen d'espace alloué l'année précédente, par jour.	$\frac{(((\text{Chiffre d'affaires moyen} / [\text{Espace alloué moyen (Volume)}]) - ([\text{Chiffre d'affaires moyen (Année précédente)}] / [\text{Espace alloué moyen (Année précédente) (Volume)}]))}{([\text{Chiffre d'affaires moyen (Année précédente)}] / [\text{Espace alloué moyen (Année précédente) (Volume)}])})$
% Variation des ventes par espace alloué (Année précédente) (Superficie)	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage des ventes moyennes par unités d'espace alloué moyen depuis l'année précédente, par jour.	$\frac{(((\text{Chiffre d'affaires moyen} / [\text{Espace alloué moyen (Superficie)}]) - ([\text{Chiffre d'affaires moyen (Année précédente)}] / [\text{Espace alloué moyen (Année précédente) (Superficie)}]))}{([\text{Chiffre d'affaires moyen (Année précédente)}] / [\text{Espace alloué moyen (Année précédente) (Superficie)}])})$
% Variation du chiffre d'affaires de packs p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage du chiffre d'affaires des ventes de packs par rapport à l'année précédente.	$([\text{Chiffre d'affaires de packs}] - [\text{Chiffre d'affaires de packs (Année précédente)}]) / [\text{Chiffre d'affaires de packs (Année précédente)}])$
% Variation du chiffre d'affaires de packs p/r au CAJ, Année précédente	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage des ventes de packs cumulées annuelles à ce jour par rapport à l'année précédente.	$([\text{Chiffre d'affaires de packs (CAJ)}] - [\text{Chiffre d'affaires de packs (CAJ, année précédente)}]) / [\text{Chiffre d'affaires de packs (CAJ, année précédente)}])$
% Variation du chiffre d'affaires de packs p/r au CMJ, année précédente	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage des ventes de packs sur la période cumulée à ce jour par rapport à l'année précédente.	$([\text{Chiffre d'affaires de packs (CMJ)}] - [\text{Chiffre d'affaires de packs (CMJ, (Année précédente))}]) / [\text{Chiffre d'affaires de packs (CMJ, (Année précédente))}])$
% Variation du chiffre d'affaires de packs p/r au CSJ, année précédente	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage des ventes de packs cumulées saisonnières à ce jour par rapport à l'année précédente.	$([\text{Chiffre d'affaires de packs (CSJ)}] - [\text{Chiffre d'affaires de packs (STD, (Année précédente))}]) / [\text{Chiffre d'affaires de packs (STD, (Année précédente))}])$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Variation du chiffre d'affaires du marché p/r à la semaine précédente	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage des ventes du marché par rapport à la semaine précédente, par semaine.	$\frac{([Chiffre \text{ d'affaires du marché}] - [Chiffre \text{ d'affaires du marché (Semaine précédente)}])}{[Chiffre \text{ d'affaires du marché (Semaine précédente)}]}$
% Variation du chiffre d'affaires du marché p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage des ventes du marché par rapport à l'année précédente, par semaine.	$\frac{([Chiffre \text{ d'affaires du marché}] - [Chiffre \text{ d'affaires du marché (Année précédente)}])}{[Chiffre \text{ d'affaires du marché (Année précédente)}]}$
% Variation du chiffre d'affaires du marché p/r au mois précédent	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage en ventes de marché pour cette période, par rapport à la période précédente, par semaine.	$\frac{([Chiffre \text{ d'affaires du marché (Mois)}] - [Chiffre \text{ d'affaires du marché (Mois précédent)}])}{[Chiffre \text{ d'affaires du marché (Mois précédent)}]}$
% Variation du chiffre d'affaires p/r à la semaine précédente	Cette mesure calcule le pourcentage de variation du chiffre d'affaires par rapport à la semaine précédente.	$\frac{([Chiffre \text{ d'affaires}] - [Chiffre \text{ d'affaires (Semaine précédente)}])}{[Chiffre \text{ d'affaires (Semaine précédente)}]}$
% Variation du chiffre d'affaires p/r à la semaine précédente (Local)	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage du chiffre d'affaires par rapport à la semaine précédente, affiché dans la devise locale du magasin.	$\frac{([Chiffre \text{ d'affaires (Local)}] - [Chiffre \text{ d'affaires (Semaine précédente) (Local)}])}{[Chiffre \text{ d'affaires (Semaine précédente) (Local)}]}$
% Variation du chiffre d'affaires p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule le pourcentage de variation du chiffre d'affaires par rapport à l'année précédente.	$\frac{([Chiffre \text{ d'affaires}] - [Chiffre \text{ d'affaires (Année précédente)}])}{[Chiffre \text{ d'affaires (Année précédente)}]}$
% Variation du chiffre d'affaires p/r à l'année précédente (CAJ)	Cette mesure calcule le pourcentage de variation du chiffre d'affaires cumulé annuel à ce jour par rapport à l'année précédente.	$\frac{([Chiffre \text{ d'affaires (CAJ)}] - [Chiffre \text{ d'affaires (CAJ, Année précédente)}])}{[Chiffre \text{ d'affaires (CAJ, Année précédente)}]}$
% Variation du chiffre d'affaires p/r à l'année précédente (CMJ)	Cette mesure calcule le pourcentage de variation du chiffre d'affaires de la période cumulée par rapport à l'année précédente.	$\frac{([Chiffre \text{ d'affaires (CMJ)}] - [Chiffre \text{ d'affaires (CMJ, Année précédente)}])}{[Chiffre \text{ d'affaires (CMJ, Année précédente)}]}$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Variation du chiffre d'affaires p/r à l'année précédente (CSJ du plan)	Cette mesure calcule le pourcentage de variation du chiffre d'affaires de la saison couverte par le plan à ce jour par rapport à l'année précédente.	$\frac{([Chiffre\ d'affaires\ (CSJ\ du\ plan)] - [Chiffre\ d'affaires\ (CSJ\ du\ plan,\ Année\ précédente)])}{[Chiffre\ d'affaires\ (CSJ\ du\ plan,\ Année\ précédente)]}$
% Variation du chiffre d'affaires p/r à l'année précédente (CSJ)	Cette mesure calcule le pourcentage de variation du chiffre d'affaires de la saison à ce jour par rapport à l'année précédente.	$\frac{([Chiffre\ d'affaires\ (CSJ)] - [Chiffre\ d'affaires\ (CSJ,\ Année\ précédente)])}{[Chiffre\ d'affaires\ (CSJ,\ Année\ précédente)]}$
% Variation du chiffre d'affaires p/r à l'année précédente (Local)	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage du chiffre d'affaires par rapport à l'année précédente, affiché dans la devise locale du magasin.	$\frac{([Chiffre\ d'affaires\ (Local)] - [Chiffre\ d'affaires\ (Année\ précédente)\ (Local)])}{[Chiffre\ d'affaires\ (Année\ précédente)\ (Local)]}$
% Variation du chiffre d'affaires p/r au mois précédent	Cette mesure calcule le pourcentage de variation du chiffre d'affaires par rapport à la période précédente.	$\frac{([Chiffre\ d'affaires] - [Chiffre\ d'affaires\ (Mois\ précédent)])}{[Chiffre\ d'affaires\ (Mois\ précédent)]}$
% Variation du chiffre d'affaires par site p/r à l'année précédente (Local)	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage du chiffre d'affaires moyen par magasin par rapport à l'année précédente, par semaine, affiché dans la devise locale du magasin.	$\frac{((([Chiffre\ d'affaires\ (Local)] / [Nombre\ de\ magasins\ avec\ ventes]) - ([Chiffre\ d'affaires\ (Année\ précédente)\ (Local)] / [Nombre\ de\ magasins\ avec\ ventes\ (Année\ précédente)]))}{([Chiffre\ d'affaires\ (Année\ précédente)\ (Local)] / [Nombre\ de\ magasins\ avec\ ventes\ (Année\ précédente)])}$
% Variation du coût net absolu p/r au mois précédent (CAJ)	Cette mesure calcule la variation du coût net absolu du fournisseur entre cette période et la période précédente.	$\frac{([Coûts\ nets\ absolus] - [Coûts\ nets\ absolus\ (Mois\ précédent)])}{[Coûts\ nets\ absolus\ (Mois\ précédent)]}$
% Variation du nombre de magasins avec des ventes p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage du nombre de magasins avec ventes pour l'année en cours par rapport à l'année précédente.	$\frac{([Nombre\ de\ magasins\ avec\ ventes] - [Nombre\ de\ magasins\ avec\ ventes\ (Année\ précédente)])}{[Nombre\ de\ magasins\ avec\ ventes\ (Année\ précédente)]}$
% Variation du prix d'achat de base p/r au mois précédent	Cette mesure calcule la variation du prix d'achat de base du fournisseur entre cette période et la période précédente.	$\frac{([Prix\ d'achat\ de\ base] - [Prix\ d'achat\ de\ base\ (Mois\ précédent)])}{[Prix\ d'achat\ de\ base\ (Mois\ précédent)]}$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Variation du profit des magasins comparables p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage du profit des magasins comparables au cours de l'année précédente, par semaine.	$([Profit\ des\ magasins\ comparables] / [Profit\ des\ magasins\ comparables\ (Année\ précédente)])$
% Variation du profit p/r à la semaine précédente	Cette mesure calcule le pourcentage de variation du profit gagné sur les ventes, y compris le profit perdu sur les retours, par rapport à la semaine précédente.	$((Profit - [Profit\ (Semaine\ précédente)]) / [Profit\ (Semaine\ précédente)])$
% Variation du profit p/r à la semaine précédente (Local)	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage du profit réalisé la semaine précédente sur les ventes, y compris les pertes de profit sur les retours, affiché dans la devise locale du magasin.	$(((Profit\ (Local)) - [Profit\ (Semaine\ précédente)\ (Local)]) / [Profit\ (Semaine\ précédente)\ (Local)])$
% Variation du profit p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule le pourcentage de variation du profit gagné sur les ventes, y compris le profit perdu sur les retours, pour l'année précédente.	$((Profit - [Profit\ (Année\ précédente)]) / [Profit\ (Année\ précédente)])$
% Variation du profit p/r à l'année précédente (Local)	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage du profit réalisé sur les ventes p/r à l'année précédente, y compris les pertes de profit sur les retours, affiché dans la devise locale du magasin.	$(((Profit\ (Local)) - [Profit\ (Année\ précédente)\ (Local)]) / [Profit\ (Année\ précédente)\ (Local)])$
% Variation du profit par espace alloué (Année précédente) (Linéaire)	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage du profit moyen réalisé sur les ventes par unités linéaires moyennes d'espace alloué depuis l'année précédente, par jour.	$((((Profit\ moyen\ sur\ les\ ventes) / [Espace\ alloué\ moyen\ (Linéaire)]) - ([Profit\ moyen\ sur\ les\ ventes\ (Année\ précédente)] / [Espace\ alloué\ moyen\ (Année\ précédente)\ (Linéaire)])) / (([Profit\ moyen\ sur\ les\ ventes\ (Année\ précédente)] / [Espace\ alloué\ moyen\ (Année\ précédente)\ (Linéaire)]))$
% Variation du profit par espace alloué (Année précédente) (Superficie)	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage du profit moyen réalisé sur les ventes par unités d'espace alloué moyen depuis l'année précédente, par jour.	$((((Profit\ moyen\ sur\ les\ ventes) / [Espace\ alloué\ moyen\ (Superficie)]) - ([Profit\ moyen\ sur\ les\ ventes\ (Année\ précédente)] / [Espace\ alloué\ moyen\ (Année\ précédente)\ (Superficie)])) / (([Profit\ moyen\ sur\ les\ ventes\ (Année\ précédente)] / [Espace\ alloué\ moyen\ (Année\ précédente)\ (Superficie)]))$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Variation du profit par espace alloué (Année précédente) (Volume)	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage du profit moyen réalisé sur les ventes par unités de volume alloué moyen, l'année précédente, par jour.	$\frac{(((\text{[Profit moyen sur les ventes]} / \text{[Espace alloué moyen (Volume)]}) - (\text{[Profit moyen sur les ventes (Année précédente)]} / \text{[Espace alloué moyen (Année précédente) (Volume)]}))}{((\text{[Profit moyen sur les ventes (Année précédente)]} / \text{[Espace alloué moyen (Année précédente) (Volume)]}) - (\text{[Profit moyen sur les ventes (Année précédente)]} / \text{[Espace alloué moyen (Année précédente) (Volume)]}))}$
% Variation du profit sur les coûts nets-nets p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule la variation en pourcentage du profit sur le coût net-net pour l'année précédente.	$\frac{((\text{[Profit sur les coûts nets-nets]} - \text{[Profit sur les coûts nets-nets (Année précédente)]}) / \text{[Profit sur les coûts nets-nets (Année précédente)]})}{((\text{[Profit sur les coûts nets-nets]} - \text{[Profit sur les coûts nets-nets (Année précédente)]}) / \text{[Profit sur les coûts nets-nets (Année précédente)]})}$
% Ventes promotionnelles	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage des ventes promotionnelles au chiffre d'affaires total.	$(\text{[Chiffre d'affaires promotionnel]} / \text{[Chiffre d'affaires]})$
Annulation des commandes du PO	Cette mesure calcule la valeur du plan original des commandes annulées.	[Montant du prix de vente des commandes annulées du PO]
Budget d'achat (PA DP)	Cette mesure calcule la valeur de la quantité de marchandises pouvant être reçues en stock sans dépasser les niveaux de stock du plan actuel, en utilisant le stock de début de période du plan actuel.	$(\text{[Valeur vente FP PA]} - \text{[Valeur du stock de FP projeté (DP PA)]})$
Budget d'achat (SDI)	Cette mesure calcule la valeur de la quantité de marchandises pouvant être reçues en stock sans dépasser les niveaux de stock du plan actuel, en utilisant le stock réel de début de période.	$(\text{[Valeur vente FP PA]} - \text{[Valeur du stock de FP projeté (SDI)]})$
Chiffre d'affaire de packs normal	Cette mesure calcule la valeur totale des ventes de packs normales. Le montant ne comprend pas les retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes de packs]
Chiffre d'affaire PA (Département)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du plan au niveau du district, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles du plan. L'inclusion des retours et de la TVA dépend de la source de données.	[Montant des ventes du PA]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Chiffre d'affaires	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires des ventes normales, soldées et promotionnelles et comprend la TVA. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Année précédente)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles pour l'année précédente. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Année précédente) (Local)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires normal, soldé et promotionnel total dans la devise locale du magasin pour l'année précédente. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes (Local)]
Chiffre d'affaires (Après-période)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total, d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles pour l'après-période sélectionnée. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Article)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles pour un article donné. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Article) (MF)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total, d'après les ventes ordinaires, soldées et promotionnelles pour un article donné. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Article, (Année précédente))	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total de l'article pour l'année précédente d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Article, Fournisseur)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total des ventes normales, soldées et promotionnelles par fournisseur. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Chiffre d'affaires (Avant-période)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total, d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles pour l'avant-période sélectionnée. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (CAJ)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires cumulé annuel à ce jour, d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (CAJ, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Catégorie de marché)(ABS)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires des ventes normales, soldées et promotionnelles pour la catégorie du marché. Le montant s'entend hors retours mais avec TVA et correspond aux ventes de la catégorie de marché des articles choisis uniquement.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Catégorie de marché)(CSJ)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires des ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau de la catégorie du marché. Le montant s'entend hors retours mais avec TVA. Il correspond aux ventes de la catégorie du marché des articles choisis un	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Catégorie)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total des ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau de la catégorie. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Catégorie) (Local)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires normal, soldé et promotionnel total au niveau de la catégorie, affiché dans la devise locale du magasin. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes (Local)]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Chiffre d'affaires (Catégorie) (MF)	Cette mesure calcule la valeur totale des ventes ordinaires, soldées et promotionnelles au niveau de la catégorie. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Catégorie, Année précédente)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total de la catégorie, d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles pour l'année précédente. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Catégorie, Année précédente) (MF)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total de la catégorie, d'après les ventes ordinaires, soldées et promotionnelles pour l'année précédente. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Catégorie, Semaine précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des ventes normales, soldées et promotionnelles pour la catégorie la semaine précédente. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Chaîne)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total des ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau de la chaîne. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Chaîne, (Année précédente))	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total de la chaîne d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles pour l'année précédente. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Chaîne, Semaine précédente)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total de la chaîne pour la semaine précédente, par semaine, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (CHJ)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires cumulé hebdomadaire à ce jour, d'après le montant des ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Chiffre d'affaires (CHJ, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (CMJ)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires de la période cumulée à ce jour, d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles, par semaine. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (CMJ, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (CSJ du plan)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires des ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (CSJ du plan, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (CSJ)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires cumulé de la saison à ce jour, d'après le montant des ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (CSJ, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Département)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires des ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau du département. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Département, (Année précédente))	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du département d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles pour l'année précédente. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Chiffre d'affaires (Département, Semaine précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (District)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total des ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau du district. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (District, (Année précédente))	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du district d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles pour l'année précédente. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (District, Semaine précédente)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du district pour la semaine précédente, par semaine, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Durée)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires des ventes ordinaires, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais avec la TVA. Elle contient aussi une invite sur la durée comme condition pour que le filtrage soit effectué à temps.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Entreprise)	Cette mesure calcule la valeur totale des ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau de l'entreprise. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Entreprise, (Année précédente))	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total de l'entreprise pour l'année précédente, d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Entreprise, Semaine précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Chiffre d'affaires (Groupe)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires des ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau du groupe. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Groupe, (Année précédente))	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du groupe d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles pour l'année précédente. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Local)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires normal, soldé et promotionnel total dans la devise locale du magasin. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes (Local)]
Chiffre d'affaires (Mois précédent)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles pour la période précédente. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Période)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total, d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles pour la période sélectionnée. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Région)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total des ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau régional. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Région, (Année précédente))	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total de la région d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles pour l'année précédente. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Région, Semaine précédente)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total de la région pour la semaine précédente, par semaine, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Chiffre d'affaires (Semaine précédente)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total pour la semaine précédente, par semaine, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Semaine précédente) (Local)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires normal, soldé et promotionnel total dans la devise locale du magasin pour la semaine précédente. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes (Local)]
Chiffre d'affaires (Site)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires des ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau du site. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Site) (MF)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total pour la période sélectionnée (MF), par site. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Site, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Site, Année précédente) (MF)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total de l'année précédente dans la période sélectionnée (MF), par site. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Site, Calendrier (MU))	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total des articles par site pour la période sélectionnée. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Site, Jour) (MF)	Cette mesure calcule la valeur totale des ventes ordinaires, soldées et promotionnelles aux niveaux du site et du jour. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA. Cette mesure ne prend pas non plus en compte le modèle.	[Montant des ventes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Chiffre d'affaires (Site, Semaine précédente) (MF)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total de la semaine précédente dans la période sélectionnée (MF), par site. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Sous-catégorie)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total des ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau de la sous-catégorie. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Sous-catégorie, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau de la sous-catégorie pour l'année précédente. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Toutes les durées)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires des ventes ordinaires, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA. Cette mesure ne tient pas compte du filtre (MT).	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Zone)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total des ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau de la zone. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Zone, (Année précédente))	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total de la zone d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles pour l'année précédente. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Zone, Semaine précédente)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total de la zone, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles pour la semaine précédente, par semaine. Ce montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires brut	Cette mesure calcule le total des ventes, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant ne comprend pas les retours.	[Montant des ventes brutes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Chiffre d'affaires brut (Année précédente)	Cette mesure calcule le total des ventes, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, pour l'année précédente. Le montant ne comprend pas les retours.	[Montant des ventes brutes]
Chiffre d'affaires brut (CAJ)	Cette mesure calcule le total des ventes, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles cumulées annuelles à ce jour. Le montant ne comprend pas les retours.	[Montant des ventes brutes]
Chiffre d'affaires brut (CAJ, Année précédente)	Cette mesure calcule le total des ventes brutes, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles cumulées annuelles à ce jour, pour l'année précédente. Le montant ne comprend pas les retours.	[Montant des ventes brutes]
Chiffre d'affaires brut (Catégorie)	Cette mesure calcule le total des ventes, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, au niveau de la catégorie. Le montant ne comprend pas les retours.	[Montant des ventes brutes]
Chiffre d'affaires brut (Catégorie, Année précédente)	Cette mesure calcule le total des ventes, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, au niveau de la catégorie, pour l'année précédente. Le montant ne comprend pas les retours.	[Montant des ventes brutes]
Chiffre d'affaires brut (Chaîne)	Cette mesure calcule le total des ventes, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, au niveau de la chaîne. Le montant ne comprend pas les retours.	[Montant des ventes brutes]
Chiffre d'affaires brut (CMJ)	Cette mesure calcule le total des ventes, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles pour la période cumulée à ce jour. Le montant ne comprend pas les retours.	[Montant des ventes brutes]
Chiffre d'affaires brut (CMJ, Année précédente)	Cette mesure calcule le total des ventes, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles pour la période cumulée à ce jour, l'année précédente. Le montant ne comprend pas les retours.	[Montant des ventes brutes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Chiffre d'affaires brut (CSJ du plan)	Cette mesure calcule le total des ventes, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles pour la saison couverte par le plan à ce jour. Le montant ne comprend pas les retours.	[Montant des ventes brutes]
Chiffre d'affaires brut (CSJ du plan, Année précédente)	Cette mesure calcule le total des ventes, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles pour la saison couverte par le plan à ce jour, pour l'année précédente. Le montant ne comprend pas les retours.	[Montant des ventes brutes]
Chiffre d'affaires brut (Département)	Cette mesure calcule le total des ventes, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, au niveau du département. Le montant ne comprend pas les retours.	[Montant des ventes brutes]
Chiffre d'affaires brut (Département, Année précédente)	Cette mesure calcule le total des ventes, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, au niveau du département, pour l'année précédente. Le montant ne comprend pas les retours.	[Montant des ventes brutes]
Chiffre d'affaires brut (Entreprise)	Cette mesure calcule le total des ventes, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, au niveau de l'entreprise. Le montant ne comprend pas les retours.	[Montant des ventes brutes]
Chiffre d'affaires brut (Entreprise, Année précédente)	Cette mesure calcule le total des ventes, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, au niveau de l'entreprise, pour l'année précédente. Le montant ne comprend pas les retours.	[Montant des ventes brutes]
Chiffre d'affaires brut (Groupe)	Cette mesure calcule le total des ventes, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, au niveau du groupe. Le montant ne comprend pas les retours.	[Montant des ventes brutes]
Chiffre d'affaires brut (Groupe, Année précédente)	Cette mesure calcule le total des ventes, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, au niveau du groupe, pour l'année précédente. Le montant ne comprend pas les retours.	[Montant des ventes brutes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Chiffre d'affaires brut (Sous-catégorie)	Cette mesure calcule le total des ventes, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, au niveau de la sous-catégorie. Le montant ne comprend pas les retours.	[Montant des ventes brutes]
Chiffre d'affaires brut (Sous-catégorie, Année précédente)	Cette mesure calcule le total des ventes, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, au niveau de la sous-catégorie, pour l'année précédente. Le montant ne comprend pas les retours.	[Montant des ventes brutes]
Chiffre d'affaires brut (Zone)	Cette mesure calcule le total des ventes, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, au niveau de la zone. Le montant ne comprend pas les retours.	[Montant des ventes brutes]
Chiffre d'affaires cumulé prévu	Cette mesure système calcule le chiffre d'affaires cumulé prévu.	RunningSum([Montant des ventes prévisionnelles])
Chiffre d'affaires de packs	Cette mesure calcule la valeur totale des ventes de packs normales, soldées et promotionnelles. Le montant ne comprend pas les retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes de packs]
Chiffre d'affaires de packs (Année précédente)	Cette mesure calcule le total des ventes de packs normales, soldées et promotionnelles pour l'année précédente. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes de packs]
Chiffre d'affaires de packs (CAJ)	Cette mesure calcule les ventes de packs normales, soldées et promotionnelles cumulées annuelles à ce jour.	[Montant des ventes de packs]
Chiffre d'affaires de packs (CAJ, année précédente)	Cette mesure calcule le total cumulé annuel à ce jour des ventes de packs normales, soldées et promotionnelles pour l'année précédente.	[Montant des ventes de packs]
Chiffre d'affaires de packs (CHJ)	Cette mesure calcule les ventes de packs normales, soldées et promotionnelles, cumulées hebdomadaires à ce jour.	[Montant des ventes de packs]
Chiffre d'affaires de packs (CMJ)	Cette mesure calcule les ventes de packs normales, soldées et promotionnelles, sur la période cumulée à ce jour.	[Montant des ventes de packs]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Chiffre d'affaires de packs (CMJ, (Année précédente))	Cette mesure calcule le total des ventes de packs normales, soldées et promotionnelles pour la période cumulée à ce jour pour l'année précédente.	[Montant des ventes de packs]
Chiffre d'affaires de packs (CSJ)	Cette mesure calcule le total des ventes de packs normales, soldées et promotionnelles cumulées saisonnières à ce jour.	[Montant des ventes de packs]
Chiffre d'affaires de packs (Pack)	Cette mesure calcule le total des ventes de packs normales, soldées et promotionnelles au niveau du pack.	[Montant des ventes de packs]
Chiffre d'affaires de packs (STD, (Année précédente))	Cette mesure calcule le total des ventes de packs normales, soldées et promotionnelles cumulées saisonnières à ce jour, pour l'année précédente.	[Montant des ventes de packs]
Chiffre d'affaires de packs promotionnel	Cette mesure calcule la valeur totale des ventes de packs promotionnelles. Le montant ne comprend pas les retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes de packs]
Chiffre d'affaires de toutes les catégories du marché au niveau FDM CRMA (MU) (Local)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du marché, en devise principale, pour toutes les catégories au niveau FDM CRMA (zone de marché de niveau 1).	[Chiffre d'affaires du marché (Local)]
Chiffre d'affaires de toutes les catégories du marché au niveau RMA (MU) (Local)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du marché, en devise principale, pour toutes les catégories au niveau RMA (zone de marché de niveau 3).	[Chiffre d'affaires du marché (Local)]
Chiffre d'affaires des magasins comparables	Cette mesure calcule les ventes de magasins comparables, à l'exception des ventes de magasins qui n'ont pas été ouverts cinquante trois (53) semaines avant le début de la période de comparaison ou qui sont déjà fermés à la fin de ladite période.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires des magasins comparables (Année précédente)	Cette mesure calcule les ventes de magasins comparables pour l'AP, à l'exception des ventes de magasins qui n'ont pas été ouverts cinquante trois (53) semaines avant le début de la période de comparaison ou déjà fermés à la fin de ladite période.	[Montant des ventes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Chiffre d'affaires des soldes	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total des ventes soldées. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires des soldes de packs	Cette mesure calcule la valeur totale des ventes de packs soldées. Le montant ne comprend pas les retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes de packs]
Chiffre d'affaires des ventes promotionnelles (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des ventes promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires du marché	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du marché.	[Chiffre d'affaires du marché]
Chiffre d'affaires du marché (Année précédente)	Cette mesure calcule les ventes estimées en dollars qui auraient été enregistrées sans réduction de prix, promotion ou événement rayon, pour l'année précédente.	[Chiffre d'affaires du marché]
Chiffre d'affaires du marché (Cat. marché, FDM CRMA)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du marché, au niveau FDM CRMA (zone de marché de niveau 1), et au niveau de la catégorie de marché, en devise principale.	[Chiffre d'affaires du marché]
Chiffre d'affaires du marché (Cat. marché, FDM CRMA)(Local)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du marché, au niveau FDM CRMA (zone de marché de niveau 1), et au niveau de la catégorie de marché, en devise locale.	[Chiffre d'affaires du marché (Local)]
Chiffre d'affaires du marché (Cat. marché, RMA)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du marché, au niveau RMA (zone de marché de niveau 3), et au niveau de la catégorie de marché, en devise principale.	[Chiffre d'affaires du marché]
Chiffre d'affaires du marché (Cat. marché, RMA) (Local)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du marché, au niveau RMA (zone de marché de niveau 3), et au niveau de la catégorie de marché, en devise locale.	[Chiffre d'affaires du marché (Local)]
Chiffre d'affaires du marché (Catégorie du marché)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du marché pour toutes les catégories du marché.	[Chiffre d'affaires du marché]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Chiffre d'affaires du marché (FDM CRMA)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du marché, au niveau du FDM CRMA (zone de marché de niveau 1).	[Chiffre d'affaires du marché]
Chiffre d'affaires du marché (FDM CRMA) (Local)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du marché, au niveau FDM CRMA (zone de marché de niveau 1), en devise locale.	[Chiffre d'affaires du marché (Local)]
Chiffre d'affaires du marché (FDM CRMA, (Année précédente))	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du marché, au niveau FDM CRMA (zone de marché de niveau 1), pour l'année précédente.	[Chiffre d'affaires du marché]
Chiffre d'affaires du marché (Food CRMA)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du marché, au niveau Food CRMA (zone de marché de niveau 2).	[Chiffre d'affaires du marché]
Chiffre d'affaires du marché (Food CRMA) (Local)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du marché, au niveau Food CRMA (zone de marché de niveau 2).	[Chiffre d'affaires du marché (Local)]
Chiffre d'affaires du marché (Food CRMA, (Année précédente))	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du marché, au niveau Food CRMA (zone de marché de niveau 2), pour l'année précédente.	[Chiffre d'affaires du marché]
Chiffre d'affaires du marché (Local)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du marché en devise locale.	[Chiffre d'affaires du marché (Local)]
Chiffre d'affaires du marché (Mois précédent)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires du marché au cours de la période précédente, par semaine.	[Chiffre d'affaires du marché]
Chiffre d'affaires du marché (Mois)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires du marché pour cette période.	[Chiffre d'affaires du marché]
Chiffre d'affaires du marché (RMA)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du marché, au niveau du RMA (zone de marché de niveau 3).	[Chiffre d'affaires du marché]
Chiffre d'affaires du marché (RMA) (Local)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du marché, au niveau RMA (zone de marché de niveau 3), en devise locale.	[Chiffre d'affaires du marché (Local)]
Chiffre d'affaires du marché (RMA) (Local) (1)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du marché, au niveau RMA (zone de marché de niveau 3).	[Chiffre d'affaires du marché (Local)]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Chiffre d'affaires du marché (RMA, (Année précédente))	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du marché, au niveau RMA (zone de marché de niveau 3), pour l'année précédente.	[Chiffre d'affaires du marché]
Chiffre d'affaires du marché (Semaine précédente)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires du marché pour la semaine précédente, par semaine.	[Chiffre d'affaires du marché]
Chiffre d'affaires en journées d'approvisionnement	Cette mesure calcule les journées d'approvisionnement en se basant sur la valeur du stock disponible actuel p/r aux ventes moyennes pour la période d'évaluation sélectionnée.	(([Valeur vente du stock disponible final (Jour précédent)] / [Chiffre d'affaires moyen normal (Période en jours)])
Chiffre d'affaires en journées d'approvisionnement (Dynamique)	Cette mesure calcule les journées d'approvisionnement en se basant sur la valeur du stock disponible actuel p/r aux ventes moyennes pour la période d'évaluation sélectionnée.	(([Valeur vente du stock disponible final (Jour précédent)] / [Chiffre d'affaires moyen normal (Période en jours) (Dynamique)])
Chiffre d'affaires en semaines d'approvisionnement	Cette mesure calcule les semaines d'approvisionnement en se basant sur la valeur du stock disponible actuel p/r aux ventes moyennes pour la période d'évaluation sélectionnée.	(([Valeur vente du stock disponible final] * (1 / [Chiffre d'affaires moyen normal (Période en semaines)]))
Chiffre d'affaires en semaines d'approvisionnement (Année précédente)	Cette mesure calcule les semaines d'approvisionnement en se basant sur la valeur du stock disponible actuel p/r aux ventes moyennes pour la période d'évaluation sélectionnée.	(([Valeur vente du stock disponible final (Année précédente)] / [Chiffre d'affaires moyen normal (Période en semaines) (Année précédente)])
Chiffre d'affaires en semaines d'approvisionnement (Dynamique)	Cette mesure calcule les semaines d'approvisionnement en se basant sur la valeur du stock disponible actuel p/r aux ventes moyennes pour la période d'évaluation sélectionnée.	(([Valeur vente du stock disponible final (Semaine précédente)] / [Chiffre d'affaires moyen normal (Période en semaines) (Dynamique)])
Chiffre d'affaires événementiel du marché	Cette mesure calcule le total des ventes en dollars pour tout article en position vedette, en rayon et/ou avec une réduction du prix.	[Chiffre d'affaires événementiel du marché]
Chiffre d'affaires événementiel du marché (Local)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total, en devise locale, pour tout article en position vedette, en rayon et/ou avec une réduction du prix.	[Chiffre d'affaires événementiel du marché (Local)]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Chiffre d'affaires incrémentiel	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires incrémentiel d'après les ventes de la période, de l'avant-période et de l'après-période.	$\frac{([Chiffre\ d'affaires\ (Période)] / [Nombre\ de\ semaines\ (Période)]) - ([Chiffre\ d'affaires\ (Avant-période)] / [Nombre\ de\ semaines\ (Avant-période)])}{1} + \frac{([Chiffre\ d'affaires\ (Après-période)] / [Nombre\ de\ semaines\ (Après-période)]) - ([Chiffre\ d'affaires\ (Avant-période)] / [Nombre\ de\ semaines\ (Avant-période)])}{1}$
Chiffre d'affaires incrémentiel du marché	Cette mesure calcule la différence de valeur entre les ventes événementielles du marché et les ventes normales du marché. Cette valeur représente l'écart en termes de ventes dû à l'événement.	$[Chiffre\ d'affaires\ événementiel\ du\ marché] - [Chiffre\ d'affaires\ normalisé\ du\ marché]$
Chiffre d'affaires moyen	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires moyen. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant moyen des ventes]
Chiffre d'affaires moyen (Année précédente)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires moyen de l'année précédente. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant moyen des ventes brutes]
Chiffre d'affaires moyen normal (Période en jours)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires moyen des ventes normales pour une période d'évaluation exprimée en jours.	[Montant moyen des ventes brutes]
Chiffre d'affaires moyen normal (Période en jours) (Dynamique)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires moyen des ventes normales pour une période d'évaluation exprimée en jours.	[Montant moyen des ventes brutes]
Chiffre d'affaires moyen normal (Période en semaines)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires moyen des ventes normales pour une période d'évaluation exprimée en semaines.	[Montant moyen des ventes brutes]
Chiffre d'affaires moyen normal (Période en semaines) (Année précédente)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires moyen des ventes normales pour une période d'évaluation exprimée en semaines, pour l'année précédente.	[Montant moyen des ventes brutes]
Chiffre d'affaires moyen normal (Période en semaines) (Année précédente) (Dynamique)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires moyen des ventes normales pour une période d'évaluation exprimée en semaines, pour l'année précédente.	[Montant moyen des ventes brutes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Chiffre d'affaires moyen normal (Période en semaines) (Dynamique)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires moyen des ventes normales pour une période d'évaluation exprimée en semaines.	[Montant moyen des ventes brutes]
Chiffre d'affaires moyen PA par espace alloué (Linéaire)	Cette mesure calcule les ventes moyennes du plan actuel, par unité linéaire d'espace alloué à un article.	$([\text{Chiffre d'affaires PA}] / [\text{Espace alloué moyen (Linéaire)}])$
Chiffre d'affaires moyen PA par espace alloué (Superficie)	Cette mesure calcule les ventes moyennes du plan actuel, par unité de superficie d'espace alloué moyen pour un article.	$([\text{Chiffre d'affaires PA}] / [\text{Espace alloué moyen (Superficie)}])$
Chiffre d'affaires moyen PA par espace alloué (Volume)	Cette mesure calcule les ventes moyennes du plan actuel, par unité de volume moyen d'espace alloué à un article.	$([\text{Chiffre d'affaires PA}] / [\text{Espace alloué moyen (Volume)}])$
Chiffre d'affaires moyen par magasin	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires moyen par magasin d'après le montant total des ventes et le nombre de magasins avec ventes. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	$([\text{Chiffre d'affaires}] / [\text{Nombre de magasins avec ventes}])$
Chiffre d'affaires moyen par magasin (Année précédente)	Cette mesure calcule, par semaine, le chiffre d'affaires moyen par magasin pour l'année précédente. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	$([\text{Chiffre d'affaires (Année précédente)}] / [\text{Nombre de magasins avec ventes (Année précédente)}])$
Chiffre d'affaires moyen par mois	Cette mesure calcule le montant des ventes sur le nombre de périodes de l'intervalle sélectionné. Ce montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	$([\text{Chiffre d'affaires}] / [\text{Nombre de mois}])$
Chiffre d'affaires moyen par semaine (Après-période)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires hebdomadaire moyen, d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles pour une après-période. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	$([\text{Chiffre d'affaires (Après-période)}] / [\text{Nombre de semaines (Après-période)}])$
Chiffre d'affaires moyen par semaine (Avant-période)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires hebdomadaire moyen, d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles pour une avant-période. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	$([\text{Chiffre d'affaires (Avant-période)}] / [\text{Nombre de semaines (Avant-période)}])$
Chiffre d'affaires moyen par semaine (Période)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires hebdomadaire moyen en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles pour une période. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	$([\text{Chiffre d'affaires (Période)}] / [\text{Nombre de semaines (Période)}])$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Chiffre d'affaires moyen par transaction	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires moyen par transaction d'après le montant total des ventes et le nombre de transactions ventes. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	$([Chiffre\ d'affaires] / [Nombre\ de\ transactions\ ventes])$
Chiffre d'affaires moyen par unité	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires moyen par unité. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	$(([Chiffre\ d'affaires] - [Valeur\ des\ retours]) / ([Ventes\ en\ quantité] - [Unités\ retournées]))$
Chiffre d'affaires normal	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total des ventes normales. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires normal (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des ventes normales. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires normal (Local)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires normal, dans la devise locale du magasin. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes (Local)]
Chiffre d'affaires normalisé du marché	Cette mesure calcule le montant en dollars des ventes estimées qui auraient été enregistrées sans réduction de prix, promotion ou événement rayon.	[Chiffre d'affaires normalisé de marché]
Chiffre d'affaires normalisé du marché (Année précédente)	Cette mesure calcule les ventes estimées en dollars qui auraient été enregistrées sans réduction de prix, promotion ou événement rayon, pour l'année précédente.	[Chiffre d'affaires normalisé de marché]
Chiffre d'affaires normalisé du marché (Local)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires estimé, en devise locale, qui aurait été enregistré sans réduction de prix, promotion ou événement rayon.	[Chiffre d'affaires normalisé du marché (Local)]
Chiffre d'affaires PA	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du plan actuel, en se basant sur le montant des ventes normales, soldées et promotionnelles. Cela s'entend hors retours.	[Montant des ventes du PA]
Chiffre d'affaires PA (Année précédente)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du plan pour l'année précédente, par semaine, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles du plan. L'inclusion des retours et de la TVA dépend de la source de données.	[Montant des ventes du PA]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Chiffre d'affaires PA (CAJ)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires cumulé annuel à ce jour du plan actuel, en se basant sur les montants des ventes normales, soldées et promotionnelles. Cela s'entend hors retours.	[Montant des ventes du PA]
Chiffre d'affaires PA (Catégorie)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total de la catégorie du plan actuel, en se basant sur le montant des ventes normales, soldées et promotionnelles. Cela s'entend hors retours.	[Montant des ventes du PA]
Chiffre d'affaires PA (Chaîne)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du plan au niveau de la chaîne, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles du plan. L'inclusion des retours et de la TVA dépend de la source de données.	[Montant des ventes du PA]
Chiffre d'affaires PA (CMJ)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires mensuel cumulé à ce jour du plan actuel, en se basant sur les montants des ventes normales, soldées et promotionnelles. Cela s'entend hors retours.	[Montant des ventes du PA]
Chiffre d'affaires PA (CSJ du plan)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires du plan actuel pour la saison couverte par le plan à ce jour, en se basant sur le montant des ventes normales, soldées et promotionnelles. Cela s'entend hors retours.	[Montant des ventes du PA]
Chiffre d'affaires PA (District)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du plan au niveau du district, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles du plan. L'inclusion des retours et de la TVA dépend de la source de données.	[Montant des ventes du PA]
Chiffre d'affaires PA (Entreprise)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total de l'entreprise pour le plan actuel, en se basant sur le montant des ventes normales, soldées et promotionnelles. Cela s'entend hors retours.	[Montant des ventes du PA]
Chiffre d'affaires PA (Groupe)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du groupe du plan actuel, en se basant sur le montant des ventes normales, soldées et promotionnelles. Cela s'entend hors retours.	[Montant des ventes du PA]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Chiffre d'affaires PA (Région)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du plan au niveau de la région, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles du plan. L'inclusion des retours et de la TVA dépend de la source de données.	[Montant des ventes du PA]
Chiffre d'affaires PA (Semaine précédente)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du plan pour la semaine précédente, par semaine, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles du plan. L'inclusion des retours et de la TVA dépend de la source de données.	[Montant des ventes du PA]
Chiffre d'affaires PA (Site)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du groupe du plan actuel, en se basant sur le montant des ventes normales, soldées et promotionnelles. Cela s'entend hors retours.	[Montant des ventes du PA]
Chiffre d'affaires PA (Sous-catégorie)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total de la sous-catégorie pour le plan actuel, en se basant sur le montant des ventes normales, soldées et promotionnelles. Cela s'entend hors retours.	[Montant des ventes du PA]
Chiffre d'affaires PA (Zone)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du plan actuel, en se basant sur le montant des ventes normales, soldées et promotionnelles. Cela s'entend hors retours.	[Montant des ventes du PA]
Chiffre d'affaires PA en semaines d'approvisionnement	Cette mesure calcule les semaines d'approvisionnement en se basant sur la valeur du stock disponible du plan actuel p/r aux ventes moyennes pour la période d'évaluation sélectionnée.	$([Valeur\ vente\ FP\ PA] / [Chiffre\ d'affaires\ moyen\ normal\ (Période\ en\ semaines)])$
Chiffre d'affaires PO	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du plan original, d'après le montant des ventes normales, soldées et promotionnelles. La valeur est nette, hors retours.	[Montant des ventes du PO]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Chiffre d'affaires PO (CAJ)	Cette mesure calcule, par semaine, le chiffre d'affaires annuel cumulé à ce jour du plan original, d'après le montant des ventes normales, soldées et promotionnelles. La valeur est nette, hors retours.	[Montant des ventes du PO]
Chiffre d'affaires PO (Catégorie)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du plan original de la catégorie, d'après le montant des ventes normales, soldées et promotionnelles. La valeur est nette, hors retours.	[Montant des ventes du PO]
Chiffre d'affaires PO (CMJ)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires de la période cumulée à ce jour du plan original, d'après le montant des ventes normales, soldées et promotionnelles. La valeur est nette, hors retours.	[Montant des ventes du PO]
Chiffre d'affaires PO (CSJ du plan)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires du plan original pour la saison à ce jour, d'après le montant des ventes normales, soldées et promotionnelles. La valeur est nette, hors retours.	[Montant des ventes du PO]
Chiffre d'affaires Po (Département)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du plan original du département, d'après le montant des ventes normales, soldées et promotionnelles. La valeur est nette, hors retours.	[Montant des ventes du PO]
Chiffre d'affaires PO (Entreprise)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du plan original de l'entreprise, d'après le montant des ventes normales, soldées et promotionnelles. La valeur est nette, hors retours.	[Montant des ventes du PO]
Chiffre d'affaires PO (Groupe)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du groupe du plan original, d'après le montant des ventes normales, soldées et promotionnelles. La valeur est nette, hors retours.	[Montant des ventes du PO]
Chiffre d'affaires PO (Sous-catégorie)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du plan original de la sous-catégorie, d'après le montant des ventes normales, soldées et promotionnelles. La valeur est nette, hors retours.	[Montant des ventes du PO]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Chiffre d'affaires prévu	Cette mesure calcule le montant du chiffre d'affaires prévu.	[Montant des ventes prévisionnelles]
Chiffre d'affaires promotionnel	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires des ventes promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires promotionnel (Local)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires promotionnel, dans la devise locale du magasin. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes (Local)]
Chiffre d'affaires promotionnel du marché	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total pour tout article en position vedette. Ce montant est également appelé Promotions principales du marché.	[Chiffre d'affaires promotionnel du marché]
Chiffre d'affaires promotionnel du marché (Année précédente)	Cette mesure calcule le total des ventes en dollars pour tout article en position vedette l'année précédente.	[Chiffre d'affaires promotionnel du marché]
Chiffre d'affaires promotionnel du marché (Local)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total, en devise locale, pour tout article en position vedette. Ce montant est également appelé Promotions principales du marché.	[Chiffre d'affaires promotionnel du marché (Local)]
Chiffre d'affaires total du marché FDM CRMA (MU)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du marché, en devise principale, pour toutes les catégories au niveau FDM CRMA (zone de marché de niveau 1).	[Chiffre d'affaires du marché]
Chiffre d'affaires total du marché FDM CRMA (MU) (Local)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du marché, en devise locale, pour toutes les catégories au niveau FDM CRMA (zone de marché de niveau 1).	[Chiffre d'affaires du marché (Local)]
Chiffre d'affaires total du marché RMA (MU)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du marché, en devise principale, pour toutes les catégories au niveau RMA (zone de marché de niveau 3).	[Chiffre d'affaires du marché]
Chiffre d'affaires total du marché RMA (MU) (Local)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du marché, en devise locale, pour toutes les catégories au niveau RMA (zone de marché de niveau 3).	[Chiffre d'affaires du marché (Local)]
Colis reçus	Cette mesure calcule le nombre de colis reçus d'après la quantité de colis fournie par le fournisseur principal.	(([Pièces reçues] / [Quantité colis du fournisseur principal])

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Colis vendus	Cette mesure calcule le nombre de colis vendus d'après la quantité de colis fournie par le fournisseur principal.	$([Ventes \text{ en quantité}] / [Quantité \text{ colis du fournisseur principal}])$
Contribution moyenne de l'article composant au chiffre d'affaires de packs	Cette mesure calcule la valeur dérivée par unité par article lorsque la vente s'effectue dans le cadre d'un pack.	$([Chiffre \text{ d'affaires de packs}] / [Ventes \text{ de packs en quantité}])$
Contribution moyenne de l'article composant au profit des packs	Cette mesure calcule le profit dérivé par unité par article lorsque la vente s'effectue dans le cadre d'un pack, en incluant les pertes de profit sur les retours.	$([Profit \text{ des packs}] / [Ventes \text{ de packs en quantité}])$
Coût des marchandises vendues	Cette mesure calcule le coût des marchandises vendues. Il est défini par les ventes moins le profit réalisé sur les ventes moins les pertes de profit sur les retours.	$([Chiffre \text{ d'affaires}] - Profit)$
Coût des marchandises vendues (Année précédente)	Cette mesure calcule le coût des marchandises vendues pour l'année précédente, par semaine.	$([Chiffre \text{ d'affaires (Année précédente)}] - [Profit \text{ (Année précédente)}])$
Coût des marchandises vendues (Après-période)	Cette mesure calcule de coût des marchandises vendues en se basant sur la différence entre les ventes, le profit réalisé sur les ventes et les pertes de profit sur les retours, pour une après-période.	$([Chiffre \text{ d'affaires (Après-période)}] - [Profit \text{ (Après-période)}])$
Coût des marchandises vendues (Avant-période)	Cette mesure calcule le coût des marchandises vendues en se basant sur la différence entre les ventes, le profit réalisé sur les ventes et les pertes de profit sur les retours, pour une avant-période.	$([Chiffre \text{ d'affaires (Avant-période)}] - [Profit \text{ (Avant-période)}])$
Coût des marchandises vendues (Période)	Cette mesure calcule de coût des marchandises vendues en se basant sur la différence entre les ventes, le profit réalisé sur les ventes et les pertes de profit sur les retours, pour une période.	$([Chiffre \text{ d'affaires (Période)}] - [Profit \text{ (Période)}])$
Coût des marchandises vendues PA	Cette mesure calcule le coût des marchandises vendues pour le plan. Il est défini par le chiffre d'affaires du plan moins la valeur du profit du plan.	$([Chiffre \text{ d'affaires PA}] - [Profit \text{ du PA}])$
Coût moyen des marchandises vendues par semaine (Après-période)	Cette mesure calcule la valeur moyenne hebdomadaire du coût des marchandises vendues pour une après-période.	$(([Chiffre \text{ d'affaires (Après-période)}] - [Profit \text{ (Après-période)}]) / [Nombre \text{ de semaines (Après-période)}])$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Coût moyen des marchandises vendues par semaine (Avant-période)	Cette mesure calcule la valeur moyenne hebdomadaire du coût des marchandises vendues au cours d'une avant-période.	$(([\text{Chiffre d'affaires (Avant-période)}] - [\text{Profit (Avant-période)}]) / [\text{Nombre de semaines (Avant-période)}])$
Coût moyen des marchandises vendues par semaine (Période)	Cette mesure calcule la valeur moyenne hebdomadaire du coût des marchandises vendues au cours d'une période.	$(([\text{Chiffre d'affaires (Période)}] - [\text{Profit (Période)}]) / [\text{Nombre de semaines (Période)}])$
Coût net-net par magasin	Cette mesure calcule le nombre de magasins (sites) ayant des coûts nets-nets.	$([\text{Coûts nets-nets}] / [\text{Nombre de magasins avec coûts de transactions de remise}])$
Coût net-net par magasin (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre de magasins (sites) participant à la négociation avec les coûts nets-nets pour l'année précédente.	$([\text{Coûts nets-nets (Année précédente)}] / [\text{Nombre de magasins avec coûts de transactions de remise (Année précédente)}])$
Coût par unité envoyée pour une promotion	Cette mesure calcule les coûts de livraison de la promotion par client.	$[\text{Coût des promotions par courrier}]$
Coût unitaire des commandes sur contrat	Cette mesure calcule le coût de commande sur contrat par unité.	$([\text{Valeur achat des commandes sur contrat}] / [\text{Quantité des commandes avec contrat}])$
Coûts nets	Cette mesure calcule le coût net fournisseur d'un article sur un site donné un jour donné en tant que prix d'achat de base, moins tout composant de négociation désigné par le détaillant comme applicable au coût net.	$[\text{Montant des coûts nets}]$
Coûts nets (Année précédente)	Cette mesure calcule les coûts nets fournisseur d'un article, pour l'année précédente. Ceci est défini comme le prix d'achat de base moins tout composant de négociation désigné par le détaillant comme applicable sur le coût net.	$[\text{Montant des coûts nets}]$
Coûts nets (Groupe)	Cette mesure calcule le coût net fournisseur d'un article sur un site donné un jour donné, pour un total de groupe en tant que prix d'achat de base moins tout composant de négociation désigné par le détaillant comme applicable au coût net.	$[\text{Montant des coûts nets}]$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Coûts nets (Groupe, Année précédente)	Cette mesure calcule les coûts nets fournisseur au niveau du groupe, pour l'année précédente. Ceci est défini comme le prix d'achat de base moins tout composant de négociation désigné par le détaillant comme applicable sur le coût net.	[Montant des coûts nets]
Coûts nets (Local)	Cette mesure calcule le coût net du fournisseur. Il est enregistré en devise locale.	[Montant des coûts nets (Local)]
Coûts nets (Mois précédent)	Cette mesure calcule le coût net du fournisseur pour la dernière période. Il est enregistré en devise principale.	[Montant des coûts nets]
Coûts nets absolus	Cette mesure calcule le coût net absolu du fournisseur. Il est enregistré en devise principale.	[Montant des coûts nets absolus]
Coûts nets absolus (Local)	Cette mesure calcule le coût net absolu du fournisseur. Il est enregistré en devise locale.	[Montant des coûts nets absolus (Local)]
Coûts nets absolus (Mois précédent)	Cette mesure calcule le coût net absolu du fournisseur pour la dernière période. Il est enregistré en devise principale.	[Montant des coûts nets absolus]
Coûts nets-nets	Cette mesure calcule le coût net-net du fournisseur. Il est enregistré en devise principale.	[Montant des coûts nets-nets]
Coûts nets-nets (Année précédente)	Cette mesure calcule les coûts net-net d'un ou de plusieurs articles sur un ou plusieurs sites pour l'année précédente.	[Montant des coûts nets-nets]
Coûts nets-nets (Local)	Cette mesure calcule le coût net-net du fournisseur. Il est enregistré en devise locale.	[Montant des coûts nets-nets (Local)]
Coûts nets-nets (Mois précédent)	Cette mesure calcule le coût net-net du fournisseur pour la dernière période. Il est enregistré en devise principale.	[Montant des coûts nets-nets]
Date de début de période	Cette mesure système calcule la date de début d'une période.	[Date de début de période]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Date de début de période - Date de début du magasin	Cette mesure système calcule le nombre de jours entre la date de début d'une période et la date de d'ouverture d'un magasin.	ApplySimple("Case When #1 is Null Then (#0-#2) Else (#0-#1) End";[Date de début de période];[Date d'ouverture du magasin];[Date de début de période])
Date de fermeture du magasin	Cette mesure système permet de soustraire une autre date de l'attribut, la date de fermeture du magasin.	[Date de fermeture du magasin]
Date de fermeture du magasin - Date de fin de période	Cette mesure système calcule le nombre de jours entre la date de fermeture d'un magasin et la date de fin d'une période.	ApplySimple("Case When #0 is Null Then ((#1-#2)+1) Else (#0-#2) End";[Date de fermeture du magasin];[Date de fin de période];[Date de fin de période])
Date de fin de période	Cette mesure système calcule la date de fin d'une période.	[Date de fin de période]
Date d'ouverture du magasin	Cette mesure système permet de soustraire une autre date de l'attribut, la date d'ouverture du magasin.	[Date d'ouverture du magasin]
Différence coûts nets absolus p/r au mois précédent	Cette mesure calcule la différence dans le coût net absolu du fournisseur entre cette période et la période précédente.	(([Coûts nets absolus] - [Coûts nets absolus (Mois précédent)])
Différence coûts nets p/r au mois précédent	Cette mesure calcule la différence dans le coût net du fournisseur entre cette période et la période précédente.	(([Coûts nets] - [Coûts nets (Mois précédent)])
Différence coûts nets-nets p/r au mois précédent	Cette mesure calcule la différence dans le coût net-net du fournisseur entre cette période et la période précédente.	((([Coûts nets-nets] - [Coûts nets-nets (Mois précédent)]) / [Coûts nets-nets (Mois précédent)])
Différence prix d'achat de base p/r au mois précédent	Cette mesure calcule la différence dans le prix d'achat de base du fournisseur entre cette période et la période précédente.	(([Prix d'achat de base] - [Prix d'achat de base (Mois précédent)])
Distance linéaire	Cette mesure calcule l'espace alloué.	[Montant linéaire]
Distance linéaire (Année précédente)	Cette mesure calcule l'espace alloué l'année précédente.	[Montant linéaire]
Distance linéaire totale	Cette mesure calcule la distance linéaire totale allouée pour la période sélectionnée.	[Montant linéaire]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Distance linéaire totale (Année précédente)	Cette mesure calcule la distance linéaire totale allouée pour la période sélectionnée, l'année précédente.	[Montant linéaire]
Ecart de la part de la catégorie	Cette mesure calcule l'écart entre la part de marché d'une catégorie et la part de marché de toutes les catégories lorsque toutes les catégories sont comparées et ce sur les mêmes niveaux de marché. Cette mesure est fournie en devise principale.	$(([\text{Part de marché totale RMA à FDM CRMA}] - [\text{Part de marché de la catégorie RMA à FDM CRMA}]))$
Ecart de la part du marché par catégorie (Local)	Cette mesure calcule l'écart entre la part de marché d'une catégorie et la part de marché de toutes les catégories lorsque toutes les catégories sont comparés et ce sur les mêmes niveaux de marché. Cette mesure est fournie en devise locale.	$(([\text{Part de marché totale RMA à FDM CRMA (Local)}] - [\text{Part de marché de la catégorie RMA à FDM CRMA (Local)}]))$
Ecart de la valeur normale p/r au prix normal des concurrents	Cette mesure calcule l'écart de prix entre la valeur vente normale moyenne d'un détaillant et le prix de vente normal de son concurrent.	$((([\text{Chiffre d'affaires normal}] / [\text{Ventes en quantité normales}]) - [\text{Prix normal moyen des concurrents}]))$
Ecart de la valeur promotionnelle p/r au prix promotionnel des concurrents	Cette mesure calcule l'écart de prix entre la valeur vente promotionnelle moyenne d'un détaillant et le prix promotionnel de son concurrent.	$((([\text{Chiffre d'affaires promotionnel}] / [\text{Ventes promotionnelles en quantité}]) - [\text{Prix promotionnel moyen des concurrents}]))$
Ecart des unités de ventes p/r au mois précédent	Cette mesure calcule l'écart entre les ventes en quantité par rapport à la période précédente.	$(([\text{Ventes en quantité}] - [\text{Ventes en quantité (Mois précédent)}]))$
Ecart du chiffre d'affaires du marché p/r AP	Cette mesure calcule la contribution des ventes du marché aux ventes du marché de toute la catégorie.	$(([\text{Chiffre d'affaires du marché}] - [\text{Chiffre d'affaires du marché (Année précédente)}]))$
Ecart du chiffre d'affaires moyenne p/r prix des concurrents	Cette mesure calcule l'écart de prix entre le prix de vente moyen d'un détaillant et son concurrent.	$((([\text{Chiffre d'affaires}] / [\text{Ventes en quantité}]) - [\text{Prix moyen des concurrents}]))$
Ecart du chiffre d'affaires p/r au mois précédent	Cette mesure calcule l'écart du chiffre d'affaires par rapport à la période précédente.	$(([\text{Chiffre d'affaires}] - [\text{Chiffre d'affaires (Mois précédent)}]))$
Ecart du taux de ponctualité	Cette mesure calcule l'écart du taux de ponctualité par rapport à l'année précédente.	$((([\text{Taux de ponctualité}] - [\text{Taux de ponctualité (Année précédente)}]) / [\text{Taux de ponctualité (Année précédente)}]))$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Ecart du taux de qualité	Cette mesure calcule l'écart du taux de qualité d'un fournisseur par rapport à l'année précédente.	$\frac{([Taux\ de\ qualité] - [Taux\ de\ qualité\ (Année\ précédente)])}{[Taux\ de\ qualité\ (Année\ précédente)]}$
Ecart du taux de traitement des commandes	Cette mesure calcule l'écart du taux de traitement des commandes par rapport à l'année précédente.	$\frac{([Taux\ de\ traitement\ des\ commandes] - [Taux\ de\ traitement\ des\ commandes\ (Année\ précédente)])}{[Taux\ de\ traitement\ des\ commandes\ (Année\ précédente)]}$
Ecart entre la valeur de marge brute et l'année précédente	Cette mesure calcule la différence entre la valeur de marge brute de l'année en cours et la valeur de marge brute de l'année précédente, par semaine.	$[Valeur\ de\ la\ marge\ brute] - [Valeur\ de\ la\ marge\ brute\ (Année\ précédente)]$
Ecart entre la valeur de marge brute et l'année précédente (CAJ)	Cette mesure calcule la différence entre la valeur cumulée annuelle à ce jour de la marge brute de l'année en cours et la valeur cumulée annuelle à ce jour de la marge brute de l'année précédente.	$[Valeur\ de\ la\ marge\ brute\ (CAJ)] - [Valeur\ de\ la\ marge\ brute\ (CAJ,\ Année\ précédente)]$
Ecart entre la valeur de marge brute et l'année précédente (CMJ)	Cette mesure calcule la différence entre la valeur de marge brute de l'année en cours, pour la période cumulée à ce jour et la valeur de marge brute de l'année précédente, pour la période cumulée.	$[Valeur\ de\ la\ marge\ brute\ (CMJ)] - [Valeur\ de\ la\ marge\ brute\ (CMJ,\ Année\ précédente)]$
Ecart entre la valeur de marge brute et l'année précédente (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la différence entre la valeur de marge brute de l'année en cours, pour la saison couverte par le plan à ce jour et la valeur de marge brute de l'année précédente, pour la saison couverte par le plan à ce jour.	$[Valeur\ de\ la\ marge\ brute\ (CSJ\ du\ plan)] - [Valeur\ de\ la\ marge\ brute\ (CSJ\ du\ plan,\ Année\ précédente)]$
Ecart entre la valeur de marge brute et le PA	Cette mesure calcule la différence entre la valeur de la marge brute de l'année en cours et la valeur de la marge brute du plan actuel.	$[Valeur\ de\ la\ marge\ brute] - [Valeur\ de\ marge\ brute\ PA]$
Ecart entre la valeur de marge brute et le PA (CAJ)	Cette mesure calcule la différence entre la valeur cumulée annuelle à ce jour de la marge brute de l'année en cours, et la valeur cumulée annuelle à ce jour de la marge brute du plan actuel.	$[Valeur\ de\ la\ marge\ brute\ (CAJ)] - [Valeur\ de\ marge\ brute\ PA\ (CAJ)]$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Ecart entre la valeur de marge brute et le PA (CMJ)	Cette mesure calcule la différence entre la valeur de la marge brute de l'année en cours, pour la période cumulée à ce jour et la valeur de la marge brute du plan actuel, pour la période cumulée à ce jour.	$([\text{Valeur de la marge brute (CMJ)}] - [\text{Valeur de marge brute PA (CMJ)}])$
Ecart entre la valeur de marge brute et le PA (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la différence entre la valeur de la marge brute de l'année en cours, pour la saison couverte par le plan à ce jour et la valeur de la marge brute du plan actuel, pour la saison couverte par le plan à ce jour.	$([\text{Valeur de la marge brute (CSJ du plan)}] - [\text{Valeur de marge brute PA (CSJ du plan)}])$
Ecart entre valeur de MB et PO	Cette mesure calcule la différence entre la valeur de la marge brute de l'année en cours et la valeur de la marge brute du plan original.	$([\text{Valeur de la marge brute}] - [\text{Valeur de marge brute PO}])$
Ecart entre valeur de MB et PO (CAJ)	Cette mesure calcule la différence entre la valeur cumulée annuelle à ce jour de la marge brute de l'année en cours et la valeur cumulée annuelle à ce jour de la marge brute du plan original.	$([\text{Valeur de la marge brute (CAJ)}] - [\text{Valeur de marge brute PO (CAJ)}])$
Ecart entre valeur de MB et PO (CMJ)	Cette mesure calcule la différence entre la valeur de marge brute de l'année en cours, pour la période cumulée à ce jour et la valeur de marge brute du plan original, pour la période cumulée à ce jour.	$([\text{Valeur de la marge brute (CMJ)}] - [\text{Valeur de marge brute PO (CMJ)}])$
Ecart entre valeur de MB et PO (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la différence entre la valeur de marge brute de l'année en cours, pour la saison couverte par le plan à ce jour et la valeur de marge brute du plan original, pour la saison couverte par le plan à ce jour.	$([\text{Valeur de la marge brute (CSJ du plan)}] - [\text{Valeur de marge brute PO (CSJ du plan)}])$
Ecart opportunité	Cette mesure calcule l'évolution du CA pour une famille donnée qui, si réalisée, entraînerait que la valeur de la part de la famille correspondrait à la valeur de la part pour toutes les familles. Cette mesure est fournie en devise principale.	$([\text{Ecart de la part de la catégorie}] * [\text{Chiffre d'affaires du marché (Cat. marché, FDM CRMA)}])$
Ecart opportunité (Local)	Cette mesure calcule l'évolution du CA pour une famille donnée qui, si réalisée, entraînerait que la valeur de la part de la famille correspondrait à la valeur de la part pour toutes les familles. Cette mesure est fournie en devise locale.	$([\text{Ecart de la part du marché par catégorie (Local)}] * [\text{Chiffre d'affaires du marché (Cat. marché, FDM CRMA)(Local)}])$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Ecart p/r à l'accroissement des ventes du marché	Cette mesure calcule l'écart entre les ventes détaillant en se basant sur le différentiel de croissance des ventes du détaillant par rapport à la croissance des ventes du marché pour l'année précédente, par semaine.	$\left(\left(\frac{\text{Variation du chiffre d'affaires du marché p/r à l'année précédente}}{\text{Chiffre d'affaires}} \right) - \left(\frac{\text{Variation du chiffre d'affaires p/r à l'année précédente}}{\text{Chiffre d'affaires}} \right) \right) * \text{Chiffre d'affaires}$
Engagements PA	Cette mesure calcule la valeur des articles commandés mais non approuvés du plan actuel.	[Montant du prix de vente des engagements PA]
Engagements PO	Cette mesure calcule la valeur du plan original des articles commandés, mais non approuvés.	[Montant du prix de vente des engagements du PO]
Espace alloué moyen (Année précédente) (Linéaire)	Cette mesure calcule l'espace alloué moyen, en unités linéaires, l'année précédente.	[Montant moyen linéaire]
Espace alloué moyen (Année précédente) (Superficie)	Cette mesure calcule l'espace alloué moyen, en unités de superficie, l'année précédente.	[Superficie moyenne]
Espace alloué moyen (Année précédente) (Volume)	Cette mesure calcule l'espace alloué moyen l'année précédente, en unités de volume.	[Volume moyen]
Espace alloué moyen (Article, Région) (Linéaire)	Cette mesure calcule la distance linéaire moyenne allouée pour tous les articles au niveau de la région.	[Montant moyen linéaire]
Espace alloué moyen (Linéaire)	Cette mesure calcule l'espace alloué moyen, en unités linéaires.	[Montant moyen linéaire]
Espace alloué moyen (Superficie)	Cette mesure calcule l'espace alloué moyen, en unités de superficie.	[Superficie moyenne]
Espace alloué moyen (Volume)	Cette mesure calcule l'espace alloué moyen, en unités de volume.	[Volume moyen]
Espace alloué moyen maximum (Linéaire)	Cette mesure calcule l'espace alloué maximum par article, en unités linéaires.	[Montant moyen linéaire maximum]
Espace alloué moyen maximum (Superficie)	Cette mesure calcule l'espace alloué maximum par article, en unités de superficie.	[Superficie moyenne maximum]
Espace alloué moyen maximum (Volume)	Cette mesure calcule l'espace alloué maximum par article, en unités de volume.	[Volume maximum moyen]
Espace alloué moyen minimum (Linéaire)	Cette mesure calcule l'espace alloué minimum par article, en unités linéaires.	[Montant moyen linéaire minimum]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Espace alloué moyen minimum (Superficie)	Cette mesure calcule l'espace alloué minimum par article, en unités de superficie.	[Superficie moyenne minimum]
Espace alloué moyen minimum (Volume)	Cette mesure calcule l'espace alloué minimum par article, en unités de volume.	[Volume minimum moyen]
Fréquentation du magasin	Cette mesure calcule le volume de fréquentation du magasin.	[Fréquentation du magasin]
Indic chiffre d'affaires (Année précédente) (MU)	Indicateur système faisant référence aux tables des ventes pour références vérifiables sur les ventes pour segment et site donnés dans année précédente par semaine. Filtre mesure par défaut : Dimensions mesures uniquement. Montant net hors retours.	[Montant des ventes]
Indic chiffre d'affaires (Article)	Cet indicateur système fait référence aux tables des ventes afin d'obtenir des références vérifiables sur les ventes pour un article donné. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Indic chiffre d'affaires (Article, Site, Jour) (MU)	Indicateur système faisant référence aux tables des ventes pour avoir des références vérifiables sur les ventes pour jour, article et site donnés. Filtre mesure par défaut : "Dimensions mesures uniquement". Montant hors retours mais avec TVA.	[Montant des ventes]
Indic chiffre d'affaires (Article, Site, Semaine) (MU)	Indicateur système faisant référence aux tables des ventes pour avoir des références vérifiables sur les ventes pour article, semaine et site donnés. Filtre mesure par défaut : "Dimensions mesures uniquement". Montant hors retours mais avec TVA.	[Montant des ventes]
Indic chiffre d'affaires (Site)	Cet indicateur système fait référence aux tables des ventes afin d'obtenir des références vérifiables sur les ventes pour un site donné. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Indic chiffre d'affaires (Site, (Année précédente)) (MU)	Indicateur système faisant référence aux tables des ventes pour avoir des références vérifiables sur les ventes pour article, semaine et site donnés. Filtre mesure par défaut : "Dimensions mesures uniquement". Montant hors retours mais avec TVA.	[Montant des ventes]
Indicateur du SD (Article, Jour)	Cet indicateur système fait référence aux tables des ventes afin d'obtenir des références vérifiables sur les ventes pour un article donné.	[Indicateur du SD (quantité)]
Indicateur du SD (Site)	Cette mesure système indique les tables des stocks afin d'obtenir des références vérifiables sur les stocks disponibles pour un site donné.	[Indicateur du SD (quantité)]
MBRSI	Cette mesure calcule le retour de marge brute sur les investissements, d'après la valeur de marge brute divisée par le coût du stock moyen.	$\frac{[\text{Valeur de la marge brute}]}{[\text{Valeur achat moyenne des stocks}]}$
MBRSI (Année précédente)	Cette mesure calcule le retour de marge brute sur les investissements de l'année précédente, d'après la valeur de marge brute divisée par le coût du stock moyen de l'année précédente.	$\frac{[\text{Valeur de la marge brute (Année précédente)}]}{[\text{Valeur achat moyenne des stocks (Année précédente)}]}$
MBRSI PA	Cette mesure calcule la marge brute retour sur investissement du plan actuel, en divisant la valeur de la marge brute du plan actuel par le coût moyen du stock du plan actuel.	$\frac{[\text{Valeur de marge brute PA}]}{[\text{Valeur achat moyenne du stock PA}]}$
MBRSI PO	Cette mesure calcule la marge brute retour sur investissement du plan original, en divisant la valeur de la marge brute du plan original par le coût moyen du stock du plan original.	$\frac{[\text{Valeur de marge brute PO}]}{[\text{Valeur achat moyenne de stock du PO}]}$
MBRV	Cette mesure mesure le retour de marge brute sur l'espace alloué.	$\frac{[\text{Profit sur les coûts nets-nets}]}{[\text{Distance linéaire}]}$
MBRV (Année précédente)	Cette mesure mesure le retour de marge brute sur l'espace alloué de l'année précédente.	$\frac{([\text{Profit sur les coûts nets-nets (Année précédente)}]}{[\text{Distance linéaire (Année précédente)}]}$
Montant des coûts	Cette mesure calcule le montant du coût moyen.	[Montant moyen des coûts]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Montant des coûts (CAJ)	Cette mesure calcule le montant du coût moyen cumulé annuel à ce jour par unité.	[Montant moyen des coûts]
Montant des pertes sur les retours	Cette mesure calcule les pertes de profit sur les retours.	[Montant du profit sur les retours]
Montant des remises accordées au personnel	Cette mesure calcule le montant des remises au personnel. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes brutes avec remise au personnel]
Montant du coût maximum des factures fournisseur	Cette mesure calcule les coûts maximums des factures pour le fournisseur, l'article, le site et le jour sélectionnés pour le rapport.	[Montant du coût maximum des factures fournisseur]
Montant du coût minimum des factures fournisseur	Cette mesure calcule les coûts minimums des factures pour le fournisseur, l'article, le site et le jour sélectionnés pour le rapport.	[Montant du coût minimum des factures fournisseur]
Montant moyen des coûts de facture de fournisseur	Cette mesure calcule les coûts moyens des factures pour le fournisseur, l'article, le site et le jour sélectionnés pour le rapport.	[Montant moyen des coûts de facture de fournisseur]
Moyenne des articles du marché par vente en magasin	Cette mesure calcule le nombre moyen d'UPC différents pour le produit sélectionné disponibles dans chaque magasin disposant de ce produit.	[Moyenne d'articles du marché par vente moyenne en magasin]
Moyenne des heures d'avance	Cette mesure calcule la durée moyenne d'avance d'une livraison, en heures, en se basant sur les dates du bon de commande ou sur l'avis préalable d'expédition.	[Moyenne des heures d'avance]
Moyenne des heures de retard	Cette mesure calcule la durée moyenne de retard d'une livraison, en heures, en se basant sur les dates du bon de commande ou sur l'avis préalable d'expédition.	[Moyenne des heures de retard]
Moyenne des jours d'avance	Cette mesure calcule la durée moyenne d'avance d'une livraison, en jours, en se basant sur les dates du bon de commande ou sur l'avis préalable d'expédition.	[Moyenne des jours d'avance]
Moyenne des jours de retard	Cette mesure calcule la durée moyenne du retard d'une livraison, en jours, en se basant sur les dates du bon de commande ou sur l'avis préalable d'expédition.	[Moyenne des jours de retard]
Moyenne des ventes par espace alloué (Année précédente) (Linéaire)	Cette mesure calcule les ventes moyennes générées par unité linéaire moyenne d'espace alloué, l'année précédente, par jour.	[(Chiffre d'affaires moyen (Année précédente)) / [Espace alloué moyen (Année précédente) (Linéaire)]]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Moyenne des ventes par espace alloué (Année précédente) (Superficie)	Cette mesure calcule les ventes moyennes générées par unité moyenne de superficie d'espace alloué, l'année précédente, par jour.	$\frac{[\text{Chiffre d'affaires moyen (Année précédente)}]}{[\text{Espace alloué moyen (Année précédente) (Superficie)}]}$
Moyenne des ventes par espace alloué (Année précédente) (Volume)	Cette mesure calcule les ventes moyennes générées par unité de volume moyen d'espace alloué, l'année précédente, par jour.	$\frac{[\text{Chiffre d'affaires moyen (Année précédente)}]}{[\text{Espace alloué moyen (Année précédente) (Volume)}]}$
Moyenne des ventes par espace alloué (Linéaire)	Cette mesure calcule les ventes moyennes générées par unité linéaire moyenne d'espace alloué.	$\frac{[\text{Chiffre d'affaires moyen}]}{[\text{Espace alloué moyen (Linéaire)}]}$
Moyenne des ventes par espace alloué (Superficie)	Cette mesure calcule les ventes moyennes générées par unité de superficie d'espace alloué moyen.	$\frac{[\text{Chiffre d'affaires moyen}]}{[\text{Espace alloué moyen (Superficie)}]}$
Moyenne des ventes par espace alloué (Volume)	Cette mesure calcule les ventes moyennes générées par unité de volume moyen d'espace alloué.	$\frac{[\text{Chiffre d'affaires moyen}]}{[\text{Volume moyen}]}$
Nombre d'articles	Cette mesure calcule le nombre d'articles différents.	[Nombre d'articles]
Nombre d'articles (Catégorie)	Cette mesure calcule le nombre d'articles différents dans une catégorie.	[Nombre d'articles]
Nombre d'articles avec vente promotionnelles	Cette mesure calcule le nombre d'articles avec des ventes promotionnelles.	[Nombre d'articles avec ventes]
Nombre d'articles avec ventes	Cette mesure calcule le nombre d'articles différents auxquels des ventes sont associées.	[Nombre d'articles avec ventes]
Nombre d'articles avec ventes (Calendrier) (MU)	Cette mesure système calcule le nombre d'articles différents auxquels des ventes sont associées.	[Nombre d'articles avec ventes]
Nombre d'articles avec ventes (Catégorie de marché)	Cette mesure calcule le nombre d'articles différents auxquels des ventes sont associées, au niveau de la catégorie du marché.	[Nombre d'articles avec ventes]
Nombre d'articles avec ventes (Catégorie) (MU)	Cette mesure calcule le nombre de tous les articles différents avec ventes au sein d'une catégorie particulière quel que soit le filtre ou le modèle.	[Nombre d'articles avec ventes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Nombre d'articles du marché avec ventes (Catégorie marché)	Cette mesure calcule le nombre de tous les articles de marché différents avec des ventes dans une famille de marché particulière.	[Nombre d'articles propres au marché avec ventes]
Nombre d'articles en stock	Cette mesure calcule le nombre d'articles différents en stock pour lesquels la valeur des unités disponibles de fin la plus récente est supérieure à zéro.	[Nombre d'articles en stock]
Nombre d'articles entreposés (Catégorie, Semaine)	Cette mesure calcule le nombre d'articles différents en stock dans la catégorie et en semaine.	[Nombre d'articles en stock]
Nombre d'articles fournis	Cette mesure calcule le nombre d'articles fournis par le fournisseur principal.	[Nombre d'articles]
Nombre de jours	Cette mesure calcule le nombre de jours différents.	[Nombre de jours]
Nombre de jours (Mois)	Cette mesure calcule le nombre total de jours au cours d'un mois particulier.	[Nombre de jours]
Nombre de jours avec ventes	Cette mesure calcule le nombre de magasins différents (sites) où le chiffre d'affaires est supérieur à zéro.	[Nombre de jours avec ventes]
Nombre de jours en position vedette	Cette mesure calcule le nombre de jours qu'un article est en position vedette.	[Nombre de jours en position vedette]
Nombre de jours en rayon	Cette mesure calcule le nombre de jours qu'un article passe en rayon.	[Nombre de jours en rayon]
Nombre de jours en rupture de stock	Cette mesure calcule le nombre de jours différents où la situation du stock est égale à zéro.	[Nombre de jours de stock]
Nombre de livraisons	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons optimales, excédentaires, inférieures aux objectifs et erronées effectuées par un fournisseur.	((([Nombre de livraisons optimales] + [Nombre de livraisons excédentaires]) + [Nombre de livraisons inférieures aux objectifs]) + [Nombre de livraisons erronées])

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Nombre de livraisons (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons optimales, excédentaires, inférieures aux objectifs et erronées effectuées par un fournisseur au cours de l'année précédente.	((([Nombre de livraisons optimales (Année précédente)] + [Nombre de livraisons excédentaires (Année précédente)]) + [Nombre de livraisons inférieures aux objectifs Nombre de livraisons inférieures aux objectifs]) + [Nombre de livraisons erronées (Année précédente)])
Nombre de livraisons de commande complète	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons reçues où la quantité reçue est égale à celle indiquée sur le bon de commande. Il s'agit du nombre de livraisons de commande complète.	[Nombre de livraisons de commande complète]
Nombre de livraisons de commande complète (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons reçues l'année précédente pour lesquelles la quantité reçue est égale à celle indiquée sur le bon de commande. Il s'agit du nombre de livraisons de commande complètes pour l'année précédente.	[Nombre de livraisons de commande complète]
Nombre de livraisons de commandes	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons reçues pour satisfaire les commandes. Il s'agit du nombre de livraisons de commandes.	((([Nombre de livraisons de commande complète] + [Nombre de livraisons partielles]) + [Nombre de livraisons en excédent])
Nombre de livraisons de commandes (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons reçues au cours de l'année précédente pour satisfaire les commandes. Il s'agit du nombre de livraisons de commandes de l'année précédente.	((([Nombre de livraisons de commande complète (Année précédente)] + [Nombre de livraisons partielles (Année précédente)]) + [Nombre de livraisons en excédent (Année précédente)])
Nombre de livraisons de commandes manquées	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons manquées sur les bons de commande en retard. Il s'agit du nombre de livraisons de commande manquées.	[Nombre de livraisons de commandes manquées]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Nombre de livraisons de commandes manquées (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons manquées sur les bons de commande en retard au cours de l'année précédente. Il s'agit du nombre de livraisons de commandes manquées de l'année précédente.	[Nombre de livraisons de commandes manquées]
Nombre de livraisons d'expéditions manquées	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons manquées sur les expéditions attendues. Il s'agit du nombre de livraisons d'expédition manquées.	[Nombre de livraisons manquées avec avis préalable d'expédition]
Nombre de livraisons d'expéditions manquées (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons manquées au cours de l'année précédente p/r aux expéditions attendues. Il s'agit du nombre de livraisons d'expédition manquées de l'année précédente.	[Nombre de livraisons manquées avec avis préalable d'expédition]
Nombre de livraisons en excédent	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons reçues où la quantité reçue est supérieure à celle indiquée sur le bon de commande. Il s'agit du nombre de livraisons en excédent.	[Unités reçues]
Nombre de livraisons en excédent (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons reçues l'année précédente pour lesquelles la quantité reçue est supérieure à celle indiquée sur le bon de commande. Il s'agit du nombre de livraisons en excédent de l'année précédente.	[Unités reçues]
Nombre de livraisons erronées	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons où une quantité a été reçue pour des articles non commandés. Il s'agit du nombre de livraisons erronées.	[Nombre de livraisons erronées]
Nombre de livraisons erronées (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons effectuées l'année précédente pour lesquelles une quantité a été reçue pour des articles non commandés. Il s'agit du nombre de livraisons erronées de l'année précédente.	[Nombre de livraisons erronées]
Nombre de livraisons excédentaires	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons où la quantité d'articles reçue est supérieure aux prévisions. Il s'agit du nombre de livraisons excédentaires.	[Nombre de livraisons excédentaires]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Nombre de livraisons excédentaires (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons effectuées l'année précédente pour lesquelles la quantité d'articles reçue est supérieure aux prévisions. Il s'agit du nombre de livraisons excédentaires de l'année précédente.	[Nombre de livraisons excédentaires]
Nombre de livraisons inférieures aux objectifs	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons où la quantité d'articles reçue est inférieure aux prévisions. Il s'agit du nombre de livraisons inférieures aux objectifs.	[Nombre de livraisons inférieures aux objectifs]
Nombre de livraisons inférieures aux objectifs Nombre de livraisons inférieures aux objectifs	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons effectuées l'année précédente pour lesquelles la quantité d'articles reçue est inférieure aux prévisions. Il s'agit du nombre de livraisons inférieures aux objectifs de l'année précédente.	[Nombre de livraisons inférieures aux objectifs]
Nombre de livraisons manquées	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons qui ne sont pas arrivées en temps voulu en se basant sur le planning, les dates du bon de commande ou les avis d'expédition. Il s'agit du nombre de livraisons manquées.	(([Nombre de livraisons d'expéditions manquées] + [Nombre de livraisons de commandes manquées]) + [Nombre de livraisons prévues manquées])
Nombre de livraisons manquées (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons qui ne sont pas arrivées en temps voulu en se basant sur le planning, les dates du bon de commande ou les avis d'expédition pour l'AP. Il s'agit du nombre de livraisons manquées de l'AP.	(([Nombre de livraisons d'expéditions manquées (Année précédente)] + [Nombre de livraisons de commandes manquées (Année précédente)]) + [Nombre de livraisons prévues manquées (Année précédente)])
Nombre de livraisons non prévues	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons reçues qui n'étaient pas prévues. Il s'agit du nombre de livraisons non prévues.	[Nombre de livraisons non prévues]
Nombre de livraisons optimales	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons où la quantité d'articles reçue est conforme aux prévisions. Il s'agit du nombre de livraisons optimales.	[Nombre de livraisons optimales]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Nombre de livraisons optimales (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons de l'année précédente pour lesquelles la quantité d'articles reçue était conforme aux prévisions. Il s'agit du nombre de livraisons optimales de l'année précédente.	[Nombre de livraisons optimales]
Nombre de livraisons partielles	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons effectuées où le bon de commande n'a été reçu que partiellement. Il s'agit du nombre de livraisons partielles.	[Nombre de livraisons partielles]
Nombre de livraisons partielles (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons effectuées au cours de l'année précédente pour lesquelles le bon de commande a été partiellement reçu. Il s'agit du nombre de livraisons de commandes partielles de l'année précédente.	[Nombre de livraisons partielles]
Nombre de livraisons ponctuelles	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons ponctuelles.	[Nombre de livraisons ponctuelles]
Nombre de livraisons ponctuelles (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons ponctuelles de l'année précédente.	[Nombre de livraisons ponctuelles]
Nombre de livraisons prématurées	Cette formule de base calcule le nombre total de livraisons prématurées.	[Nombre de livraisons prématurées]
Nombre de livraisons prématurées (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons prématurées de l'année précédente.	[Nombre de livraisons prématurées]
Nombre de livraisons prévues	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons attendues en se basant sur les plannings fournisseur, les dates du bon de commande et les avis préalables d'expédition.	((([Nombre de livraisons ponctuelles] + [Nombre de livraisons prématurées]) + [Nombre de livraisons tardives]) + [Nombre de livraisons manquées])
Nombre de livraisons prévues (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons attendues pour l'année précédente en se basant sur les plannings fournisseur, les dates du bon de commande et les avis préalables d'expédition.	((([Nombre de livraisons ponctuelles (Année précédente)] + [Nombre de livraisons prématurées (Année précédente)]) + [Nombre de livraisons tardives (Année précédente)]) + [Nombre de livraisons manquées (Année précédente)])

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Nombre de livraisons prévues manquées	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons manquées à partir des expéditions programmées attendues. Il s'agit du nombre de livraisons programmées manquées.	[Nombre de livraisons prévues manquées]
Nombre de livraisons prévues manquées (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons manquées au cours de l'année précédente p/r expéditions programmées attendues. Il s'agit du nombre de livraisons programmées manquées de l'année précédente.	[Nombre de livraisons prévues manquées]
Nombre de livraisons tardives	Cette formule de base calcule le nombre total de livraisons tardives.	[Nombre de livraisons tardives]
Nombre de livraisons tardives (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons tardives de l'année précédente.	[Nombre de livraisons tardives]
Nombre de magasins	Cette mesure calcule le nombre total de magasins différents.	[Nombre de magasins]
Nombre de magasins avec coûts de transactions de remise	Cette mesure calcule le nombre de magasins (sites) différents participant à la négociation.	[Nombre de magasins avec coûts de transactions de remise]
Nombre de magasins avec coûts de transactions de remise (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre de magasins (sites) différents participant à la négociation pour l'année précédente.	[Nombre de magasins avec coûts de transactions de remise]
Nombre de magasins avec stock	Cette mesure calcule le nombre de magasins différents où la situation du stock est supérieure à zéro.	[Nombre de magasins avec stock]
Nombre de magasins avec ventes	Cette mesure calcule le nombre de magasins différents (sites) où le chiffre d'affaires est supérieur à zéro.	[Nombre de magasins avec ventes]
Nombre de magasins avec ventes (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre de magasins différents (sites) au niveau du segment, site, jour où le chiffre d'affaires pour un jour, l'année précédente, est supérieur à zéro.	[Nombre de magasins avec ventes]
Nombre de magasins avec ventes (Calendrier) (MU)	Cette mesure système calcule le nombre de magasins différents (sites) ayant des ventes.	[Nombre de magasins avec ventes]
Nombre de magasins avec ventes promotionnelles	Cette mesure calcule le nombre de magasins différents avec des promotions.	[Nombre de magasins avec ventes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Nombre de mois	Cette mesure calcule le nombre de périodes différentes.	[Nombre de mois]
Nombre de pièces du SDI	Cette mesure calcule la quantité d'unités du stock disponible au début d'une période sélectionnée.	[Indicateur du SD (quantité)]
Nombre de pièces du stock disponible final	Cette mesure calcule la quantité d'unités du stock disponible à la fin d'une période sélectionnée.	[Indicateur du SD (quantité)]
Nombre de pièces du stock disponible final (Durée, Org)	Cette mesure calcule la quantité d'unités du stock disponible à la fin d'une période sélectionnée.	[Indicateur du SD (quantité)]
Nombre de pièces du stock disponible final (Jour précédent)	Cette mesure calcule la quantité d'unités du stock disponible à la fin d'une période sélectionnée, pour le jour précédent.	[Indicateur du SD (quantité)]
Nombre de pièces du stock disponible final (Semaine précédente)	Cette mesure calcule le stock disponible final disponible de la semaine précédente.	[Indicateur du SD (quantité)]
Nombre de pièces du stock disponible final (SUM)	Cette mesure calcule la valeur vente totale pour tout le stock disponible sur une période de temps sélectionnée.	[Indicateur du SD (quantité)]
Nombre de semaines	Cette mesure calcule le nombre de semaines différentes.	[Nombre de semaines]
Nombre de semaines (Après-période)	Cette mesure calcule le nombre de semaines différentes au cours d'une après-période.	[Nombre de semaines]
Nombre de semaines (Avant-période)	Cette mesure calcule le nombre de semaines différentes au cours d'une avant-période.	[Nombre de semaines]
Nombre de semaines (Période)	Cette mesure calcule le nombre de semaines différentes au cours d'une période.	[Nombre de semaines]
Nombre de semaines avec stock	Cette mesure calcule le nombre de semaines différentes où la situation du stock est supérieure à zéro.	[Nombre de semaines avec stock]
Nombre de semaines avec stock (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre de magasins différents (sites) où le chiffre d'affaires est supérieur à zéro, l'année précédente.	[Nombre de semaines avec stock]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Nombre de semaines avec stock du PA	Cette mesure calcule le nombre de semaines différentes où la situation du stock prévue est supérieure à zéro, conformément au plan actuel.	[Nombre de semaines avec stock du PA]
Nombre de semaines avec stock du PO	Cette mesure calcule le nombre de semaines différentes où la situation du stock prévue est supérieure à zéro, conformément au plan original.	[Nombre de semaines avec stock du PO]
Nombre de semaines avec ventes	Cette mesure calcule le nombre de semaines différentes où le chiffre d'affaires est supérieur à zéro.	[Nombre de semaines avec ventes]
Nombre de semaines avec ventes (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre de semaines différentes où le chiffre d'affaires est supérieur à zéro, pour l'année précédente.	[Nombre de semaines avec ventes]
Nombre de semaines avec ventes du PA	Cette mesure calcule le nombre de semaines différentes où le chiffre d'affaires normal du plan actuel est supérieur à zéro.	[Nombre de semaines avec ventes du PA]
Nombre de semaines avec ventes du PO	Cette mesure calcule le nombre de semaines différentes où le chiffre d'affaires normal du plan original est supérieur à zéro.	[Nombre de semaines avec ventes du PO]
Nombre de transactions de retour	Cette mesure calcule le nombre de transactions différentes au cours desquelles des retours ont eu lieu.	[Nombre de transactions de retour]
Nombre de transactions ventes	Cette mesure calcule le nombre de transactions différentes au cours desquelles des ventes ont eu lieu.	[Nombre de transactions ventes]
Nombre de ventes à unités multiples	Cette mesure calcule la quantité d'unités pour plusieurs unités.	[Nombre de ventes à unités multiples]
Nombre total des transactions	Cette mesure calcule le nombre de transactions différentes au cours desquelles une vente ou un retour a eu lieu.	[Nombre de transactions ventes]
Part de marché de la catégorie RMA à FDM CRMA	Cette mesure calcule la valeur de la part du marché RMA p/r FDM CRMA en divisant le niveau de marché RMA par les ventes pour la catégorie aux niveaux de marché FDM CRMA. Cette mesure est fournie en devise principale.	$[(\text{Chiffre d'affaires du marché (Cat. marché, RMA)}) / (\text{Chiffre d'affaires du marché (Cat. marché, FDM CRMA)})]$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Part de marché de la catégorie RMA à FDM CRMA (Local)	Cette mesure calcule la valeur de la part du marché RMA p/r FDM CRMA en divisant le niveau de marché RMA par les ventes pour la catégorie aux niveaux de marché FDM CRMA. Cette mesure est fournie en devise locale.	$\frac{[\text{Chiffre d'affaires du marché (Cat. marché, RMA) (Local)}]}{[\text{Chiffre d'affaires du marché (Cat. marché, FDM CRMA)(Local)}]}$
Part de marché totale RMA à FDM CRMA	Cette mesure calcule la valeur de la part du marché RMA p/r FDM CRMA en divisant le niveau de marché RMA par les ventes pour toutes les familles aux niveaux de marché FDM CRMA. Cette mesure est fournie en devise principale.	$\frac{[\text{Chiffre d'affaires total du marché RMA (MU)}]}{[\text{Chiffre d'affaires total du marché FDM CRMA (MU)}]}$
Part de marché totale RMA à FDM CRMA (Local)	Cette mesure calcule la valeur de la part du marché RMA p/r FDM CRMA en divisant le niveau de marché RMA par les ventes pour toutes les familles aux niveaux de marché FDM CRMA. Cette mesure est fournie en devise locale.	$\frac{[\text{Chiffre d'affaires total du marché RMA (MU) (Local)}]}{[\text{Chiffre d'affaires total du marché FDM CRMA (MU) (Local)}]}$
Pièces reçues	Cette mesure calcule la quantité de marchandises reçue en unités.	[Quantité des réceptions]
Pièces reçues (Catégorie) (MU)	Cette mesure calcule la quantité de marchandises reçues en unités, au niveau de la catégorie.	[Pièces reçues]
Pièces reçues CQ	Cette mesure calcule le nombre total d'unités de quantité reçues ayant requis un contrôle qualité.	$([\text{Unités acceptées au CQ}] + [\text{Unités refusées au CQ}])$
Pièces reçues CQ (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total d'unités de quantité reçues l'année précédente ayant requis un contrôle qualité.	$([\text{Unités acceptées au CQ (Année précédente)}] + [\text{Unités refusées au CQ (Année précédente)}])$
Pièces reçues du PO	Cette mesure calcule la quantité du plan original des unités devant être reçues.	[Quantité réception PO]
Pièces reçues PA	Cette mesure calcule la quantité du plan des unités devant être reçues.	[Quantité des réceptions PA]
Pourcentage de changement dans la contribution	Cette mesure calcule le changement de valeur dans la contribution des ventes par catégorie aux ventes par catégorie de l'année précédente, par semaine.	$(([\text{Chiffre d'affaires}] / [\text{Chiffre d'affaires (Catégorie)}]) - ([\text{Chiffre d'affaires (Année précédente)}] / [\text{Chiffre d'affaires (Catégorie, Année précédente)}]))$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Pourcentage de distribution moyenne pondérée par le volume de tous les produits	Cette mesure calcule le pourcentage de magasins stockant le produit, pondéré par le volume de tous les produits.	[Pourcentage de distribution moyenne pondérée par le volume de tous les produits]
Prix d'achat de base	Cette mesure calcule le prix d'achat de base fournisseur. Il est enregistré en devise principale.	[Montant du prix d'achat de base]
Prix d'achat de base (Mois précédent)	Cette mesure calcule le coût net absolu du fournisseur. Il est enregistré en devise principale.	[Montant du prix d'achat de base]
Prix de vente moyen	Cette mesure calcule le prix de vente moyen.	[Prix de vente unitaire moyen]
Prix de vente moyen (CHJ)	Cette mesure calcule le prix de vente moyen cumulé hebdomadaire à ce jour pour un article, par jour.	[Prix de vente unitaire moyen]
Prix de vente moyen (CMJ)	Cette mesure calcule le prix de vente moyen sur la période cumulée à ce jour pour un article.	[Prix de vente unitaire moyen]
Prix de vente moyen (Local)	Cette mesure calcule le prix de vente moyen, affiché dans la devise locale du magasin.	[Prix de vente unitaire moyen (Local)]
Prix de vente moyen pour multi-unités	Cette mesure calcule le prix de vente pour plusieurs unités.	[Prix de vente moyen pour multi-unités]
Prix de vente moyen pour multi-unités des concurrents	Cette mesure calcule le prix de vente pour plusieurs unités.	[Prix de vente multi-unités moyen des concurrents]
Prix de vente moyenne (CAJ)	Cette mesure calcule le prix de vente moyen cumulé annuel à ce jour pour un article.	[Prix de vente unitaire moyen]
Prix moyen des concurrents	Cette mesure calcule le prix de vente d'un concurrent par unité.	[Prix de vente unitaire moyen des concurrents]
Prix moyen des concurrents (Local)	Cette mesure calcule le prix de vente d'un concurrent par unité, affiché dans la devise locale du magasin.	[Prix de vente unitaire moyen des concurrents (Local)]
Prix normal moyen des concurrents	Cette mesure calcule le prix de vente normal moyen d'un concurrent.	[Prix de vente unitaire moyen des concurrents]
Prix normal moyen des concurrents (Local)	Cette mesure calcule le prix de vente normal moyen d'un concurrent, affiché dans la devise locale du magasin.	[Prix de vente unitaire moyen des concurrents (Local)]
Prix promotionnel moyen des concurrents	Cette mesure calcule le prix de vente normal moyen d'un concurrent.	[Prix de vente unitaire moyen des concurrents]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Prix promotionnel moyen des concurrents (Local)	Cette mesure calcule le prix de vente promotionnel moyen d'un concurrent, affiché dans la devise locale du magasin.	[Prix de vente unitaire moyen des concurrents (Local)]
Profit	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, y compris les pertes de profit sur les retours.	[Montant profit]
Profit (Année précédente)	Cette mesure calcule le profit total réalisé sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, y compris les pertes de profit sur les retours, pour l'année précédente, par semaine.	[Montant profit]
Profit (Année précédente) (Local)	Cette mesure calcule le profit total réalisé sur les ventes normales, soldées et promotionnelles de l'année précédente, incluant les pertes de profit sur les retours, affiché dans la devise locale du magasin.	[Montant du profit (Local)]
Profit (Après-période)	Cette mesure calcule le profit, y compris les pertes de profit sur les retours, pour l'après-période sélectionnée.	[Montant profit]
Profit (Article)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, y compris les pertes de profit sur les retours, au niveau de l'article.	[Montant profit]
Profit (Article) (MF)	Cette mesure calcule le profit réalisé sur les ventes au niveau de l'article.	[Montant profit]
Profit (Article, Année précédente)	Cette mesure calcule le profit réalisé l'année précédente sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, y compris le profit perdu sur les retours au niveau de l'article, par semaine.	[Montant profit]
Profit (Article, Fournisseur)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, y compris les pertes de profit sur les retours, par fournisseur.	[Montant profit]
Profit (Avant-période)	Cette mesure calcule le profit, y compris les pertes de profit sur les retours, pour l'avant-période sélectionnée.	[Montant profit]
Profit (CAJ)	Cette mesure calcule le profit total annuel cumulé à ce jour, normal, soldé et promotionnel, y compris les pertes de profit sur les retours.	[Montant profit]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Profit (CAJ, Année précédente)	Cette mesure calcule le profit cumulé annuel total à ce jour réalisé sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, y compris les pertes de profit sur les retours, pour l'année précédente.	[Montant profit]
Profit (Catégorie)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, y compris les pertes de profit sur les retours, au niveau de la catégorie.	[Montant profit]
Profit (Catégorie) (Local)	Cette mesure calcule le profit total réalisé sur les ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau de la catégorie, affiché dans la devise locale.	[Montant du profit (Local)]
Profit (Catégorie) MF	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, y compris les pertes de profit sur les retours, au niveau de la catégorie.	[Montant profit]
Profit (Catégorie, Année précédente)	Cette mesure calcule le profit réalisé l'année précédente sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, y compris le profit perdu sur les retours au niveau de la catégorie, par semaine.	[Montant profit]
Profit (Catégorie, Année précédente) MF	Cette mesure calcule le profit réalisé l'année précédente sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, y compris le profit perdu sur les retours au niveau de la catégorie, par semaine.	[Montant profit]
Profit (Chaîne)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, y compris les pertes de profit sur les retours, au niveau de la chaîne.	[Montant profit]
Profit (CHJ)	Cette mesure calcule le profit total hebdomadaire cumulé à ce jour, normal, soldé et promotionnel, y compris les pertes de profit sur les retours.	[Montant profit]
Profit (CMJ)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel cumulé sur le mois, y compris les pertes de profit sur les retours.	[Montant profit]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Profit (CMJ, Année précédente)	Cette mesure calcule le profit total réalisé sur les ventes normales, soldées et promotionnelles pour la période cumulée à ce jour, y compris les pertes de profit sur les retours, pour l'année précédente.	[Montant profit]
Profit (CSJ du plan)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel de la saison couverte par le plan, y compris les pertes de profit sur les retours.	[Montant profit]
Profit (CSJ du plan, Année précédente)	Cette mesure calcule le profit total réalisé sur les ventes normales, soldées et promotionnelles pour la saison couverte par le plan à ce jour, y compris les pertes de profit sur les retours, pour l'année précédente.	[Montant profit]
Profit (CSJ)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel de la saison à ce jour, y compris les pertes de profit sur les retours.	[Montant profit]
Profit (Département)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, y compris les pertes de profit sur les retours, au niveau du département.	[Montant profit]
Profit (District)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, y compris les pertes de profit sur les retours, au niveau du district.	[Montant profit]
Profit (Durée)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, incluant les pertes de profit sur les retours. L'invite porte aussi sur la durée.	[Montant profit]
Profit (Durée, Promotion)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, incluant les pertes de profit sur les retours, filtré par durée et promotion.	[Montant profit]
Profit (Entreprise)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, y compris les pertes de profit sur les retours, au niveau de l'entreprise.	[Montant profit]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Profit (Entreprise, Année précédente)	Cette mesure calcule le profit réalisé l'année précédente sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, y compris le profit perdu sur les retours au niveau de l'entreprise, par semaine.	[Montant profit]
Profit (Groupe)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, y compris les pertes de profit sur les retours, au niveau du groupe.	[Montant profit]
Profit (Local)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, incluant les pertes de profit sur les retours, affiché dans la devise locale du magasin.	[Montant du profit (Local)]
Profit (Période)	Cette mesure calcule le profit, y compris les pertes de profit sur les retours, pour la période sélectionnée.	[Montant profit]
Profit (Région)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, y compris les pertes de profit sur les retours, au niveau de la région.	[Montant profit]
Profit (Segment)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, y compris les pertes de profit sur les retours, au niveau du segment.	[Montant profit]
Profit (Semaine précédente)	Cette mesure calcule le profit total réalisé sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, y compris les pertes de profit sur les retours, pour la semaine précédente, par semaine.	[Montant profit]
Profit (Semaine précédente) (Local)	Cette mesure calcule le profit total réalisé sur les ventes normales, soldées et promotionnelles de la semaine précédente, y compris les pertes de profit sur les retours, affiché dans la devise locale du magasin.	[Montant du profit (Local)]
Profit (Site)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, y compris les pertes de profit sur les retours, au niveau de la région.	[Montant profit]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Profit (Sous-catégorie)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, y compris les pertes de profit sur les retours, au niveau de la sous-catégorie.	[Montant profit]
Profit (Toute durée)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, incluant les pertes de profit sur les retours. Cette mesure ignore le filtre.	[Montant profit]
Profit (Zone)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, y compris les pertes de profit sur les retours, au niveau de la zone.	[Montant profit]
Profit des magasins comparables	Cette mesure calcule le profit total des magasins comparables, incluant les pertes de profit sur les retours des magasins comparables.	[Montant profit]
Profit des magasins comparables (Année précédente)	Cette mesure calcule le profit total des magasins comparables par semaine pour l'année précédente, y compris les pertes de profit sur les retours des magasins comparables pour l'année précédente, par semaine.	[Montant profit]
Profit des packs	Cette mesure calcule le profit total basé sur les ventes de packs normales, soldées et promotionnelles, incluant les pertes de profit sur les retours.	[Montant du profit des packs]
Profit des packs (Pack)	Cette mesure calcule le profit total des ventes de packs normales, soldées et promotionnelles, au niveau du pack, incluant les pertes de profit sur les retours de packs.	[Montant du profit des packs]
Profit du PA	Cette mesure calcule le profit total du plan en se basant sur les ventes attendues.	[Montant du profit du PA]
Profit du PA (Année précédente)	Cette mesure calcule le profit du plan en se basant sur les ventes attendues, pour l'année précédente.	[Montant du profit du PA]
Profit du PA (Catégorie)	Cette mesure calcule le profit du plan en se basant sur les ventes attendues, au niveau de la catégorie.	[Montant du profit du PA]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Profit du PA (Chaîne)	Cette mesure calcule le profit du plan en se basant sur les ventes attendues, au niveau de la chaîne.	[Montant du profit du PA]
Profit du PA (Département)	Cette mesure calcule le profit du plan en se basant sur les ventes attendues, au niveau du département.	[Montant du profit du PA]
Profit du PA (District)	Cette mesure calcule le profit du plan en se basant sur les ventes attendues, au niveau du district.	[Montant du profit du PA]
Profit du PA (Entreprise)	Cette mesure calcule le profit du plan en se basant sur les ventes attendues, au niveau de l'entreprise.	[Montant du profit du PA]
Profit du PA (Région)	Cette mesure calcule le profit du plan en se basant sur les ventes attendues, au niveau de la région.	[Montant du profit du PA]
Profit du PA (Semaine précédente)	Cette mesure calcule le profit du plan en se basant sur les ventes attendues, pour la semaine précédente.	[Montant du profit du PA]
Profit du PA (Site)	Cette mesure calcule le profit du plan en se basant sur les ventes attendues, au niveau du site.	[Montant du profit du PA]
Profit du PA (Zone)	Cette mesure calcule le profit du plan en se basant sur les ventes attendues, au niveau de la zone.	[Montant du profit du PA]
Profit incrémentiel	Cette mesure calcule le profit incrémentiel d'après le profit de la période, le profit avant-période et le profit après-période.	$\begin{aligned} &(((\text{[Profit (Période)]} / \text{[Nombre de semaines (Période)]}) - \\ &(\text{[Profit (Avant-période)]} / \text{[Nombre de semaines (Avant-période)]})) + (\text{[Profit (Après-période)]} / \text{[Nombre de semaines (Après-période)]})) - \\ &((\text{[Profit (Avant-période)]} / \text{[Nombre de semaines (Avant-période)]})) \end{aligned}$
Profit moyen	Cette mesure calcule le profit moyen gagné sur les ventes moins le profit moyen perdu sur les retours.	[Montant moyen du profit]
Profit moyen PA par espace alloué (Linéaire)	Cette mesure calcule le profit moyen du plan actuel, par unité linéaire d'espace alloué à un article.	$(\text{[Profit du PA]} / \text{[Espace alloué moyen (Linéaire)]})$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Profit moyen PA par espace alloué (Superficie)	Cette mesure calcule le profit moyen du plan actuel, par unité de superficie d'espace alloué pour un article.	$([\text{Profit du PA}] / [\text{Espace alloué moyen (Superficie)}])$
Profit moyen PA par espace alloué (Volume)	Cette mesure calcule le profit moyen du plan actuel, par unité de volume de l'espace alloué à un article.	$([\text{Profit du PA}] / [\text{Espace alloué moyen (Volume)}])$
Profit moyen par espace alloué (Année précédente) (Linéaire)	Cette mesure calcule le profit moyen réalisé sur les ventes généré par unité linéaire moyenne d'espace alloué, l'année précédente, par jour.	$([\text{Profit moyen sur les ventes (Année précédente)}] / [\text{Espace alloué moyen (Année précédente) (Linéaire)}])$
Profit moyen par espace alloué (Année précédente) (Superficie)	Cette mesure calcule le profit moyen réalisé sur les ventes généré par unité moyenne de superficie d'espace alloué, l'année précédente, par jour.	$([\text{Profit moyen sur les ventes (Année précédente)}] / [\text{Espace alloué moyen (Année précédente) (Superficie)}])$
Profit moyen par espace alloué (Année précédente) (Volume)	Cette mesure calcule le profit moyen réalisé sur les ventes généré par unité de volume moyen d'espace alloué, l'année précédente, par jour.	$([\text{Profit moyen sur les ventes (Année précédente)}] / [\text{Espace alloué moyen (Année précédente) (Volume)}])$
Profit moyen par espace alloué (Linéaire)	Cette mesure calcule le profit moyen sur les ventes généré par unité linéaire moyenne d'espace alloué.	$([\text{Profit moyen sur les ventes}] / [\text{Espace alloué moyen (Linéaire)}])$
Profit moyen par espace alloué (Superficie)	Cette mesure calcule le profit moyen sur les ventes généré par unités de superficie d'espace alloué moyen.	$([\text{Profit moyen sur les ventes}] / [\text{Espace alloué moyen (Superficie)}])$
Profit moyen par espace alloué (Volume)	Cette mesure calcule le profit moyen sur les ventes généré par unité de volume moyen d'espace alloué.	$([\text{Profit moyen sur les ventes}] / [\text{Espace alloué moyen (Volume)}])$
Profit moyen par magasin	Cette mesure calcule le profit moyen par magasin d'après le profit total et le nombre de magasins avec ventes.	$(\text{Profit} / [\text{Nombre de magasins avec ventes}])$
Profit moyen par magasin (Année précédente)	Cette mesure calcule le profit moyen par magasin pour l'année précédente, par semaine.	$([\text{Profit (Année précédente)}] / [\text{Nombre de magasins avec ventes (Année précédente)}])$
Profit moyen par magasin l'année précédente (Local)	Cette mesure calcule le profit moyen par magasin pour l'année précédente, par semaine, affiché dans la devise locale du magasin.	$([\text{Profit (Année précédente) (Local)}] / [\text{Nombre de magasins avec ventes (Année précédente)}])$
Profit moyen par mois	Cette mesure calcule le profit gagné sur le nombre de périodes définies pour la période sélectionnée.	$(\text{Profit} / [\text{Nombre de mois}])$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Profit moyen par semaine (Après-période)	Cette mesure calcule le profit hebdomadaire moyen, y compris les pertes de profit sur les retours, pour l'après-période.	$([Profit (Après-période)] / [Nombre de semaines (Après-période)])$
Profit moyen par semaine (Avant-période)	Cette mesure calcule le profit hebdomadaire moyen, y compris les pertes de profit sur les retours, pour l'avant-période.	$([Profit (Avant-période)] / [Nombre de semaines (Avant-période)])$
Profit moyen par semaine (Période)	Cette mesure calcule le profit hebdomadaire moyen, y compris les pertes de profit sur les retours, pour une période donnée.	$([Profit (Période)] / [Nombre de semaines (Période)])$
Profit moyen sur les coûts nets-nets par transaction	Cette mesure calcule le profit moyen sur le coût net-net sur la base d'une transaction.	$([Profit sur les coûts nets-nets] / [Nombre de transactions ventes])$
Profit moyen sur les ventes	Cette mesure calcule le profit moyen gagné sur les ventes. Le montant ne comprend pas les retours.	[Montant moyen du profit sur les ventes]
Profit moyen sur les ventes (Année précédente)	Cette mesure calcule le profit moyen gagné sur les ventes l'année précédente. Le montant ne comprend pas les retours.	[Montant moyen du profit sur les ventes]
Profit retour sur stock	Cette mesure calcule le profit retourné sur les investissements. Ce montant est défini comme la valeur de profit divisée par la valeur moyenne du stock.	$((Profit / [Valeur vente du SDF (SUM)]) / [Nombre de semaines avec stock])$
Profit sur les coûts nets	Cette mesure calcule le profit net du fournisseur d'après les ventes normales, promotionnelles et soldées et le coût net du fournisseur. Il est enregistré en devise principale.	[Montant du profit net]
Profit sur les coûts nets (Catégorie)	Cette mesure calcule le profit total du fournisseur sur le coût net au niveau de la catégorie, d'après les données des ventes normales, promotionnelles et soldées et le coût net du fournisseur, par catégorie. Il est enregistré en devise principale.	[Montant du profit net]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Profit sur les coûts nets (Catégorie, Fournisseur)	Cette mesure calcule le profit du fournisseur sur le coût net au niveau de la catégorie d'après les ventes normales, promotionnelles et soldées et le coût net fournisseur par catégorie et pour tous les fournisseurs (enregistrée en devise principale).	[Montant du profit net]
Profit sur les coûts nets (MF)	Calcule le profit fournisseur sur le coût net d'après les ventes normales, promotionnelles et soldées et le coût net fournisseur en devise principale, sur la période choisie par l'utilisateur. Ne tient compte que de la mesure et du filtre (MF).	[Montant du profit net]
Profit sur les coûts nets absolus (MF)	Calcule le profit fournisseur sur le coût net absolu d'après les ventes normales, promotionnelles et soldées et le coût net absolu du fournisseur en devise principale, sur la période choisie. Ne tient compte que de la mesure et du filtre (MF).	[Montant absolu du profit net]
Profit sur les coûts nets-nets	Cette mesure calcule le profit net-net du fournisseur d'après les ventes normales, promotionnelles et soldées et le coût net-net du fournisseur.	[Montant du profit net-net]
Profit sur les coûts nets-nets (Année précédente)	Cette mesure calcule le profit sur les coûts nets-nets pour l'année précédente, en devise principale.	[Montant du profit net-net]
Profit sur les coûts nets-nets (Catégorie)	Cette mesure calcule le profit total du fournisseur sur le coût net-net au niveau de la catégorie, d'après les données des ventes normales, promotionnelles et soldées et le coût net-net du fournisseur, par catégorie. Il est enregistré en devise princ	[Montant du profit net-net]
Profit sur les coûts nets-nets (Catégorie, Fournisseur)	Cette mesure calcule le profit net-net du fournisseur au niveau de la catégorie d'après les ventes normales, promotionnelles et soldées et le prix d'achat de base du fournisseur. Elle est enregistrée en devise principale.	[Montant du profit net-net]
Profit sur les coûts nets-nets (Groupe, Année précédente)	Cette mesure calcule le profit sur les coûts nets-nets au niveau du groupe pour l'année précédente, en devise principale.	[Montant du profit net-net]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Profit sur les coûts nets-nets (MF)	Cette mesure calcule le profit du fournisseur sur le coût net-net d'après les ventes normales, promotionnelles et soldées et le coût net-net fournisseur en devise principale, dans le temps. Seuls la mesure et le filtre (MF) sont pris en compte.	[Montant du profit net-net]
Profit sur les coûts nets-nets par magasin	Cette mesure calcule le profit sur le coût net-net par magasin participant à l'offre (site), en devise principale.	$\frac{[\text{Profit sur les coûts nets-nets}]}{[\text{Nombre de magasins avec coûts de transactions de remise}]}$
Profit sur les coûts nets-nets par magasin (Année précédente)	Cette mesure calcule le profit total fournisseur sur les coûts nets-nets au niveau du rayon, en se basant sur les données des ventes normales, promotionnelles et soldées et le coût net-net fournisseur, par famille. Enregistré en devise principale.	$\frac{([\text{Profit sur les coûts nets-nets (Année précédente)}]}{[\text{Nombre de magasins avec coûts de transactions de remise (Année précédente)}]}$
Profit sur les ventes des magasins comparables	Cette mesure calcule le profit des magasins comparables réalisé sur les ventes normales, soldées et promotionnelles.	[Montant profit]
Profit sur les ventes des magasins comparables (Année précédente)	Cette mesure calcule le profit des magasins comparables réalisé sur les ventes normales, soldées et promotionnelles pour l'année précédente.	[Montant profit]
Profit sur prix d'achat de base	Cette mesure calcule le profit de base du fournisseur d'après les ventes normales, promotionnelles et soldées et le prix d'achat de base du fournisseur. Il est enregistré en devise principale.	[Montant du profit de base]
Profit sur prix d'achat de base (Catégorie)	Calcule le profit total fournisseur sur le prix d'achat de base au niveau de la catégorie, d'après les données des ventes normales, promotionnelles et soldées et le prix d'achat de base du fournisseur, par catégorie. Il est enregistré en devise princ	[Montant du profit de base]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Profit sur prix d'achat de base (Catégorie, Fournisseur)	Cette mesure calcule le profit de base total fournisseur au niveau de la catégorie d'après les ventes normales, promotionnelles et soldées et le prix d'achat de base fournisseur par catégorie et pour tous les fournisseurs (enregistrée en devise princ	[Montant du profit de base]
Profit sur prix d'achat de base (MF)	Calcule le profit fournisseur sur le prix d'achat de base d'après les ventes normales, promotionnelles et soldées et le prix d'achat de base fournisseur en devise principale, sur la période choisie. Ne tient compte que de MF.	[Montant du profit de base]
Quantité des commandes avec contrat	Cette mesure calcule la quantité totale commandée pour le contrat.	[Quantité des commandes avec contrat]
Quantité du contrat	Cette mesure calcule le montant total contracté en commande auprès du fournisseur.	[Quantité du contrat]
Ratio ventes/stock	Cette mesure calcule le ratio entre la valeur du stock disponible initial et le total des ventes pour la période de temps sélectionnée.	$\frac{[\text{Valeur vente du SDI}]}{[\text{Chiffre d'affaires}]}$
Ratio ventes/stock (Année précédente)	Cette mesure calcule le ratio ventes/stock de l'année précédente.	$\frac{([\text{Valeur vente du SDI (Année précédente)}]}{([\text{Chiffre d'affaires (Année précédente)}])}$
Réceptions totales PA	Cette mesure calcule le total des réceptions du plan actuel en ajoutant les éléments en attente de réception, en commande, les engagements et les réceptions prévues et en soustrayant les annulations des articles en commande.	$(((([\text{Valeur vente des articles reçus PA}] + [\text{Valeur vente des commandes PA}]) - [\text{Valeur vente annulation des commandes PA}]) + [\text{Engagements PA}]) + [\text{Valeur vente des réceptions PA}])$
Réduction totale des stocks PA	Cette mesure calcule la somme des ventes du plan actuel, des démarques du plan actuel, des réductions du plan actuel et des retours au fournisseur du plan actuel.	$(((([\text{Chiffre d'affaires PA}] + [\text{Valeur de démarque PA}]) + [\text{Valeur de réduction PA}]) + [\text{Valeur vente des retours au fournisseur PA}])$
Registre des stocks SDF Soldes en valeur achat (SUM)	Cette mesure calcule la valeur achat cumulée du stock disponible initial sur la durée, à partir du système Registre des stocks.	[Registre des stocks Montant du prix d'achat du SDF]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Registre des stocks Valeur achat du SDI (SUM)	Cette mesure calcule la valeur achat du stock disponible initial pour la semaine sélectionnée, à partir du système Registre des stocks.	[Registre des stocks Montant du prix d'achat du SDI]
Registre des stocks, % démarque totale	Cette mesure calcule le pourcentage de la valeur de démarque totale du registre de stock en tant que valeur de démarque totale divisée par le chiffre d'affaires total.	(([Registre des stocks, Valeur de démarque totale] / [Registre des stocks, Valeur vente])
Registre des stocks, % majoration cumulée	Cette mesure calcule le pourcentage de majoration cumulé du registre de stock.	[Registre des stocks % majoration cumulée]
Registre des stocks, % majoration cumulée (Année précédente)	Cette mesure calcule le pourcentage de majoration cumulé du registre de stock pour l'année précédente.	[Registre des stocks % majoration cumulée]
Registre des stocks, % marge brute	Cette mesure calcule le pourcentage de marge brute en tant que valeur de marge brute divisée par le chiffre d'affaires du Registre de stock. Les données sont disponibles au niveau de la sous-famille/du site/de la semaine ou à un niveau supérieur.	(([Registre des stocks, Valeur de marge brute] / [Registre des stocks, Valeur vente])
Registre des stocks, Chiffre d'affaires (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente de l'année précédente, à partir du système Registre de stock.	[Registre des stocks Montant des ventes]
Registre des stocks, Chiffre d'affaires (CAJ)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires annuel cumulé à ce jour, à partir du système Registre de stock.	[Registre des stocks Montant des ventes]
Registre des stocks, Chiffre d'affaires (CMJ)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires de la période cumulée à ce jour, à partir du système Registre de stock.	[Registre des stocks Montant des ventes]
Registre des stocks, Chiffre d'affaires (CMJ, Année précédente)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires de la période cumulée à ce jour (année précédente), à partir du système Registre de stock.	[Registre des stocks Montant des ventes]
Registre des stocks, Chiffre d'affaires (CSJ du plan)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires de la saison cumulée à ce jour, à partir du système Registre de stock.	[Registre des stocks Montant des ventes]
Registre des stocks, Chiffre d'affaires (Plan STD, Année précédente)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires de la saison cumulée à ce jour (année précédente), à partir du système Registre de stock.	[Registre des stocks Montant des ventes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Registre des stocks, MBRSI	Cette mesure calcule le retour de marge brute sur les investissements, d'après la valeur de marge brute divisée par le coût du stock moyen, à partir du système Registre de stock.	$([\text{Registre des stocks, Valeur de marge brute}] / [\text{Registre des stocks, Valeur achat moyenne du stock}])$
Registre des stocks, Rotation de capitaux	Cette mesure calcule la valeur de rotation des capitaux en stock pour la période sélectionnée, d'après le chiffre d'affaires total divisé par le coût moyen du stock, à partir du système Registre de stock.	$([\text{Registre des stocks, Valeur vente}] / (([\text{Registre des stocks Valeur achat du SDI (SUM)}] + [\text{Registre des stocks, Valeur achat du SDF}] / ([\text{Nombre de semaines avec stock}] + 1))))$
Registre des stocks, Valeur achat de la réduction	Cette mesure calcule le coût de réduction.	[Registre des stocks Montant réduction du prix d'achat]
Registre des stocks, Valeur achat de la salle de travail	Cette mesure calcule la valeur achat de la salle de travail, à partir du système Registre de stock.	[Registre des stocks Montant des coûts salle de travail]
Registre des stocks, Valeur achat des réceptions	Cette mesure calcule la valeur achat des réceptions, à partir du système Registre de stock.	[Registre des stocks Montant des coûts de réception]
Registre des stocks, Valeur achat du fret	Cette mesure calcule la valeur achat du fret, à partir du système Registre de stock.	[Registre des stocks Montant du coût du fret]
Registre des stocks, Valeur achat du SDF	Cette mesure calcule la valeur achat du stock disponible final, à partir du système Registre de stock.	[Registre des stocks Montant du prix d'achat du SDF]
Registre des stocks, Valeur achat du SDI	Cette mesure calcule la valeur du stock disponible initial pour la semaine sélectionnée, à partir du système Registre de stock.	[Registre des stocks Montant du prix d'achat du SDI]
Registre des stocks, Valeur achat moyenne du stock	Cette mesure calcule la valeur vente moyenne des stocks, à partir du système Registre de stock.	$((([\text{Registre des stocks, Valeur achat du SDI}] + [\text{Registre des stocks SDF Soldes en valeur achat (SUM)}]) / ([\text{Nombre de semaines avec stock}] + 1))$
Registre des stocks, Valeur de démarque annulée	Cette mesure calcule la valeur de la majoration annulée, à partir du système Registre de stock.	[Registre des stocks Montant de démarque annulée]
Registre des stocks, Valeur de démarque permanente	Cette mesure calcule la valeur de démarque permanente, à partir du système Registre de stock.	[Registre des stocks Montant de démarque permanente]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Registre des stocks, Valeur de démarque promotionnelle	Cette mesure calcule la valeur de démarque promotionnelle, à partir du système Registre de stock.	[Registre des stocks Montant de démarque promotionnelle]
Registre des stocks, Valeur de démarque totale	Cette mesure calcule la valeur de démarque totale, d'après les démarques permanentes, soldées et promotionnelles du système Registre de stock.	(([Registre des stocks, Valeur des démarque soldées] + [Registre des stocks, Valeur de démarque promotionnelle]) + [Registre des stocks, Valeur de démarque permanente])
Registre des stocks, Valeur de la remise au comptant	Cette mesure calcule la valeur de la remise au comptant, à partir du système Registre de stock.	[Registre des stocks Montant de remise au comptant]
Registre des stocks, Valeur de la remise au personnel	Cette mesure calcule la valeur vente des remises au personnel, à partir du système Registre de stock.	[Registre des stocks Montant de la remise au personnel]
Registre des stocks, Valeur de l'ajustement du SDF	Cette mesure calcule la valeur marchande actuelle des ajustements du stock disponible, à partir du système Registre de stock.	[Registre des stocks Montant du PV ajustement du SD]
Registre des stocks, Valeur de majoration	Cette mesure calcule la valeur de la majoration, à partir du système Registre de stock.	[Registre des stocks Montant des majorations]
Registre des stocks, Valeur de majoration annulée	Cette mesure calcule la valeur de la démarque annulée, à partir du système Registre de stock.	[Registre des stocks Montant de majoration annulée]
Registre des stocks, Valeur de marge brute	Cette mesure calcule le profit brut depuis le système Registre de stock. Les données sont disponibles au niveau de la sous-famille/du site/de la semaine ou à un niveau supérieur.	[Registre des stocks Montant de marge brute]
Registre des stocks, Valeur de marge brute (Local)	Cette mesure calcule le profit brut, à partir du système Registre de stock. Les données sont disponibles au niveau de la sous-famille/du site/de la semaine ou à un niveau supérieur, en devise locale.	[Registre des stocks Montant de marge brute (Local)]
Registre des stocks, Valeur des démarque soldées	Cette mesure calcule la valeur des démarques soldées, à partir du système Registre de stock.	[Registre des stocks Montant de la démarque de solde]
Registre des stocks, Valeur des frais de vente	Cette mesure calcule la valeur des frais de vente, à partir du système Registre de stock.	[Registre des stocks Montant des frais de vente]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Registre des stocks, Valeur du SDF inventorié	Cette mesure calcule la valeur marchande actuelle du stock final disponible comptabilisé, à partir du système Registre de stock.	[Registre des stocks Montant du prix de vente du stock réel]
Registre des stocks, Valeur vente	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires net à partir du système Registre de stock. Les données sont disponibles au niveau de la sous-famille/du site/de la semaine ou à un niveau supérieur.	[Registre des stocks Montant des ventes]
Registre des stocks, Valeur vente (CAJ, Année précédente)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires annuel cumulé à ce jour de l'année précédente, à partir du système Registre de stock.	[Registre des stocks Montant des ventes]
Registre des stocks, Valeur vente de la réduction	Cette mesure calcule la valeur de réduction actuelle.	[Registre des stocks Montant réduction du PV]
Registre des stocks, Valeur vente de rotation des stocks	Cette mesure calcule la valeur de rotation du stock pour la période sélectionnée, d'après le département du chiffre d'affaires par la valeur moyenne du stock.	(([Registre des stocks, Valeur vente] / [Registre des stocks, Valeur vente moyenne des stocks]))
Registre des stocks, Valeur vente des réceptions	Cette mesure calcule la valeur vente des réceptions, à partir du système Registre de stock.	[Registre des stocks Montant du prix de vente des réceptions]
Registre des stocks, Valeur vente des retours	Cette mesure calcule la valeur vente des retours, à partir du système Registre de stock.	[Registre des stocks Montant du PV des retours]
Registre des stocks, Valeur vente des retours (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente des retours de l'année précédente, à partir du système Registre de stock.	[Registre des stocks Montant du PV des retours]
Registre des stocks, Valeur vente des retours (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur vente annuelle cumulée à ce jour des retours, à partir du système Registre de stock.	[Registre des stocks Montant du PV des retours]
Registre des stocks, Valeur vente des retours (CAJ, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente annuelle cumulée à ce jour (année précédente) des retours, à partir du système Registre de stock.	[Registre des stocks Montant du PV des retours]
Registre des stocks, Valeur vente des retours (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur vente des retours de la période cumulée à ce jour, à partir du système Registre de stock.	[Registre des stocks Montant du PV des retours]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Registre des stocks, Valeur vente des retours (CMJ, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente des retours de la période cumulée à ce jour (année précédente), à partir du système Registre de stock.	[Registre des stocks Montant du PV des retours]
Registre des stocks, Valeur vente des retours (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur vente des retours pour la saison à ce jour, à partir du système Registre de stock.	[Registre des stocks Montant du PV des retours]
Registre des stocks, Valeur vente des retours (CSJ du plan, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente des retours de la saison à ce jour de l'année précédente, à partir du système Registre de stock.	[Registre des stocks Montant du PV des retours]
Registre des stocks, Valeur vente des RF	Cette mesure calcule la valeur vente totale de l'année précédente des articles devant être retournés au fournisseur pour une raison quelconque.	[Registre des stocks Montant du PV RF]
Registre des stocks, Valeur vente du SDF	Cette mesure calcule la valeur du stock final disponible, à partir du système Registre de stock.	[Registre des stocks Montant du prix de vente du SDF]
Registre des stocks, Valeur vente du SDF (SUM)	Valeur vente du Registre des stocks disponible final disponible, cumulée sur la durée.	[Registre des stocks Montant du prix de vente du SDF]
Registre des stocks, Valeur vente du SDI	Cette mesure calcule la valeur vente du stock disponible initial pour la semaine sélectionnée, à partir du système Registre de stock.	[Registre des stocks Montant du prix de vente du SDI]
Registre des stocks, Valeur vente du SDI (SUM)	Valeur du Registre des stocks disponible initial, cumulée sur la durée.	[Registre des stocks Montant du prix de vente du SDI]
Registre des stocks, Valeur vente moyenne des stocks	Cette mesure calcule la valeur achat moyenne du stock, à partir du système Registre de stock.	$(((\text{[Registre des stocks, Valeur vente du SDI]} + \text{[Registre des stocks, Valeur vente du SDF (SUM)]}) / (\text{[Nombre de semaines avec stock]} + 1))$
SDF normaux en valeur vente	Cette mesure calcule la valeur vente normale du stock disponible à la fin de la période sélectionnée.	[Montant du PV du SD]
SDF Promotion en valeur vente	Cette mesure calcule la valeur vente promotionnelle du stock disponible à la fin de la période sélectionnée.	[Montant du PV du SD]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
SDF Soldes en valeur achat	Cette mesure calcule la valeur achat du stock disponible à la fin de la période sélectionnée.	[Montant du prix d'achat du SD]
SDF Soldes en valeur achat (SUM)	Cette mesure calcule la valeur achat totale pour tout le stock disponible sur une période de temps sélectionnée.	[Montant du prix d'achat du SD]
SDF Soldes en valeur achat (SUM) (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur achat totale pour tout le stock disponible sur une période de temps sélectionnée de l'année dernière.	[Montant du prix d'achat du SD]
SDF Soldes en valeur vente	Cette mesure calcule la valeur vente soldée du stock disponible à la fin de la période sélectionnée.	[Montant du PV du SD]
Semaines d'approvisionnement DP PA	Cette mesure calcule le ratio valeur du stock initial du plan actuel/chiffre d'affaires du plan actuel, en se basant sur les résultats hebdomadaires.	$\frac{([Valeur\ vente\ DP\ PA] / ([Chiffre\ d'affaires\ PA] / [Nombre\ de\ semaines\ avec\ ventes\ du\ PA]))}{1}$
Semaines d'approvisionnement du DP PO	Cette mesure calcule le ratio entre la valeur du stock initial du plan original et le chiffre d'affaires du plan original par semaine.	$\frac{([Valeur\ vente\ de\ DP\ PO] / ([Chiffre\ d'affaires\ PO] / [Nombre\ de\ semaines\ avec\ ventes\ du\ PO]))}{1}$
Semaines d'approvisionnement du SDI	Cette mesure calcule le ratio valeur du stock initial/chiffre d'affaires en se basant sur les résultats hebdomadaires.	$\frac{([Valeur\ vente\ du\ SDI] / ([Chiffre\ d'affaires] / [Nombre\ de\ semaines\ avec\ ventes]))}{1}$
Semaines d'approvisionnement du SDI (Année précédente)	Cette mesure calcule le ratio valeur du stock initial/chiffre d'affaires en se basant sur les résultats hebdomadaires, pour l'année précédente.	$\frac{([Valeur\ vente\ du\ SDI\ (Année\ précédente)] / ([Chiffre\ d'affaires\ (Année\ précédente)] / [Nombre\ de\ semaines\ avec\ ventes\ (Année\ précédente)]))}{1}$
Stock/ventes PA	Cette mesure calcule le ratio ventes/stock du plan actuel en divisant le stock disponible de début de période du plan actuel par le chiffre d'affaires du plan actuel.	$\frac{([Valeur\ vente\ DP\ PA] / [Chiffre\ d'affaires\ PA])}{1}$
Stock/ventes PO	Cette mesure calcule le ratio stock/ventes du plan original en tant que stock disponible initial du plan original divisé par le chiffre d'affaires du plan original.	$\frac{([Valeur\ vente\ de\ DP\ PO] / [Chiffre\ d'affaires\ PO])}{1}$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Taux de conformité du fournisseur	Cette mesure calcule un taux de conformité fournisseur composite, en se basant sur les taux de qualité, de ponctualité, de précision des livraisons et de précision des commandes d'un fournisseur.	$(((\text{[Taux de ponctualité]} + \text{[Taux de traitement des commandes]} + \text{[Taux de précision des livraisons]} + \text{[Taux de qualité]}) / 4)$
Taux de conformité du fournisseur (Année précédente)	Cette mesure calcule un taux de conformité fournisseur composite pour l'année précédente, en se basant sur les taux de qualité, de ponctualité, de précision des livraisons et de précision des commandes d'un fournisseur.	$(((\text{[Taux de ponctualité (Année précédente)]} + \text{[Taux de traitement des commandes (Année précédente)]} + \text{[Taux de précision des livraisons (Année précédente)]} + \text{[Taux de qualité (Année précédente)]}) / 4)$
Taux de conversion	Cette mesure calcule le taux de conversion des transactions en divisant le nombre de transactions magasin par le volume de fréquentation du magasin.	$((\text{[Nombre total des transactions]} / \text{[Fréquentation du magasin]}) * 100)$
Taux de ponctualité	Cette mesure calcule le taux de ponctualité d'un fournisseur en se basant sur le pourcentage de livraisons prématurées, ponctuelles et tardives.	$(\text{[Nombre de livraisons ponctuelles]} / ((\text{[Nombre de livraisons ponctuelles]} + \text{[Nombre de livraisons prématurées]} + \text{[Nombre de livraisons tardives]}))$
Taux de ponctualité (Année précédente)	Cette mesure calcule le taux de ponctualité d'un fournisseur pour l'année précédente en se basant sur le pourcentage de livraisons prématurées, ponctuelles et tardives.	$(\text{[Nombre de livraisons ponctuelles (Année précédente)]} / ((\text{[Nombre de livraisons ponctuelles (Année précédente)]} + \text{[Nombre de livraisons prématurées (Année précédente)]} + \text{[Nombre de livraisons tardives (Année précédente)]}))$
Taux de précision des livraisons	Cette mesure calcule le taux de précision des livraisons d'un fournisseur en se basant sur le pourcentage de livraisons optimales, ou de livraisons pour lesquelles la quantité reçue était conforme aux prévisions.	$(\text{[Nombre de livraisons optimales]} / \text{[Nombre de livraisons]})$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Taux de précision des livraisons (Année précédente)	Cette mesure calcule le taux de précision des livraisons d'un fournisseur pour l'année précédente en se basant sur le pourcentage de livraisons optimales, ou de livraisons pour lesquelles la quantité reçue était conforme aux prévisions.	$\frac{[\text{Nombre de livraisons optimales (Année précédente)}]}{[\text{Nombre de livraisons (Année précédente)}]}$
Taux de qualité	Cette mesure calcule le taux de qualité d'un fournisseur en se basant sur le pourcentage du nombre total d'articles reçus et ayant passé avec succès le contrôle qualité, lorsqu'un contrôle qualité était requis.	$\frac{[\text{Unités acceptées au CQ}]}{[\text{Pièces reçues CQ}]}$
Taux de qualité (Année précédente)	Cette mesure calcule le taux de qualité d'un fournisseur pour l'année précédente en se basant sur le pourcentage du nombre total d'articles reçus et ayant passé avec succès le contrôle qualité, lorsqu'un contrôle qualité était requis.	$\frac{[\text{Unités acceptées au CQ (Année précédente)}]}{[\text{Pièces reçues CQ (Année précédente)}]}$
Taux de traitement des commandes	Cette mesure calcule le taux de traitement des commandes en se basant sur le pourcentage du nombre total de livraisons reçues pour lesquelles la quantité était conforme à celle indiquée sur le bon de commande.	$\frac{[\text{Nombre de livraisons de commande complète}]}{[\text{Nombre de livraisons de commandes}]}$
Taux de traitement des commandes (Année précédente)	Cette mesure calcule le taux de traitement des commandes de l'année précédente en se basant sur le pourcentage du nombre total de livraisons reçues pour lesquelles la quantité était conforme à celle indiquée sur le bon de commande.	$\frac{[\text{Nombre de livraisons de commande complète (Année précédente)}]}{[\text{Nombre de livraisons de commandes (Année précédente)}]}$
Taux de vente	Cette mesure calcule les taux de vente d'après le nombre total de ventes en quantité divisé par la somme du stock disponible initial et des unités reçues.	$\frac{([\text{Ventes en quantité}] / [\text{Nombre de pièces du SDI}]) + [\text{Unités reçues}]}{[\text{Unités reçues}]}$
Taux de vente du marché	Cette mesure calcule l'efficacité de vente du produit par rapport à sa distribution, en se basant sur le volume de tous les produits.	[Taux de vente du marché]
Taux du cours des changes (MU)	Cette mesure calcule la moyenne des taux de change.	[Taux de change de la monnaie]
Total des fronts de vente alloués	La mesure calcule le nombre de fronts de vente alloués pour un rayon.	[Fronts de vente totaux]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
TVA sur la valeur de démarque des soldes	Cette mesure calcule le montant de la TVA pour les ventes de démarque soldées.	[Montant TVA sur les démarques]
TVA valeur de démarque promotionnelle	Cette mesure calcule le montant de la TVA pour les ventes de démarque promotionnelles.	[Montant TVA sur les démarques]
TVA valeur des démarques	Cette mesure calcule le montant de la TVA pour les ventes de démarque normales, soldées et promotionnelles.	[Montant TVA sur les démarques]
Unité ventes normalisées de marché	Cette mesure calcule les unités de vente estimées qui auraient été enregistrées sans réduction de prix, promotion ou événement rayon.	[Unité ventes normalisées de marché]
Unité ventes normalisées de marché (Année précédente)	Cette mesure calcule les unités de vente estimées qui auraient été enregistrées sans réduction de prix, promotion ou événement rayon, pour l'année précédente.	[Unité ventes normalisées de marché]
Unités acceptées au CQ	Cette mesure calcule la quantité totale d'articles ayant été reçus et ayant passé avec succès le contrôle qualité.	[Unités acceptées au CQ]
Unités acceptées au CQ (Année précédente)	Cette mesure calcule la quantité totale d'articles de l'année précédente ayant été reçus et ayant passé avec succès le contrôle qualité.	[Unités acceptées au CQ]
Unités d'ajustement du SD	Cette mesure calcule les ajustements de la quantité de stock disponible effectués après une seule unité de stock.	[Unités d'ajustement du SD]
Unités de rotation des stocks	Cette mesure calcule la rotation des stocks en unités en se basant sur les unités de ventes nettes divisées par la quantité moyenne de stock disponible pour la période de temps sélectionnée.	$([Ventes\ en\ quantité] / (([Nombre\ de\ pièces\ du\ SDI] + [Nombre\ de\ pièces\ du\ stock\ disponible\ final\ (SUM)]) / ([Nombre\ de\ semaines\ avec\ stock] + 1)))$
Unités de SD (Jour)	Cette mesure calcule la valeur vente totale pour tout le stock disponible sur une période de temps sélectionnée.	[Indicateur du SD (quantité)]
Unités des retours au fournisseur du PA	Cette mesure calcule la quantité totale d'articles du plan actuel prévue pour être retournée au fournisseur pour toute raison.	[Quantité des retours au fournisseur PA]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Unités des ventes brutes	Cette mesure calcule le nombre total d'unités vendues en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles. La quantité ne comprend pas les retours.	[Ventes brutes en quantité]
Unités des ventes brutes (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total d'unités vendues en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, pour l'année précédente. Cette quantité n'inclut pas les retours.	[Ventes brutes en quantité]
Unités disponibles	Cette mesure calcule la disponibilité du fournisseur en unités.	[Quantité disponible]
Unités disponibles (Article, Fournisseur)	Cette mesure calcule la disponibilité du fournisseur en unités par fournisseur.	[Quantité disponible]
Unités du SD non disponibles	Cette mesure calcule la quantité unitaire du stock disponible non disponible pour la vente.	[Quantité non disponible]
Unités du SDI premier de la gamme	Cette mesure système calcule la valeur du stock disponible initial.	FirstInRange([Indicateur du SD (quantité)])
Unités du SDI premier de la gamme - Ventes en quantité cumulées prévues	Cette mesure système calcule la différence cumulée entre les unités du SDI et les ventes en quantité prévues.	([Unités du SDI premier de la gamme] - [Ventes en quantité cumulées prévues])
Unités en commande	Cette mesure calcule la quantité unitaire d'articles en commande	[Quantité des commandes]
Unités en transit	Cette mesure calcule la quantité unitaire du stock actuellement en transit.	[Quantité du prix d'achat en transit]
Unités reçues	Cette mesure calcule la quantité d'unités reçues.	[Pièces reçues]
Unités refusées au CQ	Cette mesure calcule la quantité totale d'articles ayant été reçus et ayant échoué au contrôle qualité.	[Unités refusées au CQ]
Unités refusées au CQ (Année précédente)	Cette mesure calcule la quantité totale d'articles de l'année précédente ayant été reçus et ayant échoué au contrôle qualité.	[Unités refusées au CQ]
Unités restant à expédier	Cette mesure calcule la quantité d'unités restant à expédier en fonction du plan.	(([Pièces reçues PA] - [Nombre de pièces du stock disponible final])
Unités retournées	Cette mesure calcule la quantité d'articles retournés par le client, en unités.	[Quantité retours]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Unités retournées (Année précédente)	Cette mesure calcule la quantité d'articles retournés par les clients en unités, pour l'année précédente.	[Quantité retours]
Unités retournées (CAJ)	Cette mesure calcule la quantité cumulée annuelle à ce jour d'articles retournés par les clients en unités.	[Quantité retours]
Unités retournées (CHJ)	Cette mesure calcule la quantité cumulée hebdomadaire à ce jour d'articles retournés par les clients en unités.	[Quantité retours]
Unités retournées (CMJ)	Cette mesure calcule la quantité d'articles retournés par le client.	[Quantité retours]
Unités retournées (CSJ)	Cette mesure calcule la quantité cumulée saisonnière à ce jour d'articles retournés par les clients en unités, pour la saison à ce jour.	[Quantité retours]
Unités retournées (Jour)	Cette mesure calcule la quantité d'articles retournés par les clients en unités, pour une journée.	[Quantité retours]
Unités retournées (Semaine précédente)	Cette mesure calcule la quantité d'articles retournés par les clients en unités, pour la semaine précédente.	[Quantité retours]
Unités retournées au fournisseur	Cette mesure calcule la quantité totale d'articles retournés au fournisseur pour une raison quelconque, en unités.	[Unités retournées au fournisseur]
Unités retours aux fournisseurs du PO	Cette mesure calcule la quantité totale d'articles du plan original devant être retournés au fournisseur pour une raison quelconque.	[Quantité des retours aux fournisseurs PO]
Unités totales des engagements	Cette mesure calcule le solde du contrat ajouté au stock en commande en unités.	(([Unités totales du SDC] + [Unités en commande]) + [Nombre de pièces du stock disponible final])
Unités totales du SDC	Cette mesure calcule le solde unitaire total du contrat.	([Quantité du contrat] - [Quantité des commandes avec contrat])
Unités transférées	Cette mesure calcule le nombre d'unités transférées.	[Quantité de transferts]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Unités vendues en soldes	Cette mesure calcule la quantité totale d'unités vendues en soldes. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Unités ventes du PO	Cette mesure calcule le nombre total d'unités du plan original vendues, d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles. La quantité est nette, hors retours.	[Quantité ventes PO]
Unités ventes du PO (CMJ)	Cette mesure calcule, par semaine, le nombre de ventes en quantité du plan original sur la période cumulée, d'après les ventes en quantité normales, soldées et promotionnelles. La quantité est nette, hors retours.	[Quantité ventes PO]
Unités ventes du PO (CSJ du plan)	Cette mesure calcule, par semaine, les ventes en quantité de la saison couverte par le plan original, d'après les ventes en quantité normales, soldées et promotionnelles. La quantité est nette, hors retours.	[Quantité ventes PO]
Valeur achat contrat	Cette mesure calcule le montant du coût du contrat.	[Montant du coût de contrat]
Valeur achat d'ajustement du SD	Cette mesure calcule la valeur achat des ajustements du stock disponible effectués après une seule unité de stock..	[Montant des coûts d'ajustement du SD]
Valeur achat des commandes	Cette mesure calcule la valeur achat des articles en commande.	[Montant du prix d'achat des commandes]
Valeur achat des commandes sur contrat	Cette mesure calcule le montant du prix d'achat des commandes sur contrat.	[Montant du coût de commande avec contrat]
Valeur achat des commandes sur contrat (Catégorie)	Cette mesure calcule le montant du prix d'achat des commandes sur contrat, au niveau de la catégorie.	[Montant du coût de commande avec contrat]
Valeur achat des réception (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur achat cumulée annuelle à ce jour d'un article devant être reçu.	[Montant du coût des réceptions]
Valeur achat des réceptions	Cette mesure calcule la valeur achat des réceptions.	[Montant du coût des réceptions]
Valeur achat des réceptions (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur achat de l'année précédente d'un article devant être reçu.	[Montant du coût des réceptions]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur achat des réceptions (CAJ, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur achat cumulée annuelle à ce jour pour l'année précédente, d'un article devant être reçu.	[Montant du coût des réceptions]
Valeur achat des réceptions (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur achat d'un article devant être reçu pour la période cumulée.	[Montant du coût des réceptions]
Valeur achat des réceptions (CMJ, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur achat de l'année précédente d'un article devant être reçu, pour la période cumulée.	[Montant du coût des réceptions]
Valeur achat des réceptions (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur achat d'un article devant être reçu pour la saison couverte par le plan à ce jour.	[Montant du coût des réceptions]
Valeur achat des réceptions (CSJ du plan, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur achat d'un article devant être reçu pour la saison couverte par le plan à ce jour l'année précédente.	[Montant du coût des réceptions]
Valeur achat des réceptions du PO	Cette mesure calcule la valeur achat du plan original d'un article devant être reçu.	[Montant des coûts de réception du PO]
Valeur achat des réceptions du PO (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur achat cumulée annuelle à ce jour du plan original d'un article devant être reçu.	[Montant des coûts de réception du PO]
Valeur achat des réceptions du PO (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur achat pour la période cumulée à ce jour et le plan original d'un article devant être reçu.	[Montant des coûts de réception du PO]
Valeur achat des réceptions du PO (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur achat pour la saison à ce jour et le plan original d'un article devant être reçu.	[Montant des coûts de réception du PO]
Valeur achat des réceptions PA	Cette mesure calcule la valeur achat du plan actuel d'un article devant être reçu.	[Montant du coût des réceptions PA]
Valeur achat des réceptions PA (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur achat cumulée annuelle à ce jour et du plan actuel d'un article devant être reçu.	[Montant du coût des réceptions PA]
Valeur achat des réceptions PA (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur achat pour la période cumulée à ce jour et le plan actuel d'un article devant être reçu.	[Montant du coût des réceptions PA]
Valeur achat des réceptions PA (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur achat pour la saison à ce jour et le plan actuel d'un article devant être reçu.	[Montant du coût des réceptions PA]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur achat des RF	Cette mesure calcule la valeur achat totale des articles retournés au fournisseur pour une raison quelconque.	[Montant des coûts RF]
Valeur achat DP PA	Cette mesure calcule la valeur achat du stock du plan disponible au début de la période sélectionnée.	[Montant des coûts DP PA]
Valeur achat du DP PO	Cette mesure calcule le coût du stock disponible du plan original au début de la période sélectionnée.	[Montant des coûts du DP PO]
Valeur achat du SD non disponible	Cette mesure calcule la valeur achat du stock disponible non disponible pour la vente.	[Montant du prix d'achat des stocks non disponibles]
Valeur achat du SDI	Cette mesure calcule la valeur achat du stock disponible au début de la période sélectionnée.	[Montant du prix d'achat du SD]
Valeur achat du SDI (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur achat du stock disponible au début de la période sélectionnée, pour l'année précédente.	[Montant du prix d'achat du SD]
Valeur achat du transfert	Cette mesure calcule la valeur achat des unités transférées.	[Montant des coûts de transfert]
Valeur achat en transit	Cette mesure calcule la valeur achat du stock actuellement en transit.	[Montant du prix d'achat en transit]
Valeur achat FP du PO (SUM)	Cette mesure calcule le coût de vente pour le stock disponible du plan original sur la durée d'une période donnée.	[Montant des coûts FP du PO]
Valeur achat FP PA	Cette mesure calcule la valeur achat du stock du plan disponible à la fin de la période sélectionnée.	[Montant des coûts FP PA]
Valeur achat FP PA (SUM)	Cette mesure calcule la valeur achat pour le stock disponible du plan sur la durée d'une période donnée.	[Montant des coûts FP PA]
Valeur achat moyenne de contrat	Cette mesure calcule le coût d'achat moyen négocié pour ce contrat.	[Montant moyen du coût de contrat]
Valeur achat moyenne de stock du PO	Cette mesure calcule la valeur moyenne des coûts de stock du plan original.	$(([\text{Valeur achat du DP PO}] + [\text{Valeur achat FP du PO (SUM)}]) / ([\text{Nombre de semaines avec stock du PO}] + 1))$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur achat moyenne des stocks	Cette mesure calcule la valeur achat moyenne des stocks.	$\frac{([Valeur\ achat\ du\ SDI] + [SDF\ Soldes\ en\ valeur\ achat\ (SUM)])}{([Nombre\ de\ semaines\ avec\ stock] + 1)}$
Valeur achat moyenne des stocks (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur achat moyenne des stocks, pour l'année précédente.	$\frac{([Valeur\ achat\ du\ SDI\ (Année\ précédente)] + [SDF\ Soldes\ en\ valeur\ achat\ (SUM)\ (Année\ précédente)])}{([Nombre\ de\ semaines\ avec\ stock\ (Année\ précédente)] + 1)}$
Valeur achat moyenne du stock PA	Cette mesure calcule la valeur moyenne du stock du plan actuel. Données disponibles au niveau de la sous-famille/semaine ou à un niveau supérieur.	$\frac{([Valeur\ achat\ DP\ PA] + [Valeur\ achat\ FP\ PA\ (SUM)])}{([Nombre\ de\ semaines\ avec\ stock\ du\ PA] + 1)}$
Valeur achat unitaire	Cette mesure calcule la valeur achat unitaire.	[Prix d'achat unitaire moyen]
Valeur de démarque	Cette mesure calcule les ventes de démarque nettes.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque (Année précédente)	Cette mesure calcule les ventes de démarque nettes pour l'année précédente.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque (CAJ)	Cette mesure calcule les ventes de démarque nettes à partir de la saison jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque (CAJ, Année précédente)	Cette mesure calcule les ventes de démarque nettes à partir du début l'année jusqu'au jour sélectionné, pour l'année précédente.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque (CHJ)	Cette mesure calcule les ventes de démarque nettes à partir de la saison jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque (CMJ)	Cette mesure calcule les ventes de démarque nettes à partir du début de la période jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque (CMJ, Année précédente)	Cette mesure calcule les ventes de démarque nettes à partir du début de la période jusqu'au jour sélectionné, pour l'année précédente.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque (CSJ du plan)	Cette mesure calcule les ventes de démarque nettes à partir de la saison du plan jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur de démarque (CSJ du plan, Année précédente)	Cette mesure calcule les ventes de démarque à partir de la saison du plan jusqu'au jour sélectionné, pour l'année précédente.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque (CSJ)	Cette mesure calcule les ventes de démarque nettes à partir de la saison jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque (Entreprise)	Cette mesure calcule les ventes de démarque nettes pour l'entreprise.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque (Jour)	Cette mesure calcule les ventes de démarque nettes pour une journée.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque (Semaine précédente)	Cette mesure calcule les ventes de démarque nettes pour la semaine précédente.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque de soldes en magasin	Cette mesure calcule les ventes de démarque des soldes en magasin.	[Montant de la démarque en magasin]
Valeur de démarque de soldes en magasin (Année précédente)	Cette mesure calcule les ventes de démarque des soldes en magasin pour l'année précédente.	[Montant de la démarque en magasin]
Valeur de démarque des soldes	Cette mesure calcule les ventes nettes de démarque des soldes.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque des soldes (Année précédente)	Cette mesure calcule les ventes de démarque des soldes nettes pour l'année précédente.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque des soldes (CAJ)	Cette mesure calcule les ventes de démarque des soldes nettes à partir du début de l'année jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque des soldes (CHJ)	Cette mesure calcule les ventes de démarque des soldes nettes à partir du début de la semaine jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque des soldes (CMJ)	Cette mesure calcule les ventes de démarque des soldes nettes à partir du début de la période jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque des soldes (Jour)	Cette mesure calcule les ventes de démarque des soldes nettes pour une journée.	[Montant de la démarque]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur de démarque des soldes (Semaine précédente)	Cette mesure calcule les ventes de démarque des soldes nettes de la semaine précédente.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque des soldes du PO	Cette mesure calcule la valeur de démarque des soldes du plan original.	[Montant de la démarque de soldes du PO]
Valeur de démarque des soldes du PO (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur de démarque des soldes du plan original pour l'année précédente.	[Montant de la démarque de soldes du PO]
Valeur de démarque des soldes du PO (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur de démarque cumulée annuelle à ce jour des soldes du plan original.	[Montant de la démarque de soldes du PO]
Valeur de démarque des soldes du PO (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur de démarque des soldes du plan original, de la période cumulée à ce jour.	[Montant de la démarque de soldes du PO]
Valeur de démarque des soldes du PO (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur de démarque des soldes du plan original, pour la saison couverte par le plan à ce jour.	[Montant de la démarque de soldes du PO]
Valeur de démarque des soldes PA	Cette mesure calcule la valeur de démarque des soldes du plan actuel.	[Montant de démarque des soldes PA]
Valeur de démarque des soldes PA (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur de démarque des soldes du plan actuel pour l'année précédente.	[Montant de démarque des soldes PA]
Valeur de démarque des soldes PA (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur de démarque cumulée annuelle à ce jour des soldes du plan.	[Montant de démarque des soldes PA]
Valeur de démarque des soldes PA (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur de démarque des soldes du plan, pour la période cumulée à ce jour.	[Montant de démarque des soldes PA]
Valeur de démarque des soldes PA (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur de démarque des soldes du plan, pour la saison couverte par le plan à ce jour.	[Montant de démarque des soldes PA]
Valeur de démarque normale	Cette mesure calcule la valeur des démarques normales.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque normale (Année précédente)	Cette mesure calcule les ventes de démarque normales de l'année précédente.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque normale (CAJ)	Cette mesure calcule les ventes de démarque normales à partir du début de l'année jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur de démarque normale (CHJ)	Cette mesure calcule les ventes de démarque normales à partir du début de la semaine jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque normale (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur des démarques normales à partir du début de la période jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque normale (CSJ)	Cette mesure calcule les ventes de démarque normales à partir du début de la saison jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque normale (Jour)	Cette mesure calcule les ventes de démarque normales d'une journée entière.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque normale (Semaine précédente)	Cette mesure calcule les ventes de démarque normales de la semaine précédente.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque normale du PO	Cette mesure calcule la valeur de démarque normale du plan original.	[Montant des démarques normales du PO]
Valeur de démarque normale du PO (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur de démarque normale du plan original pour l'année précédente.	[Montant des démarques normales du PO]
Valeur de démarque normale du PO (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur de démarque normale cumulée annuelle à ce jour du plan original.	[Montant des démarques normales du PO]
Valeur de démarque normale du PO (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur de démarque normale du plan actuel pour la saison couverte par le plan à ce jour.	[Montant des démarques normales du PO]
Valeur de démarque normale du PO CMJ)	Cette mesure calcule la valeur de démarque normale du plan original, pour la période cumulée à ce jour.	[Montant des démarques normales du PO]
Valeur de démarque normale en magasin	Cette mesure calcule les ventes de démarques normales en magasin.	[Montant de la démarque en magasin]
Valeur de démarque normale en magasin (Année précédente)	Cette mesure calcule les ventes de démarques normales en magasin pour l'année précédente.	[Montant de la démarque en magasin]
Valeur de démarque normale en magasin (CAJ)	Cette mesure calcule les ventes de démarques normales en magasin à partir du début de l'année jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque en magasin]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur de démarque normale en magasin (CHJ)	Cette mesure calcule les ventes de démarques normales en magasin à partir du début de la semaine jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque en magasin]
Valeur de démarque normale en magasin (CMJ)	Cette mesure calcule les ventes de démarques normales en magasin à partir du début de la période jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque en magasin]
Valeur de démarque normale en magasin (CSJ)	Cette mesure calcule les ventes de démarques normales en magasin à partir du début de la saison jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque en magasin]
Valeur de démarque normale en magasin (Jour)	Cette mesure calcule les ventes de démarques normales en magasin pour une journée complète.	[Montant de la démarque en magasin]
Valeur de démarque normale en magasin (Semaine précédente)	Cette mesure calcule les ventes de démarques normales en magasin pour la semaine précédente.	[Montant de la démarque en magasin]
Valeur de démarque PA	Cette mesure calcule la valeur de démarque du plan pour les ventes soldées, promotionnelles et normales.	(([Valeur de démarque des soldes PA] + [Valeur de la démarque promotionnelle PA]) + [Valeur de la démarque normale PA])
Valeur de démarque PA (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur de démarque du plan pour les ventes soldées, promotionnelles et normales, pour l'année précédente.	(([Valeur de démarque des soldes PA (Année précédente)] + [Valeur de la démarque promotionnelle PA (Année précédente)]) + [Valeur de la démarque normale PA (Année précédente)])
Valeur de démarque PA (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur de démarque cumulée annuelle à ce jour du plan actuel pour les ventes soldées, promotionnelles et normales.	(([Valeur de démarque des soldes PA (CAJ)] + [Valeur de la démarque promotionnelle PA (CAJ)]) + [Valeur de la démarque normale PA (CAJ)])
Valeur de démarque PA (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur de démarque du plan actuel, pour la période cumulée à ce jour, pour les ventes soldées, promotionnelles et normales.	(([Valeur de démarque des soldes PA (CMJ)] + [Valeur de la démarque promotionnelle PA (CMJ)]) + [Valeur de la démarque normale PA (CMJ)])

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur de démarque PA (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur de démarque du plan actuel, pour la saison couverte par le plan à ce jour, pour les ventes soldées, promotionnelles et normales.	(([Valeur de démarque des soldes PA (CSJ du plan)] + [Valeur de la démarque promotionnelle PA (CSJ du plan)]) + [Valeur de la démarque normale PA (CSJ du plan)])
Valeur de démarque PO	Cette mesure calcule la valeur de démarque du plan original qui comprend les démarques normales, soldées et promotionnelles.	(([Valeur de démarque des soldes du PO] + [Valeur de démarque promotionnelle du PO]) + [Valeur de démarque normale du PO])
Valeur de démarque PO (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur de démarque du plan original qui comprend les démarques normales, soldées et promotionnelles, pour l'année précédente.	(([Valeur de démarque des soldes du PO (Année précédente)] + [Valeur de démarque promotionnelle du PO (Année précédente)]) + [Valeur de démarque normale du PO (Année précédente)])
Valeur de démarque PO (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur de démarque cumulée annuelle à ce jour du plan original qui comprend les démarques normales, soldées et promotionnelles.	(([Valeur de démarque des soldes du PO (CAJ)] + [Valeur de démarque promotionnelle du PO (CAJ)]) + [Valeur de démarque normale du PO (CAJ)])
Valeur de démarque PO (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur de démarque du plan original pour la période cumulée à ce jour qui comprend les démarques normales, soldées et promotionnelles.	(([Valeur de démarque des soldes du PO (CMJ)] + [Valeur de démarque promotionnelle du PO (CMJ)]) + [Valeur de démarque normale du PO (CMJ)])
Valeur de démarque PO (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur de démarque du plan original pour la saison couverte par le plan à ce jour qui comprend les démarques normales, soldées et promotionnelles.	(([Valeur de démarque des soldes du PO (CSJ du plan)] + [Valeur de démarque promotionnelle du PO (CSJ du plan)]) + [Valeur de démarque normale du PO (CSJ du plan)])
Valeur de démarque promotionnelle	Cette mesure calcule la valeur des démarques promotionnelles.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque promotionnelle (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur des démarques promotionnelles de l'année précédente.	[Montant de la démarque]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur de démarque promotionnelle (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur des démarques promotionnelles à partir du début de l'année jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque promotionnelle (CHJ)	Cette mesure calcule la valeur des démarques promotionnelles à partir du début de la semaine jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque promotionnelle (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur des démarques promotionnelles à partir du début de la période jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque promotionnelle (CSJ)	Cette mesure calcule la valeur des démarques promotionnelles à partir du début de la saison jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque promotionnelle (Jour)	Cette mesure calcule la valeur des démarques promotionnelles d'une journée entière.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque promotionnelle (Semaine précédente)	Cette mesure calcule la valeur des démarques promotionnelles de la semaine précédente.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque promotionnelle du PO	Cette mesure calcule la valeur de démarque des promotions du plan original.	[Montant des démarques promotionnelles du PO]
Valeur de démarque promotionnelle du PO (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur de démarque des promotions du plan original pour l'année précédente.	[Montant des démarques promotionnelles du PO]
Valeur de démarque promotionnelle du PO (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur de démarque cumulée annuelle à ce jour des promotions du plan original.	[Montant des démarques promotionnelles du PO]
Valeur de démarque promotionnelle du PO (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur de démarque des promotions du plan original, pour la période cumulée à ce jour.	[Montant des démarques promotionnelles du PO]
Valeur de démarque promotionnelle du PO (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur de démarque des promotions du plan original, pour la période cumulée à ce jour.	[Montant des démarques promotionnelles du PO]
Valeur de démarque promotionnelle en magasin	Cette mesure calcule les ventes de démarques promotionnelles en magasin.	[Montant de la démarque en magasin]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur de démarque promotionnelle en magasin (CAJ)	Cette mesure calcule les ventes de démarques promotionnelles en magasin à partir du début de l'année jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque en magasin]
Valeur de démarque promotionnelle en magasin (CHJ)	Cette mesure calcule les ventes de démarques promotionnelles en magasin à partir du début de la semaine jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque en magasin]
Valeur de démarque promotionnelle en magasin (CMJ)	Cette mesure calcule les ventes de démarques promotionnelles en magasin à partir du début de la période jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque en magasin]
Valeur de démarque promotionnelle en magasin (CSJ)	Cette mesure calcule les ventes de démarques promotionnelles en magasin à partir du début de la saison jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque en magasin]
Valeur de démarque promotionnelle en magasin (Jour)	Cette mesure calcule les ventes de démarques promotionnelles en magasin pour une journée complète.	[Montant de la démarque en magasin]
Valeur de démarque promotionnelle en magasin (Semaine précédente)	Cette mesure calcule les ventes de démarques promotionnelles en magasin pour la semaine précédente.	[Montant de la démarque en magasin]
Valeur de démarque promotionnelle TVA	Cette mesure calcule la valeur des démarques promotionnelles.	[Montant TVA sur les démarques]
Valeur de la démarque en magasin	Cette mesure calcule les ventes de démarques en magasin.	[Montant de la démarque en magasin]
Valeur de la démarque en magasin (Année précédente)	Cette mesure calcule les ventes de démarque en magasin pour l'année précédente.	[Montant de la démarque en magasin]
Valeur de la démarque en magasin (CAJ)	Cette mesure calcule les ventes de démarque en magasin à partir du début de l'année jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque en magasin]
Valeur de la démarque en magasin (CHJ)	Cette mesure calcule les ventes de démarque en magasin à partir du début de la semaine jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque en magasin]
Valeur de la démarque en magasin (CMJ)	Cette mesure calcule les ventes de démarque en magasin à partir du début de la période jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque en magasin]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur de la démarque en magasin (CSJ)	Cette mesure calcule les ventes de démarque en magasin à partir du début de la saison jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque en magasin]
Valeur de la démarque en magasin (Jour)	Cette mesure calcule les ventes de démarque en magasin pour une journée complète.	[Montant de la démarque en magasin]
Valeur de la démarque en magasin (Semaine précédente)	Cette mesure calcule les ventes de démarque en magasin pour la semaine précédente.	[Montant de la démarque en magasin]
Valeur de la démarque normale PA	Cette mesure calcule la valeur de démarque normale du plan.	[Montant de la démarque normale du PA]
Valeur de la démarque normale PA (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur de démarque normale du plan actuel pour l'année précédente.	[Montant de la démarque normale du PA]
Valeur de la démarque normale PA (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur de démarque cumulée annuelle normale à ce jour du plan actuel.	[Montant de la démarque normale du PA]
Valeur de la démarque normale PA (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur de démarque normale du plan actuel, pour la période cumulée à ce jour.	[Montant de la démarque normale du PA]
Valeur de la démarque normale PA (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur de démarque normale du plan actuel pour la saison couverte par le plan à ce jour.	[Montant de la démarque normale du PA]
Valeur de la démarque promotionnelle PA	Cette mesure calcule la valeur de démarque promotionnelle du plan.	[Montant de la démarque promotionnelle PA]
Valeur de la démarque promotionnelle PA (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur de démarque des promotions du plan actuel pour l'année précédente.	[Montant de la démarque promotionnelle PA]
Valeur de la démarque promotionnelle PA (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur de démarque cumulée annuelle à ce jour des promotions du plan.	[Montant de la démarque promotionnelle PA]
Valeur de la démarque promotionnelle PA (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur de démarque des promotions du plan, pour la période cumulée à ce jour.	[Montant de la démarque promotionnelle PA]
Valeur de la démarque promotionnelle PA (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur de démarque des promotions du plan, pour la période cumulée à ce jour.	[Montant de la démarque promotionnelle PA]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur de la majoration	Cette mesure calcule une augmentation des prix répertoriés en additionnant les valeurs de majoration nettes des ventes normales, soldées et promotionnelles.	[Montant de la majoration]
Valeur de la majoration (Année précédente)	Cette mesure calcule une augmentation des prix répertoriés au cours de l'année précédente en additionnant les valeurs de majoration nettes des ventes normales, soldées et promotionnelles.	[Montant de la majoration]
Valeur de la majoration (CAJ)	Cette mesure calcule une augmentation des prix répertoriés à partir du début de l'année en additionnant les valeurs de majoration nettes des ventes normales, soldées et promotionnelles.	[Montant de la majoration]
Valeur de la majoration (CAJ, Année précédente)	Cette mesure calcule une augmentation des prix répertoriés à partir du début de l'année précédente en additionnant les valeurs de majoration nettes des ventes normales, soldées et promotionnelles.	[Montant de la majoration]
Valeur de la majoration (CMJ)	Cette mesure calcule une augmentation des prix répertoriés à partir du début de la période en additionnant les valeurs de majoration nettes des ventes normales, soldées et promotionnelles.	[Montant de la majoration]
Valeur de la majoration (CMJ, Année précédente)	Cette mesure calcule une augmentation des prix répertoriés à partir du début de l'année précédente de la période en additionnant les valeurs de majoration nettes des ventes normales, soldées et promotionnelles.	[Montant de la majoration]
Valeur de la majoration (CSJ du plan)	Cette mesure calcule une augmentation des prix répertoriés à partir du début de la saison couverte par le plan en additionnant les valeurs de majoration nettes des ventes normales, soldées et promotionnelles.	[Montant de la majoration]
Valeur de la majoration (CSJ du plan, Année précédente)	Cette mesure calcule une augmentation des prix répertoriés à partir du début de l'année précédente de la saison couverte par le plan en additionnant les valeurs de majoration nettes des ventes normales, soldées et promotionnelles.	[Montant de la majoration]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur de la marge brute	Cette mesure calcule la valeur de la marge brute en se basant sur les montants du profit des ventes normales, soldées et promotionnelles.	Profit
Valeur de la marge brute (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur de la marge brute en se basant sur les montants du profit sur les ventes normales, soldées et promotionnelles.	[Profit (Année précédente)]
Valeur de la marge brute (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur de la marge brute cumulée annuelle à ce jour en se basant sur les montants du profit sur les ventes normales, soldées et promotionnelles.	[Profit (CAJ)]
Valeur de la marge brute (CAJ, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur cumulée annuelle à ce jour de la marge brute en se basant sur les montants du profit sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, pour l'année précédente.	[Profit (CAJ, Année précédente)]
Valeur de la marge brute (CHJ)	Cette mesure calcule la valeur de la marge brute cumulée hebdomadaire à ce jour en se basant sur les montants du profit sur les ventes normales, soldées et promotionnelles.	[Profit (CHJ)]
Valeur de la marge brute (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur de la marge brute en se basant sur les montants du profit des ventes normales, soldées et promotionnelles.	[Profit (CMJ)]
Valeur de la marge brute (CMJ, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur de la marge brute pour la période cumulée à ce jour en se basant sur les montants du profit sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, pour l'année précédente.	[Profit (CMJ, Année précédente)]
Valeur de la marge brute (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur de la marge brute de la saison couverte par le plan à ce jour par semaine en se basant sur les montants du profit sur les ventes normales, soldées et promotionnelles.	Profit
Valeur de la marge brute (CSJ du plan, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur de la marge brute pour la saison couverte par le plan à ce jour en se basant sur les montants du profit sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, pour l'année précédente.	[Profit (CSJ du plan, Année précédente)]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur de la réduction du prix de vente du PO	Cette mesure calcule la valeur de réduction du plan original.	[Montant de la réduction du prix de vente du PO]
Valeur de la TVA sur les démarques normales	Cette mesure calcule le montant de la TVA pour les ventes de démarque normales.	[Montant TVA sur les démarques]
Valeur de la TVA sur les démarques normales	Cette mesure calcule les ventes de démarque normales.	[Montant TVA sur les démarques]
Valeur de marge brute PA	Cette mesure calcule la valeur de la marge brute du plan actuel, en se basant sur le montant du profit brut pour le plan actuel.	[Montant de marge brute PA]
Valeur de marge brute PA (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur de marge brute du plan actuel, en se basant sur le montant du profit brut pour le plan actuel, pour l'année précédente.	[Montant de marge brute PA]
Valeur de marge brute PA (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur de marge brute du plan actuel cumulée annuelle à ce jour, en se basant sur le montant du profit brut du plan actuel	[Montant de marge brute PA]
Valeur de marge brute PA (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur de marge brute du plan actuel pour la période cumulée à ce jour, en se basant sur le montant du profit brut du plan actuel	[Montant de marge brute PA]
Valeur de marge brute PA (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur de la marge brute du plan actuel pour la saison couverte par le plan à ce jour, en se basant sur le montant du profit brut du plan actuel.	[Montant de marge brute PA]
Valeur de marge brute PO	Cette mesure calcule la valeur de la marge brute du plan original, en se basant sur le montant du profit brut du plan original.	[Montant de marge brute du PO]
Valeur de marge brute PO (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur de la marge brute du plan original, en se basant sur le montant du profit brut pour le plan original pour l'année précédente.	[Montant de marge brute du PO]
Valeur de marge brute PO (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur cumulée annuelle à ce jour de la marge brute du plan actuel, en se basant sur le montant du profit brut du plan original.	[Montant de marge brute du PO]
Valeur de marge brute PO (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur de la marge brute du plan original pour la période cumulée à ce jour, en se basant sur le montant du profit brut du plan original.	[Montant de marge brute du PO]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur de marge brute PO (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur de marge brute du plan original pour la saison couverte par le plan à ce jour, en se basant sur le montant du profit brut du plan original.	[Montant de marge brute du PO]
Valeur de réduction PA	Cette mesure calcule la valeur de manque du plan actuel (ou valeur de réduction du plan actuel).	[Montant de réduction du prix de vente PA]
Valeur de rotation des stocks	Cette mesure calcule la valeur de la rotation des stocks en se basant sur le chiffre d'affaires net divisé par la valeur moyenne du stock.	$([\text{Chiffre d'affaires}] / [\text{Valeur vente moyenne des stocks}])$
Valeur de rotation des stocks (Année précédente)	Cette mesure calcule la rotation des stocks en se basant sur le chiffre d'affaires net divisé par la valeur moyenne du stock pour l'année précédente.	$([\text{Chiffre d'affaires (Année précédente)}] / [\text{Valeur vente moyenne des stocks (Année précédente)}])$
Valeur de rotation des stocks PA	Cette mesure calcule la valeur moyenne du stock du plan actuel. Données disponibles au niveau de la sous-famille/semaine ou à un niveau supérieur.	$([\text{Chiffre d'affaires PA}] / [\text{Valeur vente moyenne du stock PA}])$
Valeur de rotation des stocks PO	Cette mesure calcule la valeur de rotation du stock du plan original d'après le chiffre d'affaires du plan original divisé par la valeur du stock moyen du plan original.	$([\text{Chiffre d'affaires PO}] / [\text{Valeur vente moyenne de stock PO}])$
Valeur des articles restant à expédier	Cette mesure calcule la valeur vente des articles restant à expédier en fonction du plan.	$([\text{Valeur vente des réceptions PA}] - [\text{Valeur vente du stock disponible final}])$
Valeur des retours	Cette mesure calcule la valeur des articles retournés par le client.	[Montant des retours]
Valeur des retours (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur des articles retournés par le client.	[Montant des retours]
Valeur des retours (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur des articles retournés par le client.	[Montant des retours]
Valeur des retours (CAJ, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale cumulée annuelle à ce jour des retours normaux, soldés et promotionnels pour l'année précédente. Le montant ne comprend pas les retours mais comprend la TVA.	[Montant des retours]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur des retours (Catégorie)	Cette mesure calcule la valeur totale des retours normaux, soldés et promotionnels au niveau de la catégorie. Le montant ne comprend pas les retours mais comprend la TVA.	[Montant des retours]
Valeur des retours (Catégorie, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des retours normaux, soldés et promotionnels au niveau de la catégorie, pour l'année précédente. Le montant ne comprend pas les retours mais comprend la TVA.	[Montant des retours]
Valeur des retours (Chaîne)	Cette mesure calcule la valeur totale des retours normaux, soldés et promotionnels au niveau de la chaîne. Le montant ne comprend pas les retours mais comprend la TVA.	[Montant des retours]
Valeur des retours (CHJ)	Cette mesure calcule la valeur des articles retournés par le client.	[Montant des retours]
Valeur des retours (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur des articles retournés par le client.	[Montant des retours]
Valeur des retours (CMJ), Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des retours normaux, soldés et promotionnels, pour l'année précédente et pour la période cumulée à ce jour. Le montant ne comprend pas les retours mais comprend la TVA.	[Montant des retours]
Valeur des retours (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur des articles retournés par le client.	[Montant des retours]
Valeur des retours (CSJ)	Cette mesure calcule la valeur des articles retournés par le client.	[Montant des retours]
Valeur des retours (Département)	Cette mesure calcule la valeur totale des retours normaux, soldés et promotionnels au niveau du département. Le montant ne comprend pas les retours mais comprend la TVA.	[Montant des retours]
Valeur des retours (Département, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des retours normaux, soldés et promotionnels au niveau du département, pour l'année précédente. Le montant ne comprend pas les retours mais comprend la TVA.	[Montant des retours]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur des retours (Entreprise)	Cette mesure calcule la valeur totale des retours normaux, soldés et promotionnels au niveau de l'entreprise. Le montant ne comprend pas les retours mais comprend la TVA.	[Montant des retours]
Valeur des retours (Entreprise, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des retours normaux, soldés et promotionnels au niveau de l'entreprise, pour l'année précédente. Le montant ne comprend pas les retours mais comprend la TVA.	[Montant des retours]
Valeur des retours (Groupe)	Cette mesure calcule la valeur totale des retours normaux, soldés et promotionnels au niveau du groupe. Le montant ne comprend pas les retours mais comprend la TVA.	[Montant des retours]
Valeur des retours (Groupe, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des retours normaux, soldés et promotionnels au niveau du groupe, pour l'année précédente. Le montant ne comprend pas les retours mais comprend la TVA.	[Montant des retours]
Valeur des retours (Jour)	Cette mesure calcule la valeur des articles retournés par le client.	[Montant des retours]
Valeur des retours (Local)	Cette mesure calcule la valeur des articles retournés par le client, affichée dans la devise locale du magasin.	[Montant des retours (Local)]
Valeur des retours (Plan STD, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des retours normaux, soldés et promotionnels. Le montant ne comprend pas les retours mais comprend la TVA.	[Montant des retours]
Valeur des retours (Semaine précédente)	Cette mesure calcule la valeur des articles retournés par le client.	[Montant des retours]
Valeur des retours (Site, Calendrier (MU))	Cette mesure calcule la valeur des retours, d'après les ventes de transaction, par site, pour la période sélectionnée.	[Montant des retours]
Valeur des retours (Sous-catégorie)	Cette mesure calcule la valeur totale des retours normaux, soldés et promotionnels au niveau de la sous-catégorie. Le montant ne comprend pas les retours mais comprend la TVA.	[Montant des retours]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur des retours (Sous-catégorie, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des retours normaux, soldés et promotionnels au niveau de la sous-catégorie, pour l'année précédente. Le montant ne comprend pas les retours mais comprend la TVA.	[Montant des retours]
Valeur des retours (Zone)	Cette mesure calcule la valeur totale des retours normaux, soldés et promotionnels au niveau de la zone. Le montant ne comprend pas les retours mais comprend la TVA.	[Montant des retours]
Valeur des retours aux fournisseurs (PV) du PO	Cette mesure calcule le prix de vente total du plan original des articles devant être retournés au fournisseur pour une raison quelconque.	[Montant des retours aux fournisseurs (PV) du PO]
Valeur du profit normal	Cette mesure calcule le profit gagné sur les ventes normales.	[Montant profit]
Valeur du profit sur les soldes	Cette mesure calcule le profit gagné sur les ventes soldées.	[Montant profit]
Valeur du profit sur promotion	Cette mesure calcule le profit gagné sur les ventes promotionnelles.	[Montant profit]
Valeur du SDI premier de la gamme	Cette mesure système calcule la valeur du stock disponible initial.	FirstInRange([Montant du PV du SDI])
Valeur du SDI premier de la gamme - Chiffre d'affaires cumulé prévu	Cette mesure système calcule la différence cumulée entre la valeur du SDI et le chiffre d'affaires prévu.	(([Valeur du SDI premier de la gamme] - [Chiffre d'affaires cumulé prévu])
Valeur du stock de FP projeté (DP PA)	Cette mesure calcule la valeur du stock de fin du plan actuel en utilisant la valeur du stock DP du plan actuel.	((([Valeur vente DP PA] + [Réceptions totales PA]) - [Réduction totale des stocks PA]) - [Valeur de marge brute PA])
Valeur du stock de FP projeté (SDI)	Cette mesure calcule la valeur prévue du stock de fin en utilisant la valeur du stock DP réelle.	((([Valeur vente du SDI] + [Réceptions totales PA]) - ([Réduction totale des stocks PA] + [Valeur de marge brute PA]))
Valeur moyenne des ventes normales (Période en jours)	Cette mesure calcule la valeur moyenne des ventes normales pour une période d'évaluation exprimée en jours.	[Quantité moyenne des ventes brutes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur moyenne du prix de vente (Local)	Cette mesure calcule la valeur moyenne du prix de vente d'un article en se basant sur le total des ventes et de la quantité unitaire vendue, affichée dans la devise locale du magasin.	$\frac{[\text{Chiffre d'affaires (Local)}]}{[\text{Ventes en quantité}]}$
Valeur moyenne du prix de vente normal (Local)	Cette mesure calcule la valeur moyenne du prix de vente normal d'un article en se basant sur le total des ventes normales et de la quantité unitaire vendue, affichée dans la devise locale du magasin.	$\frac{[\text{Chiffre d'affaires normal (Local)}]}{[\text{Ventes en quantité}]}$
Valeur moyenne du prix de vente promotionnel	Cette mesure calcule le prix moyen d'un article en promotion en se basant sur le total des ventes promotionnelles et sur la quantité d'unités vendues.	$\frac{[\text{Chiffre d'affaires promotionnel}]}{[\text{Ventes promotionnelles en quantité}]}$
Valeur moyenne du prix de vente promotionnel (Local)	Cette mesure calcule la valeur moyenne du prix de vente promotionnel d'un article en se basant sur le total des ventes normales et de la quantité unitaire vendue, affichée dans la devise locale du magasin.	$\frac{[\text{Chiffre d'affaires promotionnel (Local)}]}{[\text{Ventes en quantité}]}$
Valeur remise au personnel sur les packs	Cette mesure calcule le montant de la remise au personnel, ventes de packs.	[Montant de la remise au personnel sur les packs]
Valeur remise au personnel sur les packs (Local)	Cette mesure calcule le montant de la remise au personnel, ventes de packs, en devise locale.	[Montant de la remise au personnel sur les packs (Local)]
Valeur totale des engagements	Cette mesure calcule la valeur vente de base des unités du solde du contrat, des unités en commande et des unités du stock disponible.	$(([\text{Valeur totale du SDC}] + [\text{Valeur vente des commandes}]) + [\text{Valeur vente du stock disponible final}])$
Valeur totale du SDC	Cette mesure calcule la valeur vente de base du solde du contrat.	$(([\text{Quantité du contrat}] - [\text{Quantité des commandes avec contrat}]) * [\text{Valeur achat moyenne de contrat}])$
Valeur unitaire du coût de contrat	Cette mesure calcule le coût du contrat par unité.	$\frac{[\text{Valeur achat contrat}]}{[\text{Quantité du contrat}]}$
Valeur vente annulation des commandes PA	Cette mesure calcule la valeur du plan actuel des commandes annulées.	[Montant du prix de vente des annulations de commandes PA]
Valeur vente d'ajustement du SD	Cette mesure calcule la valeur vente des ajustements du stock disponible effectués après une seule unité de stock.	[Montant du prix de vente d'ajustement du SD]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur vente de DP PO	Cette mesure calcule la valeur vente du stock disponible du plan original au début de la période sélectionnée.	[Montant du prix de vente du DP PO]
Valeur vente de DP PO (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente du stock disponible du plan original au début de la période sélectionnée, pour l'année précédente.	[Montant du prix de vente du DP PO]
valeur vente de DP PO (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur vente cumulée annuelle à ce jour du stock disponible du plan original au début de la période sélectionnée.	[Montant du prix de vente du DP PO]
Valeur vente de DP PO (Catégorie)	Cette mesure calcule la valeur vente du stock disponible du plan original au début de la période sélectionnée, au niveau de la catégorie.	[Montant du prix de vente du DP PO]
Valeur vente de DP PO (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur vente du stock disponible du plan original au début de la période sélectionnée, pour la période cumulée.	[Montant du prix de vente du DP PO]
Valeur vente de DP PO (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur vente du stock disponible du plan original pour la saison couverte par le plan à ce jour, au début de la période sélectionnée.	[Montant du prix de vente du DP PO]
Valeur vente de DP PO (Département)	Cette mesure calcule la valeur vente du stock disponible du plan original au début de la période sélectionnée, au niveau du département.	[Montant du prix de vente du DP PO]
Valeur vente de DP PO (Entreprise)	Cette mesure calcule la valeur vente du stock disponible du plan original au début de la période sélectionnée, au niveau de l'entreprise.	[Montant du prix de vente du DP PO]
Valeur vente de DP PO (Groupe)	Cette mesure calcule la valeur vente du stock disponible du plan original au début de la période sélectionnée, au niveau du groupe.	[Montant du prix de vente du DP PO]
Valeur vente de FP PO	Cette mesure calcule la valeur vente du stock disponible du plan original à la fin de la période sélectionnée.	[Montant du prix de vente FP du PO]
Valeur vente de FP PO (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible du plan original à la fin d'une période donnée.	[Montant du prix de vente FP du PO]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur vente de FP PO (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur vente cumulée annuelle à ce jour du stock disponible du plan original à la fin de la période sélectionnée.	[Montant du prix de vente du DP PO]
Valeur vente de FP PO (Catégorie)	Cette mesure calcule la valeur vente du stock disponible du plan original à la fin de la période sélectionnée, au niveau de la catégorie.	[Montant du prix de vente FP du PO]
Valeur vente de FP PO (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur vente de la période cumulée du stock disponible du plan original à la fin de la période sélectionnée.	[Montant du prix de vente du DP PO]
valeur vente de FP PO (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur vente de la saison couverte par le plan à ce jour du stock disponible du plan original à la fin de la période sélectionnée.	[Montant du prix de vente du DP PO]
Valeur vente de FP PO (Département)	Cette mesure calcule la valeur vente du stock disponible du plan original à la fin de la période sélectionnée.	[Montant du prix de vente FP du PO]
Valeur vente de FP PO (Entreprise)	Cette mesure calcule la valeur vente du stock disponible du plan original à la fin de la période sélectionnée.	[Montant du prix de vente FP du PO]
Valeur vente de FP PO (Groupe)	Cette mesure calcule la valeur vente du stock disponible du plan original à la fin de la période sélectionnée.	[Montant du prix de vente FP du PO]
Valeur vente de FP PO (SUM)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible du plan original sur la durée d'une période donnée.	[Montant du prix de vente FP du PO]
Valeur vente des articles reçus du PO	Cette mesure calcule la valeur vente du plan original d'un article effectivement reçu.	[Montant du prix de vente des articles reçus du PO]
Valeur vente des articles reçus PA	Cette mesure calcule la valeur vente du plan actuel d'un article ayant été reçu.	[Montant du prix de vente des articles reçus PA]
Valeur vente des commandes	Cette mesure calcule la valeur vente des articles en commande.	[Montant du prix de vente des commandes]
Valeur vente des commandes (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente des articles en commande, pour l'année précédente.	[Montant du prix de vente des commandes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur vente des commandes (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur vente cumulée annuelle à ce jour des articles en commande.	[Montant du prix de vente des commandes]
Valeur vente des commandes (CAJ, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente cumulée annuelle à ce jour des articles en commande, pour l'année précédente.	[Montant du prix de vente des commandes]
Valeur vente des commandes (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur vente pour la période cumulée à ce jour des articles en commande.	[Montant du prix de vente des commandes]
Valeur vente des commandes (CMJ, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente pour la période cumulée à ce jour des articles en commande, pour l'année précédente.	[Montant du prix de vente des commandes]
Valeur vente des commandes (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur vente pour la saison couverte par le plan à ce jour des articles en commande.	[Montant du prix de vente des commandes]
Valeur vente des commandes (CSJ du plan, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente pour la saison couverte par le plan à ce jour des articles en commande, pour l'année précédente.	[Montant du prix de vente des commandes]
Valeur vente des commandes PA	Cette mesure calcule la valeur du plan actuel des marchandises qui ont été commandées.	[Montant du prix de vente des commandes PA]
Valeur vente des commandes PO	Cette mesure calcule la valeur du plan original des marchandises ayant été commandées.	[Montant du prix de vente de commande du PO]
Valeur vente des réceptions	Cette mesure calcule la valeur vente des marchandises reçues.	[Montant du prix de vente des réceptions]
Valeur vente des réceptions (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente de l'année précédente d'un article devant être reçu.	[Montant du prix de vente des réceptions]
Valeur vente des réceptions (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur vente cumulée annuelle à ce jour d'un article devant être reçu.	[Montant du prix de vente des réceptions]
Valeur vente des réceptions (CAJ, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente cumulée annuelle à ce jour d'un article devant être reçu, pour l'année précédente.	[Montant du prix de vente des réceptions]
Valeur vente des réceptions (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur vente de la période cumulée d'un article devant être reçu.	[Montant du prix de vente des réceptions]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur vente des réceptions (CMJ, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente de l'année précédente d'un article devant être reçu, pour la période cumulée.	[Montant du prix de vente des réceptions]
Valeur vente des réceptions (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur vente, pour la saison couverte par le plan à ce jour, d'un article devant être reçu.	[Montant du prix de vente des réceptions]
Valeur vente des réceptions (CSJ du plan, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente de l'année précédente, pour la saison couverte par le plan à ce jour, d'un article devant être reçu.	[Montant du prix de vente des réceptions]
Valeur vente des réceptions du PO	Cette mesure calcule la valeur vente du plan original d'un article devant être reçu.	[Montant du prix de vente des réceptions PO]
Valeur vente des réceptions du PO (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur vente cumulée annuelle à ce jour du plan original d'un article devant être reçu.	[Montant du prix de vente des réceptions PO]
Valeur vente des réceptions du PO (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur vente pour la période cumulée à ce jour du plan original d'un article devant être reçu.	[Montant du prix de vente des réceptions PO]
Valeur vente des réceptions du PO (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur vente pour la saison à ce jour et le plan original d'un article devant être reçu.	[Montant du prix de vente des réceptions PO]
Valeur vente des réceptions PA	Cette mesure calcule la valeur vente du plan actuel d'un article devant être reçu.	[Montant du prix de vente des réceptions PA]
Valeur vente des réceptions PA (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur vente cumulée annuelle à ce jour et du plan actuel d'un article devant être reçu.	[Montant du prix de vente des réceptions PA]
Valeur vente des réceptions PA (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur vente pour la période cumulée à ce jour et le plan actuel d'un article devant être reçu.	[Montant du prix de vente des réceptions PA]
Valeur vente des réceptions PA (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur vente pour la saison à ce jour et le plan actuel d'un article devant être reçu.	[Montant du prix de vente des réceptions PA]
Valeur vente des retours au fournisseur PA	Cette mesure calcule le montant du prix de vente du plan actuel des articles prévus pour être retournés au fournisseur pour toute raison.	[Montant du prix de vente des retours du PA]
Valeur vente des RF	Cette mesure calcule la valeur vente totale des articles retournés au fournisseur pour une raison quelconque.	[Montant du PV du RF]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur vente des transferts	Cette mesure calcule la valeur vente des unités transférées.	[Montant du PV des transferts]
Valeur vente DP PA	Cette mesure calcule la valeur vente du stock du plan disponible au début de la période sélectionnée.	[Montant du prix de vente DP PA]
Valeur vente DP PA (Département)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible du plan actuel au début d'une période donnée, au niveau du département.	[Montant du prix de vente DP PA]
Valeur vente DP PA (Entreprise)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible du plan actuel au début d'une période donnée, au niveau de l'entreprise.	[Montant du prix de vente DP PA]
Valeur vente DP PA (Groupe)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible du plan actuel au début d'une période donnée, au niveau du groupe.	[Montant du prix de vente DP PA]
Valeur vente DP PA (Rayon)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible du plan actuel au début d'une période donnée, au niveau du rayon.	[Montant du prix de vente DP PA]
Valeur vente DP PA (Sous-catégorie)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible du plan actuel au début d'une période donnée, au niveau de la sous-catégorie.	[Montant du prix de vente DP PA]
Valeur vente du SD non disponible	Cette mesure calcule la valeur achat du stock disponible non disponible pour la vente.	[Montant du PV des stocks non disponibles]
Valeur vente du SDF (Catégorie)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible à la fin d'une période sélectionnée, en se basant sur les montants du prix de vente normal, soldé et promotionnel du stock disponible, au niveau de la catégorie.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDF (Catégorie, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible à la fin de la période sélectionnée, au niveau de la catégorie, pour l'année précédente.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDF (CSJ du plan, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente pour la saison couverte par le plan à ce jour du stock disponible à la fin de la période sélectionnée, pour l'année précédente.	[Montant du PV du SD]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur vente du SDF (Département)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible à la fin d'une période sélectionnée, en se basant sur les montants du prix de vente normal, soldé et promotionnel du stock disponible, au niveau du département.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDF (Département, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible à la fin de la période sélectionnée, au niveau du département, pour l'année précédente.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDF (Entreprise)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible à la fin d'une période sélectionnée, en se basant sur les montants du prix de vente normal, soldé et promotionnel du stock disponible, au niveau de l'entreprise.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDF (Entreprise, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible à la fin de la période sélectionnée, au niveau de l'entreprise, pour l'année précédente.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDF (Groupe)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible à la fin d'une période sélectionnée, en se basant sur les montants du prix de vente normal, soldé et promotionnel du stock disponible au niveau du groupe.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDF (Groupe, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible à la fin de la période sélectionnée, au niveau du groupe, pour l'année précédente.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDF (Semaine précédente) (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente du stock disponible au début de la période sélectionnée, pour la semaine et l'année précédentes.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDF (SUM)	Cette mesure calcule la valeur vente totale pour tout le stock disponible sur une période de temps sélectionnée.	[Montant du PV du SD]
valeur vente du SDF (SUM) (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente totale pour tout le stock disponible sur une période de temps sélectionnée de l'année dernière.	[Montant du PV du SD]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur vente du SDI	Cette mesure calcule la valeur vente du stock disponible au début de la période sélectionnée.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDI (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible au début de la période sélectionnée, pour l'année précédente.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDI (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur vente cumulée annuelle à ce jour pour le stock disponible au début de la période sélectionnée.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDI (CAJ, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente cumulée annuelle à ce jour pour le stock disponible au début de la période sélectionnée, pour l'année précédente.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDI (Catégorie)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible au début d'une période sélectionnée, en se basant sur les montants du prix de vente normal, soldé et promotionnel du stock disponible, au niveau de la catégorie.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDI (Catégorie, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible au début de la période sélectionnée, au niveau de la catégorie, pour l'année précédente.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDI (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur vente pour la période cumulée à ce jour du stock disponible au début de la période sélectionnée.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDI (CMJ, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente sur la période cumulée à ce jour pour le stock disponible au début de la période sélectionnée, pour l'année précédente.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDI (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur vente pour la saison couverte par le plan à ce jour du stock disponible au début de la période sélectionnée.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDI (CSJ du plan, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente de la saison couverte par le plan à ce jour pour le stock disponible au début de la période sélectionnée, pour l'année précédente.	[Montant du PV du SD]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur vente du SDI (Département)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible au début d'une période sélectionnée, en se basant sur les montants du prix de vente normal, soldé et promotionnel du stock disponible, au niveau du département.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDI (Département, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible au début de la période sélectionnée, au niveau du département, pour l'année précédente.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDI (Entreprise)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible au début d'une période sélectionnée, en se basant sur les montants du prix de vente normal, soldé et promotionnel du stock disponible, au niveau de l'entreprise.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDI (Entreprise, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible au début de la période sélectionnée, au niveau de l'entreprise, pour l'année précédente.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDI (Groupe)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible au début d'une période sélectionnée, en se basant sur les montants du prix de vente normal, soldé et promotionnel du stock disponible, au niveau du groupe.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDI (Groupe, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible au début de la période sélectionnée, au niveau du groupe, pour l'année précédente.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDI (Sous-catégorie)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible au début d'une période sélectionnée, en se basant sur les montants du prix de vente normal, soldé et promotionnel du stock disponible, au niveau de la sous-catégorie.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDI (Sous-catégorie, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible au début d'une période sélectionnée, en se basant sur les montants du prix de vente normal, soldé et promotionnel du stock disponible, au niveau de la sous-catégorie, pour l'année précéden	[Montant du PV du SD]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur vente du stock disponible final	Cette mesure calcule la valeur vente du stock disponible à la fin de la période sélectionnée.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du stock disponible final (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente du stock disponible au début de la période sélectionnée, pour l'année précédente.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du stock disponible final (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur vente cumulée annuelle à ce jour du stock disponible à la fin de la période sélectionnée.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du stock disponible final (CAJ, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente cumulée annuelle à ce jour du stock disponible à la fin de la période sélectionnée, pour l'année précédente.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du stock disponible final (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur vente pour la période cumulée à ce jour du stock disponible à la fin de la période sélectionnée.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du stock disponible final (CMJ, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente pour la période cumulée du stock disponible au début de la période sélectionnée, pour l'année précédente.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du stock disponible final (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur vente pour la saison couverte par le plan à ce jour du stock disponible à la fin de la période sélectionnée.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du stock disponible final (Jour précédent)	Cette mesure calcule la valeur vente du stock disponible au début de la période sélectionnée, pour le jour précédent.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du stock disponible final (Semaine précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente du stock disponible au début de la période sélectionnée, pour la semaine précédente.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente en transit	Cette mesure calcule la valeur vente du stock actuellement en transit.	[Montant du prix de vente en transit]
Valeur vente FP PA	Cette mesure calcule la valeur vente du stock du plan disponible à la fin de la période sélectionnée.	[Montant du prix de vente FP PA]
Valeur vente FP PA (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur vente cumulée annuelle à ce jour du stock du plan disponible à la fin de la période sélectionnée.	[Montant du prix de vente FP PA]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur vente FP PA (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur vente pour la période cumulée à ce jour du stock du plan disponible à la fin de la période sélectionnée.	[Montant du prix de vente FP PA]
Valeur vente FP PA (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur vente pour la saison couverte par le plan à ce jour du stock du plan disponible à la fin de la période sélectionnée.	[Montant du prix de vente FP PA]
Valeur vente FP PA (SUM)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible du plan sur la durée d'une période donnée.	[Montant du prix de vente FP PA]
Valeur vente moyenne	Cette mesure calcule la valeur vente moyenne d'un article en se basant sur les ventes totales et la quantité d'unités vendues.	(([Chiffre d'affaires] / [Ventes en quantité])
Valeur vente moyenne (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur vente moyenne cumulée annuelle à ce jour pour un article.	(([Chiffre d'affaires (CAJ)] / [Ventes en quantité (CAJ)])
Valeur vente moyenne (CHJ)	Cette mesure calcule la valeur vente moyenne sur la période cumulée à ce jour pour un article, par jour.	(([Chiffre d'affaires (CHJ)] / [Ventes en quantité (CHJ)])
Valeur vente moyenne (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur vente moyenne sur la période cumulée à ce jour pour un article, par semaine.	(([Chiffre d'affaires (CMJ)] / [Ventes en quantité (CMJ)])
Valeur vente moyenne de stock PO	Cette mesure calcule la valeur moyenne du stock du plan original.	((([Valeur vente de DP PO] + [Valeur vente de FP PO (SUM)]) / ([Nombre de semaines avec stock du PO] + 1))
Valeur vente moyenne des stocks	Cette mesure calcule la valeur vente moyenne des stocks.	((([Valeur vente du SDI] + [Valeur vente du SDF (SUM)]) / ([Nombre de semaines avec stock] + 1))
Valeur vente moyenne des stocks (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente moyenne du stock de l'année précédente.	((([Valeur vente du SDI (Année précédente)] + [valeur vente du SDF (SUM) (Année précédente)]) / ([Nombre de semaines avec stock (Année précédente)] + 1))

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur vente moyenne du marché	Cette mesure calcule la valeur vente moyenne du marché en se basant sur les ventes du marché et la quantité totale d'unités de marché vendues.	$([\text{Chiffre d'affaires du marché}] / [\text{Ventes en quantité du marché}])$
Valeur vente moyenne du stock disponible final	Cette mesure calcule le prix moyen du stock basé sur le département de la valeur disponible de fin par les unités disponibles du stock disponible final.	$([\text{Valeur vente du stock disponible final}] / [\text{Nombre de pièces du stock disponible final}])$
Valeur vente moyenne du stock PA	Cette mesure calcule la valeur moyenne du stock du plan actuel. Données disponibles au niveau de la sous-famille/semaine ou à un niveau supérieur.	$(([\text{Valeur vente DP PA}] + [\text{Valeur vente FP PA (SUM)}]) / ([\text{Nombre de semaines avec stock du PA}] + 1))$
Valeur vente moyenne non promotionnelle	Cette mesure calcule le prix moyen des articles ne faisant pas l'objet de promotions.	$(([\text{Chiffre d'affaires}] - [\text{Chiffre d'affaires promotionnel}]) / ([\text{Ventes en quantité}] - [\text{Ventes promotionnelles en quantité}]))$
Valeur vente moyenne non promotionnelle sur le marché	Cette mesure calcule la valeur vente moyenne pour les articles du marché ne faisant pas l'objet d'une promotion, en se basant sur la différence entre les ventes et les ventes promotionnelles du marché.	$(([\text{Chiffre d'affaires du marché}] - [\text{Chiffre d'affaires promotionnel du marché}]) / ([\text{Ventes en quantité du marché}] - [\text{Ventes promotionnelles en quantité du marché}]))$
Valeur vente moyenne normale	Cette mesure calcule la valeur vente normale moyenne d'un article en se basant sur les ventes normales totales et la quantité d'unités vendues.	$([\text{Chiffre d'affaires normal}] / [\text{Ventes en quantité normales}])$
Valeur vente moyenne promotionnelle sur le marché	Cette mesure calcule la valeur vente moyenne du marché en se basant sur les ventes promotionnelles du marché et la quantité totale d'unités promotionnelles du marché vendues.	$([\text{Chiffre d'affaires promotionnel du marché}] / [\text{Ventes promotionnelles en quantité du marché}])$
Valeur vente nette moyenne	Cette mesure calcule la valeur vente moyenne d'un article en se basant sur les ventes nettes totales et la quantité d'unités vendues.	$(([\text{Chiffre d'affaires}] - [\text{Valeur des retours}]) / ([\text{Ventes en quantité}] - [\text{Unités retournées}]))$
Valeur vente unitaire	Cette mesure calcule la valeur vente unitaire.	$[\text{Prix de vente unitaire moyen}]$
Variation de la moyenne des ventes par magasin p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule le pourcentage de variation de la moyenne des ventes par magasin au niveau du site par rapport à l'année précédente.	$([\text{Chiffre d'affaires moyen par magasin}] - [\text{Chiffre d'affaires moyen par magasin (Année précédente)}])$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Variation des coûts nets-nets par magasin p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule la variation du coût net-net par magasin participant à l'offre par rapport à l'année précédente.	$([\text{Coût net-net par magasin}] - [\text{Coût net-net par magasin (Année précédente)}])$
Variation du % de contribution du chiffre d'affaires au groupe (Année précédente)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total du groupe pour cette année par rapport à l'année précédente.	$([\% \text{ Contribution du chiffre d'affaires au groupe}] - [\% \text{ Contribution du chiffre d'affaires au groupe (Année précédente)}])$
Variation du % de contribution du profit sur les coûts nets-nets au groupe p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule la variation entre la contribution en pourcentage du profit sur le coût net-net au groupe et celle du profit de l'année précédente sur le coût net-net au groupe.	$([\% \text{ Contribution du profit sur les coûts nets-nets au groupe}] - [\% \text{ Contribution du profit sur les coûts nets-nets au groupe (Année précédente)}])$
Variation du chiffre d'affaires du marché p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule la différence entre le total des ventes du marché de l'année en cours et celui de l'année précédente.	$([\text{Chiffre d'affaires du marché}] - [\text{Chiffre d'affaires du marché (Année précédente)}])$
Variation du chiffre d'affaires p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule la variation du chiffre d'affaires par rapport à l'année précédente, par semaine.	$([\text{Chiffre d'affaires}] - [\text{Chiffre d'affaires (Année précédente)}])$
Variation du profit sur les coûts nets-nets par magasin p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule la variation du profit sur le coût net-net par magasin participant à l'offre et le profit de l'année précédente sur le coût net-net par magasin participant à l'offre, en devise principale.	$([\text{Profit sur les coûts nets-nets par magasin}] - [\text{Profit sur les coûts nets-nets par magasin (Année précédente)}])$
Variation du taux de précision des livraisons	Cette mesure calcule l'écart du taux de précision des livraisons du fournisseur par rapport à l'année précédente.	$(([\text{Taux de précision des livraisons}] - [\text{Taux de précision des livraisons (Année précédente)}]) / [\text{Taux de précision des livraisons (Année précédente)}])$
Vente en quantité (Site)	Cette mesure calcule le nombre total de ventes en quantité d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau du site. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes de packs en quantité	Cette mesure calcule la quantité totale des unités de ventes de packs normales, soldées et promotionnelles.	[Quantité des ventes de packs]
Ventes en quantité	Cette mesure calcule les ventes en quantité totales d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Ventes en quantité (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total d'unités vendues d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles de l'année précédente, par semaine. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Après-période)	Cette mesure calcule le nombre total de ventes en quantité pour l'après-période sélectionnée. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Article)	Cette mesure calcule le nombre total de ventes en quantité d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau de l'article. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Avant-période)	Cette mesure calcule le nombre total de ventes en quantité pour l'avant-période sélectionnée. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (CAJ)	Cette mesure calcule les ventes d'unités cumulées annuelles à ce jour, en se basant sur les unités de ventes normales, soldées et promotionnelles. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Catégorie)	Cette mesure calcule le nombre total de ventes en quantité d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau de la catégorie. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Catégorie, Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total d'unités vendues d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles de l'année précédente au niveau de la catégorie. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Catégorie, Semaine précédente)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total de la catégorie, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles pour la semaine précédente. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Ventes en quantité (Chaîne)	Cette mesure calcule le nombre total de ventes en quantité d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau de la chaîne. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Chaîne, Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total d'unités vendues d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles de l'année précédente au niveau de la chaîne. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Chaîne, Semaine précédente)	Cette mesure calcule le nombre total d'unités vendues en se basant sur les ventes d'unités normales, soldées et promotionnelles, pour la semaine précédente, au niveau de la chaîne. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (CHJ)	Cette mesure calcule les ventes d'unités hebdomadaires cumulées à ce jour, en se basant sur les unités de ventes normales, soldées et promotionnelles. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (CMJ)	Cette mesure calcule le nombre de ventes en quantité sur la période cumulée d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (CSJ)	Cette mesure calcule le nombre total de ventes en quantité d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles pour la saison à ce jour. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Département)	Cette mesure calcule le nombre total de ventes en quantité d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau du département. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Ventes en quantité (District)	Cette mesure calcule le nombre total de ventes en quantité d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau du district. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (District, Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total d'unités vendues d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles de l'année précédente au niveau du district. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (District, Semaine précédente)	Cette mesure calcule le nombre total d'unités vendues en se basant sur les ventes d'unités normales, soldées et promotionnelles, pour la semaine précédente, au niveau du district. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Durée, Org)	Cette mesure calcule le nombre total d'unités vendues d'après les ventes ordinaires, soldées et promotionnelles. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Entreprise, Année précédente)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total de l'entreprise pour l'année précédente, d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Entreprise, Semaine précédente)	Cette mesure calcule le nombre total d'unités vendues en se basant sur les ventes d'unités normales, soldées et promotionnelles, pour la semaine précédente, au niveau de l'entreprise. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Groupe)	Cette mesure calcule le nombre total de ventes en quantité d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau du groupe. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Ventes en quantité (Jour)	Cette mesure calcule le nombre total de ventes en quantité d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles d'un jour. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Mois précédent)	Cette mesure calcule le total des unités de vente en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles pour la période précédente. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Période)	Cette mesure calcule le nombre total de ventes en quantité pour la période sélectionnée. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Région)	Cette mesure calcule le nombre total de ventes en quantité d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau de la région. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Région, Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total d'unités vendues d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles de l'année précédente au niveau de la région. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Région, Semaine précédente)	Cette mesure calcule le nombre total d'unités vendues en se basant sur les ventes d'unités normales, soldées et promotionnelles, pour la semaine précédente, au niveau de la région. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Segment)	Cette mesure calcule le nombre total de ventes en quantité d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau du segment. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Ventes en quantité (Semaine précédente)	Cette mesure calcule le nombre total d'unités vendues en se basant sur les ventes d'unités normales, soldées et promotionnelles, pour la semaine précédente, par semaine. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Site) (MF)	Cette mesure calcule le total des ventes en quantité pour la période sélectionnée (MF), par site. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Site, Année précédente) (MF)	Cette mesure calcule le total des ventes en quantité de l'année précédente dans la période sélectionnée (MF), par site. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Site, Jour) (MF)	Cette mesure calcule le nombre total de ventes en quantité ordinaires, soldées et promotionnelles aux niveaux du site et du jour. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA. Cette mesure ne prend pas non plus en compte le modèle.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Site, Semaine précédente) (MF)	Cette mesure calcule le total des ventes en quantité de la semaine précédente dans la période sélectionnée (MF), par site. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Sous-catégorie)	Cette mesure calcule le nombre total de ventes en quantité d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau de la sous-catégorie. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Zone)	Cette mesure calcule le nombre total de ventes en quantité d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau de la zone. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Ventes en quantité (Zone, Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total d'unités vendues d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles de l'année précédente au niveau de la zone. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Zone, Semaine précédente)	Cette mesure calcule le nombre total d'unités vendues en se basant sur les ventes d'unités normales, soldées et promotionnelles pour la semaine précédente, au niveau de la zone. Cette quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité cumulées prévues	Cette mesure système calcule les ventes en quantité cumulées prévues.	RunningSum([Quantité des ventes prévisionnelles])
Ventes en quantité du marché	Cette mesure calcule la quantité totale d'unités de marché vendues.	[Ventes en quantité du marché]
Ventes en quantité du marché (Année précédente)	Cette mesure calcule la quantité totale d'unités de marché vendues l'année précédente.	[Ventes en quantité du marché]
Ventes en quantité du marché (FDM CRMA)	Cette mesure calcule la quantité totale d'unités de marché vendues au FDM CRMA (zone de marché de niveau 1).	[Ventes en quantité du marché]
Ventes en quantité du marché (FDM CRMA, (Année précédente))	Cette mesure calcule la quantité totale d'unités de marché vendues au niveau FDM CRMA (zone de marché de niveau 1), pour l'année précédente.	[Ventes en quantité du marché]
Ventes en quantité du marché (Food CRMA)	Cette mesure calcule la quantité totale d'unités de marché vendues au niveau de Food CRMA (zone de marché de niveau 2).	[Ventes en quantité du marché]
Ventes en quantité du marché (Food CRMA, (Année précédente))	Cette mesure calcule la quantité totale d'unités de marché vendues au niveau de Food CRMA (zone de marché de niveau 2), pour l'année précédente.	[Ventes en quantité du marché]
Ventes en quantité du marché (Mois précédent)	Cette mesure calcule la quantité totale d'unités de marché vendues au cours de la période précédente, par semaine.	[Ventes en quantité du marché]
Ventes en quantité du marché (RMA)	Cette mesure calcule la quantité totale d'unités de marché vendues au niveau du RMA (zone de marché de niveau 3).	[Ventes en quantité du marché]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Ventes en quantité du marché (RMA, (Année précédente))	Cette mesure calcule la quantité totale d'unités de marché vendues au niveau RMA (zone de marché de niveau 3), pour l'année précédente.	[Ventes en quantité du marché]
Ventes en quantité du marché (Semaine précédente)	Cette mesure calcule la quantité totale d'unités de marché vendues au cours de la semaine précédente, par semaine.	[Ventes en quantité du marché]
Ventes en quantité du PO (CAJ)	Cette mesure calcule, par semaine, les ventes en quantité annuelles cumulées à ce jour du plan original, d'après les ventes en quantité normales, soldées et promotionnelles. La quantité est nette, hors retours.	[Quantité ventes PO]
Ventes en quantité en journées d'approvisionnement	Cette mesure calcule les journées d'approvisionnement en se basant sur la quantité du stock disponible actuel p/r au nombre moyen d'unités vendues pour la période d'évaluation sélectionnée.	$\left(\frac{\text{[Nombre de pièces du stock disponible final (Jour précédent)]}}{\text{[Valeur moyenne des ventes normales (Période en jours)]}} \right)$
Ventes en quantité en journées d'approvisionnement (Dynamique)	Cette mesure calcule les journées d'approvisionnement en se basant sur la quantité du stock disponible actuel p/r au nombre moyen d'unités vendues pour la période d'évaluation sélectionnée.	$\left(\frac{\text{[Nombre de pièces du stock disponible final (Jour précédent)]}}{\text{[Ventes en quantité normales moyennes (Période en jours) (Dynamique)]}} \right)$
Ventes en quantité en semaines d'approvisionnement	Cette mesure calcule les semaines d'approvisionnement en se basant sur le stock disponible actuel p/r au nombre moyen d'unités vendues pour la période d'évaluation sélectionnée.	$\left(\frac{\text{[Nombre de pièces du stock disponible final]}}{\text{[Ventes en quantité normales moyennes (Période en jours)]}} \right)$
Ventes en quantité en semaines d'approvisionnement (Dynamique)	Cette mesure calcule les semaines d'approvisionnement en se basant sur le stock disponible actuel p/r au nombre moyen d'unités vendues pour la période d'évaluation sélectionnée.	$\left(\frac{\text{[Nombre de pièces du stock disponible final (Semaine précédente)]}}{\text{[Ventes en quantité normales moyennes (Période en semaines) (Dynamique)]}} \right)$
Ventes en quantité événementielles du marché	Cette mesure calcule le total des ventes unitaires pour tout article en position vedette, en rayon et/ou avec des réductions du prix.	[Unité ventes événementielles de marché]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Ventes en quantité moyennes par transaction	Cette mesure calcule les ventes en quantité moyennes par transaction d'après le total des ventes en quantité et le nombre de transactions ventes. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	$([Ventes\ en\ quantité] / [Nombre\ de\ transactions\ ventes])$
Ventes en quantité normales	Cette mesure calcule le total des ventes en quantité normales. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité normales moyennes (Période en jours)	Cette mesure calcule les ventes en quantité normales moyennes pour une période d'évaluation exprimée en semaines.	[Quantité moyenne des ventes brutes]
Ventes en quantité normales moyennes (Période en jours) (Dynamique)	Cette mesure calcule le nombre de ventes en quantité normales moyennes pour une période d'évaluation exprimée en jours.	[Quantité moyenne des ventes brutes]
Ventes en quantité normales moyennes (Période en semaines) (Dynamique)	Cette mesure calcule le nombre de ventes en quantité normales moyennes pour une période d'évaluation exprimée en semaines.	[Quantité moyenne des ventes brutes]
Ventes en quantité PA	Cette mesure calcule le nombre total d'unités vendues du plan, en se basant sur les unités de ventes normales, soldées et promotionnelles du plan. L'inclusion des retours dépend de la source de données.	[Quantité des ventes PA]
Ventes en quantité PA (Année précédente)	Cette mesure calcule la quantité d'unités de ventes du plan pour l'année précédente, exprimée en semaines. L'inclusion des retours dépend de la source de données.	[Quantité des ventes PA]
Ventes en quantité PA (Catégorie)	Cette mesure calcule le nombre total d'unités de vente de la catégorie pour le plan actuel, en se basant sur la quantité de ventes normales, soldées et promotionnelles. Cela s'entend hors retours.	[Quantité des ventes PA]
Ventes en quantité PA (Chaîne)	Cette mesure calcule la quantité d'unités de vente du plan au niveau de la chaîne. L'inclusion des retours dépend de la source de données.	[Quantité des ventes PA]
Ventes en quantité PA (CMJ)	Cette mesure calcule les unités de vente du plan actuel cumulées mensuelles à ce jour, en se basant sur les quantités de ventes normales, soldées et promotionnelles. Cela s'entend hors retours.	[Quantité des ventes PA]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Ventes en quantité PA (CSJ du plan)	Cette mesure calcule les unités de vente du plan actuel pour la saison couverte par le plan à ce jour, en se basant sur les quantités de ventes normales, soldées et promotionnelles. Cela s'entend hors retours.	[Quantité des ventes PA]
Ventes en quantité PA (Département)	Cette mesure calcule la quantité d'unités de vente du plan au niveau du département. L'inclusion des retours dépend de la source de données.	[Quantité des ventes PA]
Ventes en quantité PA (District)	Cette mesure calcule la quantité d'unités de vente du plan au niveau du district. L'inclusion des retours dépend de la source de données.	[Quantité des ventes PA]
Ventes en quantité PA (Entreprise)	Cette mesure calcule le nombre total d'unités de vente de l'entreprise pour le plan actuel, en se basant sur la quantité de ventes normales, soldées et promotionnelles. Cela s'entend hors retours.	[Quantité des ventes PA]
Ventes en quantité PA (Groupe)	Cette mesure calcule le nombre total d'unités de vente du groupe pour le plan actuel, en se basant sur la quantité de ventes normales, soldées et promotionnelles. Cela s'entend hors retours.	[Quantité des ventes PA]
Ventes en quantité PA (Région)	Cette mesure calcule la quantité d'unités de vente du plan au niveau de la région. L'inclusion des retours dépend de la source de données.	[Quantité des ventes PA]
Ventes en quantité PA (Semaine précédente)	Cette mesure calcule la quantité d'unités de ventes du plan pour la semaine précédente, exprimée en semaines. L'inclusion des retours dépend de la source de données.	[Quantité des ventes PA]
Ventes en quantité PA (Site)	Cette mesure calcule la quantité d'unités de vente du plan au niveau du site. L'inclusion des retours dépend de la source de données.	[Quantité des ventes PA]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Ventes en quantité PA (Zone)	Cette mesure calcule le nombre total d'unités vendues du plan, en se basant sur les unités de ventes normales, soldées et promotionnelles du plan. L'inclusion des retours dépend de la source de données.	[Quantité des ventes PA]
Ventes en quantité prévues	Cette mesure calcule les ventes en quantité prévues.	[Quantité des ventes prévisionnelles]
Ventes promotionnelles en quantité	Cette mesure calcule la quantité unitaire totale des articles en promotion vendus. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes promotionnelles en quantité (Articles)	Cette mesure calcule la quantité d'unités totale de ventes promotionnelles, par article.	[Quantité ventes]
Ventes promotionnelles en quantité (Site)	Cette mesure calcule la quantité totale d'unités de ventes promotionnelles, par site.	[Quantité ventes]
Ventes promotionnelles en quantité du marché	Cette mesure calcule le total des ventes unitaires pour tout article en position vedette.	[Unité ventes promotionnelles de marché]
Ventes promotionnelles en quantité du marché (Année précédente)	Cette mesure calcule le total des ventes unitaires pour tout article en position vedette, pour l'année précédente.	[Unité ventes promotionnelles de marché]

Annexe G – Liste des mesures – opérations magasin

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Contribution de la valeur de démarque à l'entreprise	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage des démarques aux démarques totales de l'entreprise.	$\frac{[\text{Valeur de démarque}]}{[\text{Valeur de démarque (Entreprise)}]}$
% Contribution de la valeur de démarque de soldes au chiffre d'affaires net	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage des ventes de démarque des soldes nettes aux ventes nettes.	$\frac{[\text{Valeur de démarque des soldes}]}{[\text{Chiffre d'affaires}]}$
% Contribution de la valeur de démarque normale au chiffre d'affaires net	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage des ventes de démarque normales au chiffre d'affaires net.	$\frac{[\text{Valeur de démarque normale}]}{[\text{Chiffre d'affaires}]}$
% Contribution de la valeur des démarques promotionnelles au chiffre d'affaires net	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage de la valeur des démarques promotionnelles au chiffre d'affaires net.	$\frac{[\text{Valeur de démarque promotionnelle}]}{[\text{Chiffre d'affaires}]}$
% Contribution de la valeur des retours au site (MU)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage de la valeur des retours à la valeur totale des articles retournés sur un site au cours de la période de temps sélectionnée.	$\frac{[\text{Valeur des retours}]}{[\text{Valeur des retours (Site, Calendrier (MU))}]}$
% Contribution de la valeur des retours au soumissionnaire à la journée (MU)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage des retours au soumissionnaire au nombre total de retours aux soumissionnaires, par site, par jour.	$\frac{[\text{Valeur des retours au soumissionnaire}]}{[\text{Valeur des retours au soumissionnaire (Site, Jour) (MU)}]}$
% Contribution de la valeur des retours au soumissionnaire au site (MU)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage de la valeur des retours soumissionnaires à la valeur totale de tous les retours soumissionnaires d'un site, pour la période sélectionnée.	$\frac{[\text{Valeur des retours au soumissionnaire}]}{[\text{Valeur des retours au soumissionnaire (Site, Durée) (MU)}]}$
% Contribution de la valeur vente DP PA à la famille	Cette mesure calcule un pourcentage du stock disponible DP de chaque plan actuel par rapport au stock total disponible DP de la famille.	$\frac{[\text{Valeur vente DP PA}]}{[\text{Valeur vente DP PA (Famille)}]}$
% Contribution de la valeur vente DP PA à l'entreprise	Cette mesure calcule un pourcentage du stock disponible DP de chaque plan actuel par rapport au stock total disponible DP de l'entreprise.	$\frac{[\text{Valeur vente DP PA}]}{[\text{Valeur vente DP PA (Entreprise)}]}$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Contribution de la valeur vente DP PA au département	Cette mesure calcule un pourcentage du stock disponible en début de période de chaque plan actuel par rapport au stock total disponible de début de période du département.	$\frac{([Valeur\ vente\ DP\ PA] / [Valeur\ vente\ DP\ PA\ (Département)])}{1}$
% Contribution de la valeur vente DP PA au groupe	Cette mesure calcule un pourcentage du stock disponible DP de chaque plan actuel par rapport au stock total disponible DP du groupe.	$\frac{([Valeur\ vente\ DP\ PA] / [Valeur\ vente\ DP\ PA\ (Groupe)])}{1}$
% Contribution de la valeur vente DP PA au rayon	Cette mesure calcule un pourcentage du stock disponible en début de période de chaque plan actuel par rapport au stock total disponible de début de période du rayon.	$\frac{([Valeur\ vente\ DP\ PA] / [Valeur\ vente\ DP\ PA\ (Rayon)])}{1}$
% Contribution de la valeur vente du SDF à la société (Année précédente)	Cette mesure calcule un pourcentage du stock disponible de chaque fin de période par rapport au stock total disponible de fin de période de l'entreprise, pour l'année précédente.	$\frac{([Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final\ (Année\ précédente)] / [Valeur\ vente\ du\ SDF\ (Entreprise,\ Année\ précédente)])}{1}$
% Contribution de la valeur vente du SDF à l'entreprise	Cette mesure calcule un pourcentage du stock disponible de chaque fin de période par rapport au stock total disponible de fin de période de l'entreprise.	$\frac{([Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final] / [Valeur\ vente\ du\ SDF\ (Entreprise)])}{1}$
% Contribution de la valeur vente du SDF au département	Cette mesure calcule un pourcentage du stock disponible de chaque fin de période par rapport au stock total disponible de fin de période du département.	$\frac{([Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final] / [Valeur\ vente\ du\ SDF\ (Département)])}{1}$
% Contribution de la valeur vente du SDF au département (Année précédente)	Cette mesure calcule un pourcentage du stock disponible de chaque fin de période par rapport au stock total disponible de fin de période du département, pour l'année précédente.	$\frac{([Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final\ (Année\ précédente)] / [Valeur\ vente\ du\ SDF\ (Département,\ Année\ précédente)])}{1}$
% Contribution de la valeur vente du SDF au groupe	Cette mesure calcule un pourcentage du stock disponible de chaque fin de période par rapport au stock total disponible de fin de période du groupe.	$\frac{([Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final] / [Valeur\ vente\ du\ SDF\ (Groupe)])}{1}$
% Contribution de la valeur vente du SDF au groupe (Année précédente)	Cette mesure calcule un pourcentage du stock disponible de chaque fin de période par rapport au stock total disponible de fin de période du groupe, pour l'année précédente.	$\frac{([Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final\ (Année\ précédente)] / [Valeur\ vente\ du\ SDF\ (Groupe,\ Année\ précédente)])}{1}$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Contribution de la valeur vente du SDF au rayon	Cette mesure calcule un pourcentage du stock disponible de chaque fin de période par rapport au stock total disponible de fin de période du rayon.	$\frac{[\text{Valeur vente du stock disponible final}]}{[\text{Valeur vente du SDF (Rayon)}]}$
% Contribution de la valeur vente du SDF au rayon (Année précédente)	Cette mesure calcule un pourcentage du stock disponible de chaque début de période par rapport au stock total disponible de fin de période du rayon, pour l'année précédente.	$\frac{[\text{Valeur vente du SDI (Année précédente)}]}{[\text{Valeur vente du SDI (Rayon, Année précédente)}]}$
% Contribution de la valeur vente du SDI à la famille	Cette mesure calcule un pourcentage de chaque stock disponible de début de période par rapport au stock total disponible DP de la famille.	$\frac{[\text{Valeur vente du SDI}]}{[\text{Valeur vente du SDI (Famille)}]}$
% Contribution de la valeur vente du SDI à la famille (Année précédente)	Cette mesure calcule un pourcentage du stock disponible de chaque début de période par rapport au stock total disponible de début de période de la famille, pour l'année précédente.	$\frac{[\text{Valeur vente du SDI (Année précédente)}]}{[\text{Valeur vente du SDI (Famille, Année précédente)}]}$
% Contribution de la valeur vente du SDI à l'entreprise	Cette mesure calcule un pourcentage de chaque stock disponible de début de période par rapport au stock total disponible DP de l'entreprise.	$\frac{[\text{Valeur vente du SDI}]}{[\text{Valeur vente du SDI (Entreprise)}]}$
% Contribution de la valeur vente du SDI à l'entreprise (Année précédente)	Cette mesure calcule un pourcentage du stock disponible de chaque début de période par rapport au stock total disponible de début de période de l'entreprise, pour l'année précédente.	$\frac{[\text{Valeur vente du SDI (Année précédente)}]}{[\text{Valeur vente du SDI (Entreprise, Année précédente)}]}$
% Contribution de la valeur vente du SDI au département	Cette mesure calcule un pourcentage de chaque stock disponible de début de période par rapport au stock total disponible DP du département.	$\frac{[\text{Valeur vente du SDI}]}{[\text{Valeur vente du SDI (Département)}]}$
% Contribution de la valeur vente du SDI au département (Année précédente)	Cette mesure calcule un pourcentage du stock disponible de chaque début de période par rapport au stock total disponible de début de période du département, pour l'année précédente.	$\frac{[\text{Valeur vente du SDI (Année précédente)}]}{[\text{Valeur vente du SDI (Département, Année précédente)}]}$
% Contribution de la valeur vente du SDI au groupe	Cette mesure calcule un pourcentage de chaque stock disponible de début de période par rapport au stock total disponible DP du groupe.	$\frac{[\text{Valeur vente du SDI}]}{[\text{Valeur vente du SDI (Groupe)}]}$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Contribution de la valeur vente du SDI au groupe (Année précédente)	Cette mesure calcule un pourcentage du stock disponible de chaque début de période par rapport au stock total disponible de début de période du groupe, pour l'année précédente.	$\frac{([Valeur\ vente\ du\ SDI\ (Année\ précédente)])}{([Valeur\ vente\ du\ SDI\ (Groupe,\ Année\ précédente)])}$
% Contribution de la valeur vente du SDI au rayon	Cette mesure calcule un pourcentage de chaque stock disponible de début de période par rapport au stock total disponible DP du rayon.	$\frac{([Valeur\ vente\ du\ SDI])}{([Valeur\ vente\ du\ SDI\ (Rayon)])}$
% Contribution de la valeur vente du SDI au rayon (Année précédente)	Cette mesure calcule un pourcentage du stock disponible de chaque début de période par rapport au stock total disponible de début de période du rayon, pour l'année précédente.	$\frac{([Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final\ (Année\ précédente)])}{([Valeur\ vente\ du\ SDF\ (Rayon,\ Année\ précédente)])}$
% Contribution des pièces reçues au rayon (MU)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage de la quantité de réception fournisseur à la quantité de réception totale au niveau du rayon.	$\frac{([Unités\ reçues])}{([Pièces\ reçues\ (Rayon)\ (MU)])}$
% Contribution des promotions à la valeur vente du SDF	Cette mesure calcule la contribution du montant du prix de vente du stock disponible promotionnel au montant du prix de vente de l'ensemble du stock disponible.	$\frac{([SDF\ Promotion\ en\ valeur\ vente])}{([Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final])}$
% Contribution des soldes à la valeur vente du SDF	Cette mesure calcule la contribution du montant du prix de vente du stock disponible soldé au montant du prix de vente de l'ensemble du stock disponible.	$\frac{([SDF\ Soldes\ en\ valeur\ vente])}{([Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final])}$
% Contribution des soldes au chiffre d'affaires	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires des ventes soldées au chiffre d'affaires total.	$\frac{([Chiffre\ d'affaires\ des\ soldes])}{([Chiffre\ d'affaires])}$
% Contribution des transactions de PP pour tous les caissiers	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage des transactions de prévention des pertes traitées au nombre total de toutes les transactions de prévention des pertes traitées par tous les caissiers sur la durée.	$\frac{([Nombre\ de\ transactions\ de\ PP])}{([Nombre\ de\ transactions\ de\ PP\ (Tous\ les\ caissiers)])}$
% Contribution des transactions de PP pour tous les types de raison	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage des transactions de prévention des pertes au nombre total de toutes les transactions de prévention des pertes traitées pour toute raison.	$\frac{([Nombre\ de\ transactions\ de\ PP])}{([Nombre\ de\ transactions\ de\ PP\ (Tous\ les\ types\ de\ raison)])}$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Contribution des ventes en quantité à la semaine (Année précédente) (MF)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires de l'année précédente au chiffre d'affaires total de toutes les transactions traitées l'année précédente, pour la période sélectionnée pour ce site spécifique (MF).	$\frac{([Ventes\ en\ quantité\ (Année\ précédente)] / [Ventes\ en\ quantité\ (Site,\ Année\ précédente)\ (MF)])}{[Ventes\ en\ quantité\ (Site,\ Année\ précédente)\ (MF)]}$
% Contribution des ventes en quantité à la semaine (MF)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage des ventes en quantité aux ventes en quantité totales au cours de la période sélectionnée (MF).	$\frac{([Ventes\ en\ quantité] / [Ventes\ en\ quantité\ (Site)\ (MF)])}{[Ventes\ en\ quantité\ (Site)\ (MF)]}$
% Contribution des ventes en quantité à la semaine (Semaine précédente) (MF)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires de la semaine précédente au chiffre d'affaires total de toutes les transactions traitées la semaine précédente, pour la période sélectionnée pour ce site spécifique (MF).	$\frac{([Ventes\ en\ quantité\ (Semaine\ précédente)] / [Ventes\ en\ quantité\ (Site,\ Semaine\ précédente)\ (MF)])}{[Ventes\ en\ quantité\ (Site,\ Semaine\ précédente)\ (MF)]}$
% Contribution des ventes en quantité à la semaine précédente	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage des ventes en quantité à celles de la semaine précédente.	$\frac{([Ventes\ en\ quantité] / [Ventes\ en\ quantité\ (Semaine\ précédente)])}{[Ventes\ en\ quantité\ (Semaine\ précédente)]}$
% Contribution des ventes en quantité au site (MF)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total de toutes les transactions traitées au cours de la période sélectionnée.	$\frac{([Ventes\ en\ quantité] / [Ventes\ en\ quantité\ (Site,\ Jour)\ (MF)])}{[Ventes\ en\ quantité\ (Site,\ Jour)\ (MF)]}$
% Contribution des ventes normales à la valeur vente du SDF	Cette mesure calcule la contribution du montant du prix de vente du stock disponible normal au montant du prix de vente de l'ensemble du stock disponible.	$\frac{([SDF\ normaux\ en\ valeur\ vente] / [Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final])}{[Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final]}$
% Contribution des ventes normales au chiffre d'affaires	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires des ventes normales au chiffre d'affaires total.	$\frac{([Chiffre\ d'affaires\ normal] / [Chiffre\ d'affaires])}{[Chiffre\ d'affaires]}$
% Contribution des ventes promotionnelles au chiffre d'affaires	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires des ventes promotionnelles au chiffre d'affaires total.	$\frac{([Chiffre\ d'affaires\ promotionnel] / [Chiffre\ d'affaires])}{[Chiffre\ d'affaires]}$
% Contribution du chiffre d'affaires à la chaîne	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total au niveau de la chaîne.	$\frac{([Chiffre\ d'affaires] / [Chiffre\ d'affaires\ (Chaîne)])}{[Chiffre\ d'affaires\ (Chaîne)]}$
% Contribution du chiffre d'affaires à la chaîne (Année précédente)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires de la chaîne au cours de l'année précédente.	$\frac{([Chiffre\ d'affaires\ (Année\ précédente)] / [Chiffre\ d'affaires\ (Chaîne,\ (Année\ précédente))])}{[Chiffre\ d'affaires\ (Chaîne,\ (Année\ précédente))]}$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Contribution du chiffre d'affaires à la famille	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total de la famille.	$([\text{Chiffre d'affaires}] / [\text{Chiffre d'affaires (Famille)}])$
% Contribution du chiffre d'affaires à la famille (Année précédente)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total de la famille pour l'année précédente.	$([\text{Chiffre d'affaires (Année précédente)}] / [\text{Chiffre d'affaires (Famille, Année précédente)}])$
% Contribution du chiffre d'affaires à la région	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total au niveau de la région.	$([\text{Chiffre d'affaires}] / [\text{Chiffre d'affaires (Région)}])$
% Contribution du chiffre d'affaires à la semaine (Année précédente) (MF)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires de l'année précédente au chiffre d'affaires total de toutes les transactions traitées l'année précédente, pour la période sélectionnée pour ce site spécifique (MF).	$([\text{Chiffre d'affaires (Année précédente)}] / [\text{Chiffre d'affaires (Site, Année précédente) (MF)}])$
% Contribution du chiffre d'affaires à la semaine (MF)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total de toutes les transactions traitées au cours de la période sélectionnée pour ce site spécifique (MF).	$([\text{Chiffre d'affaires}] / [\text{Chiffre d'affaires (Site) (MF)}])$
% Contribution du chiffre d'affaires à la semaine (Semaine précédente) (MF)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires de la semaine précédente au chiffre d'affaires total de toutes les transactions traitées la semaine précédente, pour la période sélectionnée pour ce site spécifique (MF).	$([\text{Chiffre d'affaires (Semaine précédente)}] / [\text{Chiffre d'affaires (Site, Semaine précédente) (MF)}])$
% Contribution du chiffre d'affaires à la semaine précédente	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires de la semaine précédente.	$([\text{Chiffre d'affaires}] / [\text{Chiffre d'affaires (Semaine précédente)}])$
% Contribution du chiffre d'affaires à la zone	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total de la zone.	$([\text{Chiffre d'affaires}] / [\text{Chiffre d'affaires (Zone)}])$
% Contribution du chiffre d'affaires à l'entreprise	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total de l'entreprise.	$([\text{Chiffre d'affaires}] / [\text{Chiffre d'affaires (Entreprise)}])$
% Contribution du chiffre d'affaires à l'entreprise (Année précédente)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total de l'entreprise pour l'année précédente, par semaine.	$([\text{Chiffre d'affaires (Année précédente)}] / [\text{Chiffre d'affaires (Entreprise, (Année précédente))}])$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Contribution du chiffre d'affaires à tous les caissiers	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires de tous les caissiers pour le niveau Organisation et la période sélectionnée.	$([\text{Chiffre d'affaires}] / [\text{Chiffre d'affaires (Tous les caissiers)}])$
% Contribution du chiffre d'affaires au département	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total du département.	$([\text{Chiffre d'affaires}] / [\text{Chiffre d'affaires (Département)}])$
% Contribution du chiffre d'affaires au département (Année précédente)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total du département pour l'année précédente, par semaine.	$([\text{Chiffre d'affaires (Année précédente)}] / [\text{Chiffre d'affaires (Département, (Année précédente))}])$
% Contribution du chiffre d'affaires au district	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total au niveau du district.	$([\text{Chiffre d'affaires}] / [\text{Chiffre d'affaires (District)}])$
% Contribution du chiffre d'affaires au groupe	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total du groupe.	$([\text{Chiffre d'affaires}] / [\text{Chiffre d'affaires (Groupe)}])$
% Contribution du chiffre d'affaires au groupe (Année précédente)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total du groupe pour l'année précédente.	$([\text{Chiffre d'affaires (Année précédente)}] / [\text{Chiffre d'affaires (Groupe, (Année précédente))}])$
% Contribution du chiffre d'affaires au rayon	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total du rayon.	$([\text{Chiffre d'affaires}] / [\text{Chiffre d'affaires (Rayon)}])$
% Contribution du chiffre d'affaires au rayon (Année précédente)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total du rayon pour l'année précédente, par semaine.	$([\text{Chiffre d'affaires (Année précédente)}] / [\text{Chiffre d'affaires (Rayon, Année précédente)}])$
% Contribution du chiffre d'affaires au rayon (Année précédente) (MF)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total du rayon pour l'année précédente, par jour.	$([\text{Chiffre d'affaires (Année précédente)}] / [\text{Chiffre d'affaires (Rayon, Année précédente) (MF)}])$
% Contribution du chiffre d'affaires au rayon (Local)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage au total des ventes du rayon, affichée dans la devise locale du magasin.	$([\text{Chiffre d'affaires (Local)}] / [\text{Chiffre d'affaires (Rayon) (Local)}])$
% Contribution du chiffre d'affaires au rayon (MF)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total du rayon.	$([\text{Chiffre d'affaires}] / [\text{Chiffre d'affaires (Rayon) (MF)}])$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Contribution du chiffre d'affaires au site (MF)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total de toutes les transactions traitées au cours de la période sélectionnée pour ce site spécifique (MF).	$\left(\frac{[\text{Chiffre d'affaires}]}{[\text{Chiffre d'affaires (Site, Jour) (MF)}]} \right)$
% Contribution du chiffre d'affaires au site (MU)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total d'un site traité au cours de la période sélectionnée.	$\left(\frac{[\text{Chiffre d'affaires}]}{[\text{Chiffre d'affaires (Site, Calendrier (MU))}]} \right)$
% Contribution du chiffre d'affaires des transactions de PP pour tous les caissiers	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage de la valeur des transactions de prévention des pertes traitées à la valeur totale de toutes les transactions de prévention des pertes traitées par tous les caissiers sur la durée.	$\left(\frac{[\text{Chiffre d'affaires des transactions de PP}]}{[\text{Chiffre d'affaires des transactions de PP (Caissier)}]} \right)$
% Contribution du chiffre d'affaires du PO à la famille	Cette mesure calcule un pourcentage des ventes du plan original de chaque famille par rapport aux ventes du plan original de l'ensemble de son rayon.	$\left(\frac{[\text{Chiffre d'affaires PO}]}{[\text{Chiffre d'affaires PO (Famille)}]} \right)$
% Contribution du chiffre d'affaires du PO à l'entreprise	Cette mesure calcule un pourcentage des ventes du plan original de chaque famille par rapport au total des ventes du plan original de l'entreprise.	$\left(\frac{[\text{Chiffre d'affaires PO}]}{[\text{Chiffre d'affaires PO (Entreprise)}]} \right)$
% Contribution du chiffre d'affaires du PO au département	Cette mesure calcule un pourcentage des ventes du plan original de chaque famille par rapport au total des ventes du plan original du département.	$\left(\frac{[\text{Chiffre d'affaires PO}]}{[\text{Chiffre d'affaires Po (Département)}]} \right)$
% Contribution du chiffre d'affaires du PO au groupe	Cette mesure calcule un pourcentage des ventes du plan original de chaque famille par rapport au total des ventes du plan original du groupe.	$\left(\frac{[\text{Chiffre d'affaires PO}]}{[\text{Chiffre d'affaires PO (Groupe)}]} \right)$
% Contribution du chiffre d'affaires du PO au rayon	Cette mesure calcule un pourcentage des ventes du plan original de chaque famille par rapport aux ventes du plan original de l'ensemble de son rayon.	$\left(\frac{[\text{Chiffre d'affaires PO}]}{[\text{Chiffre d'affaires PO (Rayon)}]} \right)$
% Contribution du chiffre d'affaires du soumissionnaire à la journée (MU)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage des ventes au soumissionnaire au nombre total de ventes aux soumissionnaires, par site, par jour.	$\left(\frac{[\text{Chiffre d'affaires au soumissionnaire}]}{[\text{Chiffre d'affaires au soumissionnaire (Site, Jour) (MU)}]} \right)$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Contribution du chiffre d'affaires du soumissionnaire au site (MU)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires des transactions soumissionnaires à la valeur des ventes soumissionnaires totales d'un site, pour la période de temps sélectionnée.	$\left(\frac{[\text{Chiffre d'affaires au soumissionnaire}]}{[\text{Chiffre d'affaires au soumissionnaire (Site, Durée) (MU)}]} \right)$
% Contribution du chiffre d'affaires net au chiffre d'affaires du PO	Cette mesure calcule la contribution en % des ventes réelles aux ventes du plan original.	$\left(\frac{[\text{Chiffre d'affaires}]}{[\text{Chiffre d'affaires PO}]} \right)$
% Contribution du nombre de transactions de PP à tous les caissiers	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires de tous les caissiers pour le niveau Organisation et la période de temps sélectionnée.	$\left(\frac{[\text{Chiffre d'affaires}]}{[\text{Chiffre d'affaires (Tous les caissiers)}]} \right)$
% Contribution du nombre de transactions ventes à la semaine (Année précédente) (MF)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du nombre de transactions traitées par jour au cours de l'année précédente, au nombre total de transactions traitées au cours de l'année précédente de la période sélectionnée (MF).	$\left(\frac{[\text{Nombre de transactions ventes (Année précédente)}]}{[\text{Nombre des transactions ventes (Site, Année précédente) (MF)}]} \right)$
% Contribution du nombre de transactions ventes à la semaine (MF)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du nombre de transactions traitées par jour au nombre total de transactions traitées au cours de la période sélectionnée (MF).	$\left(\frac{[\text{Nombre de transactions ventes}]}{[\text{Nombre des transactions ventes (Site) (MF)}]} \right)$
% Contribution du nombre de transactions ventes à la semaine précédente	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du nombre de transactions avec ventes au nombre de transactions avec ventes de la semaine précédente.	$\left(\frac{[\text{Nombre de transactions ventes}]}{[\text{Nombre de transactions ventes (Semaine précédente)}]} \right)$
% Contribution du nombre horaire de transactions au total de la journée (MF)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du nombre de transactions traitées à l'heure au nombre total de transactions quotidiennes traitées au cours de la période sélectionnée (MF), au niveau du site.	$\left(\frac{[\text{Nombre total des transactions}]}{[\text{Nombre total des transactions (Site, Jour) (MF)}]} \right)$
% Contribution du profit à la catégorie (Année précédente) (MF)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit de l'année précédente au profit total de la catégorie de la même année, par jour.	$\left(\frac{[\text{Profit (Année précédente)}]}{[\text{Profit (Rayon, Année précédente) MF}]} \right)$
% Contribution du profit à la chaîne	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit au profit total de la chaîne.	$\left(\frac{[\text{Profit}]}{[\text{Profit (Chaîne)}]} \right)$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Contribution du profit à la région	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit au profit total de la région.	(Profit / [Profit (Région)])
% Contribution du profit à la zone	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit au profit total de la zone.	(Profit / [Profit (Zone)])
% Contribution du profit à l'entreprise	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit au profit total de l'entreprise.	(Profit / [Profit (Entreprise)])
% Contribution du profit à l'entreprise (Année précédente)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit de l'année précédente au profit total de l'entreprise pour la même année, par semaine.	([Profit (Année précédente)] / [Profit (Entreprise, Année précédente)])
% Contribution du profit au district	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit au profit total du district.	(Profit / [Profit (District)])
% Contribution du profit au rayon	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit au profit total du rayon.	(Profit / [Profit (Rayon)])
% Contribution du profit au rayon (Année précédente)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit de l'année précédente au profit total du rayon pour la même année, par semaine.	([Profit (Année précédente)] / [Profit (Rayon, Année précédente)])
% Contribution du profit au rayon (Local)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit au profit total du rayon, y compris les pertes de profit sur les retours, affiché dans la devise locale du magasin.	([Profit (Local)] / [Profit (Rayon) (Local)])
% Contribution du profit au rayon (MF)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit au profit total du rayon.	(Profit / [Profit (Rayon) MF])
% Contribution du profit PA au profit PA (Entreprise)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit du plan au profit du plan de l'entreprise.	([Profit du PA] / [Profit du PA (Entreprise)])
% Contribution du profit PA au profit PA (Rayon)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit du plan au profit du plan du rayon.	([Profit du PA] / [Profit du PA (Rayon)])
% d'articles avec ventes promotionnelles	Cette mesure calcule le pourcentage d'articles faisant l'objet de ventes promotionnelles p/r aux ventes globales.	([Nombre d'articles avec vente promotionnelles] / [Nombre d'articles avec ventes (Calendrier) (MU)])

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% d'articles saisis manuellement	Cette mesure calcule le pourcentage d'articles saisis manuellement.	$\left(\frac{[\text{Nombre d'articles saisis manuellement}]}{([\text{Nombre d'articles saisis manuellement}] + [\text{Nombre d'articles saisis manuellement}])} \right)$
% d'articles scannés	Cette mesure calcule le pourcentage d'articles scannés.	$\left(\frac{[\text{Nombre d'articles scannés}]}{([\text{Nombre d'articles scannés}] + [\text{Nombre d'articles saisis manuellement}])} \right)$
% de cartes de crédit saisies manuellement	Cette mesure calcule le pourcentage des transactions par carte de crédit ayant été saisies manuellement.	$\left(\frac{[\text{Nombre de cartes de crédit saisies manuellement}]}{([\text{Nombre de cartes de crédit saisies manuellement}] + [\text{Nombre de cartes de crédit scannées}])} \right)$
% de cartes de crédit scannées	Cette mesure calcule le pourcentage de transactions par cartes de crédit ayant été scannées.	$\left(\frac{[\text{Nombre de cartes de crédit scannées}]}{([\text{Nombre de cartes de crédit saisies manuellement}] + [\text{Nombre de cartes de crédit scannées}])} \right)$
% de jours en rupture de stock	Cette mesure calcule le pourcentage de jours qu'un article passe en rupture de stock sur le nombre total de jours sélectionnés.	$\left(\frac{[\text{Nombre de jours en rupture de stock}]}{[\text{Nombre de jours}]} \right)$
% de jours en rupture de stock par rapport au mois	Cette mesure calcule le pourcentage de durée, en jours, qu'un article passe en rupture de stock ou pendant laquelle les unités du stock disponible sont inférieures ou égales à zéro.	$\left(\frac{[\text{Nombre de jours en rupture de stock}]}{[\text{Nombre de jours (Mois)}]} \right)$
% de jours sans vente (SD≤0)	Cette mesure calcule le pourcentage de durée, en jours, durant lequel un article n'a fait l'objet d'aucune vente parce qu'il n'était pas en stock.	$\left(\frac{[\text{Nombre de jours sans vente (SD≤0)}]}{[\text{Nombre de jours}]} \right)$
% de jours sans vente (SD>0)	Cette mesure calcule le pourcentage de durée, en jours, durant lequel un article n'a fait l'objet d'aucune vente alors qu'il était en stock et disponible à la vente.	$\left(\frac{[\text{Nombre de jours sans vente (SD>0)}]}{[\text{Nombre de jours}]} \right)$
% de magasins avec ventes promotionnelles	Cette mesure calcule le pourcentage de magasins faisant l'objet de ventes promotionnelles p/r aux ventes globales.	$\left(\frac{[\text{Nombre de magasins avec ventes promotionnelles}]}{[\text{Nombre de magasins avec ventes (Calendrier) (MU)}]} \right)$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Démarque	Cette mesure calcule le pourcentage de démarque net, en divisant la valeur de démarque par le chiffre d'affaires net.	$\frac{[\text{Valeur de démarque}]}{[\text{Chiffre d'affaires}]}$
% Démarque (Année précédente)	Cette mesure calcule le pourcentage net des démarques, l'année précédente, en divisant la valeur des démarques par le chiffre d'affaires net, pour l'année précédente.	$\frac{[\text{Valeur de démarque (Année précédente)}]}{[\text{Chiffre d'affaires (Année précédente)}]}$
% Démarque (CAJ)	Cette mesure calcule le pourcentage net cumulé annuel à ce jour de démarque, en divisant la valeur nette cumulée annuelle à ce jour de démarque par le chiffre d'affaires net cumulé annuel.	$\frac{[\text{Valeur de démarque (CAJ)}]}{[\text{Chiffre d'affaires (CAJ)}]}$
% Démarque (CAJ, année précédente)	Cette mesure calcule le pourcentage net cumulé annuel à ce jour de démarque, en divisant la valeur nette cumulée annuelle à ce jour de démarque par le chiffre d'affaires net cumulé annuel à ce jour, pour l'année précédente.	$\frac{[\text{Valeur de démarque (CAJ, Année précédente)}]}{[\text{Chiffre d'affaires (CAJ, Année précédente)}]}$
% Démarque (CMJ)	Cette mesure calcule le pourcentage de démarque nette pour la période cumulée à ce jour, en divisant la valeur nette de démarque pour la période cumulée à ce jour par le chiffre d'affaires net pour la période cumulée à ce jour.	$\frac{[\text{Valeur de démarque (CMJ)}]}{[\text{Chiffre d'affaires (CMJ)}]}$
% Démarque (CMJ, Année précédente)	Cette mesure calcule le pourcentage de démarque nette pour la période cumulée à ce jour, en divisant la valeur nette de démarque pour la période cumulée à ce jour par le CA net pour la période cumulée à ce jour, pour l'année précédente.	$\frac{[\text{Valeur de démarque (CMJ, Année précédente)}]}{[\text{Chiffre d'affaires (CMJ, Année précédente)}]}$
% Démarque (CSJ du plan)	Cette mesure calcule le pourcentage de démarque nette pour la saison couverte par le plan à ce jour, en divisant la valeur nette de démarque pour la saison couverte par le plan à ce jour par le chiffre d'affaires net pour la même période.	$\frac{[\text{Valeur de démarque (CSJ du plan)}]}{[\text{Chiffre d'affaires (CSJ du plan)}]}$
% Démarque (CSJ du plan, année précédente)	Cette mesure calcule le pourcentage de démarque nette pour le CSJ, en divisant la valeur nette de démarque pour la saison couverte par le plan à ce jour par le chiffre d'affaires net pour la même période, pour l'année précédente.	$\frac{[\text{Valeur de démarque (CSJ du plan, Année précédente)}]}{[\text{Chiffre d'affaires (CSJ du plan, Année précédente)}]}$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Démarque de PO (CMJ)	Cette mesure calcule le pourcentage de démarque du PO pour la période cumulée à ce jour, en divisant les ventes de démarque du plan original pour la période cumulée à ce jour par le chiffre d'affaires du PO pour la période cumulée à ce jour.	$\frac{([Valeur\ de\ démarque\ PO\ (CMJ)])}{[Chiffre\ d'affaires\ PO\ (CMJ)]}$
% Démarque de PO (CSJ du plan)	Cette mesure calcule le % de démarque total du plan original pour le CSJ, en divisant les ventes de démarque totales du plan original pour la saison couverte par le plan à ce jour par le CA du plan original pour la même période.	$\frac{([Valeur\ de\ démarque\ PO\ (CSJ\ du\ plan)])}{[Chiffre\ d'affaires\ PO\ (CSJ\ du\ plan)]}$
% Démarque du PA (CAJ)	Cette mesure calcule le pourcentage annuel total cumulé à ce jour de démarque du plan actuel, en divisant les ventes de démarque cumulées annuelles à ce jour du plan actuel par le chiffre d'affaires cumulé annuel à ce jour du plan actuel.	$\frac{([Valeur\ de\ démarque\ PA\ (CAJ)])}{[Chiffre\ d'affaires\ PA\ (CAJ)]}$
% Démarque du PA (CMJ)	Cette mesure calcule le pourcentage total de démarque du PA pour la période cumulée à ce jour, en divisant les ventes de démarque totales du PA pour la période cumulée à ce jour par le CA du plan actuel pour la période cumulée à ce jour.	$\frac{([Valeur\ de\ démarque\ PA\ (CMJ)])}{[Chiffre\ d'affaires\ PA\ (CMJ)]}$
% Démarque du PA (CSJ du plan)	Cette mesure calcule le pourcentage de démarque total du PA pour la saison couverte par le plan à ce jour, en divisant les ventes de démarque totales du PA pour la saison couverte par le plan à ce jour par le CA du PA pour la même période.	$\frac{([Valeur\ de\ démarque\ PA\ (CSJ\ du\ plan)])}{[Chiffre\ d'affaires\ PA\ (CSJ\ du\ plan)]}$
% Démarques de PO	Cette mesure calcule le pourcentage de démarque du plan original, en divisant la valeur de démarque du plan original par le chiffre d'affaires du plan original.	$\frac{([Valeur\ de\ démarque\ PO])}{[Chiffre\ d'affaires\ PO]}$
% Démarques de PO (CAJ)	Cette mesure calcule le pourcentage cumulé annuel à ce jour de démarque total du plan original, en divisant la démarque cumulée annuelle à ce jour du plan original par le chiffre d'affaires cumulé annuel à ce jour du plan original.	$\frac{([Valeur\ de\ démarque\ PO\ (CAJ)])}{[Chiffre\ d'affaires\ PO\ (CAJ)]}$
% Distance linéaire	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage de la distance linéaire à la distance linéaire totale allouée.	$\frac{([Distance\ linéaire])}{[Distance\ linéaire\ totale]}$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Distance linéaire (Année précédente)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage de la distance linéaire à la distance linéaire totale allouée l'année précédente.	$\frac{([Distance\ linéaire\ (Année\ précédente)])}{([Distance\ linéaire\ totale\ (Année\ précédente)])}$
% Ecart du chiffre d'affaires moyen p/r aux prix des concurrents	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage entre le prix de vente moyen d'un détaillant et son concurrent.	$\frac{((([Chiffre\ d'affaires]) / [Ventes\ en\ quantité]) - [Prix\ moyen\ des\ concurrents])}{[Prix\ moyen\ des\ concurrents]}$
% Ecart entre la valeur de démarque des soldes et le PA	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage des ventes de démarque des soldes nettes réelles par rapport aux démarques des soldes nettes du plan.	$\frac{(([Valeur\ de\ démarque\ des\ soldes] - [Valeur\ de\ démarque\ des\ soldes\ PA])}{[Valeur\ de\ démarque\ des\ soldes\ PA])}$
% Ecart entre la valeur de démarque du PA et l'année précédente	Cette mesure calcule l'augmentation ou la diminution en pourcentage des ventes de démarques du plan actuel pour l'année en cours par rapport aux ventes de démarques réelles de l'année précédente par semaine.	$\frac{(([Valeur\ de\ démarque\ PA] - [Valeur\ de\ démarque\ PA\ (Année\ précédente)])}{[Valeur\ de\ démarque\ PA\ (Année\ précédente)])}$
% Ecart entre la valeur de démarque du PO et l'année précédente	Cette mesure calcule l'augmentation ou la diminution en pourcentage des démarques du plan original de l'année en cours par rapport aux démarques réelles de l'année précédente.	$\frac{(([Valeur\ de\ démarque\ PO] - [Valeur\ de\ démarque\ PO\ (Année\ précédente)])}{[Valeur\ de\ démarque\ PO\ (Année\ précédente)])}$
% Ecart entre la valeur de démarque et le PA	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage entre les ventes de démarque nettes réelles et les ventes de démarque nettes prévues.	$\frac{(([Valeur\ de\ démarque] - [Valeur\ de\ démarque\ PA])}{[Valeur\ de\ démarque\ PA])}$
% Ecart entre la valeur de démarque normale et le PA	Cette mesure calcule le pourcentage de variation de la valeur des démarques normales par rapport au plan.	$\frac{(([Valeur\ de\ démarque\ normale] - [Valeur\ de\ la\ démarque\ normale\ PA])}{[Valeur\ de\ la\ démarque\ normale\ PA])}$
% Ecart entre la valeur de marge brute du PA et l'année précédente	Cette mesure calcule l'augmentation ou la diminution en pourcentage de la valeur de marge brute du plan actuel par rapport à l'année précédente.	$\frac{(([Valeur\ de\ marge\ brute\ PA] - [Valeur\ de\ marge\ brute\ PA\ (Année\ précédente)])}{[Valeur\ de\ marge\ brute\ PA\ (Année\ précédente)])}$
% Ecart entre la valeur de marge brute du PO et l'année précédente	Cette mesure calcule l'augmentation ou la diminution en pourcentage de la valeur de marge brute du plan original par rapport à l'année précédente.	$\frac{(([Valeur\ de\ marge\ brute\ PO] - [Valeur\ de\ marge\ brute\ PO\ (Année\ précédente)])}{[Valeur\ de\ marge\ brute\ PO\ (Année\ précédente)])}$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Ecart entre la valeur de promotion et l'offre promotionnelle des concurrents	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage entre la valeur vente promotionnelle moyenne d'un détaillant et le prix de vente promotionnel de son concurrent.	$\frac{([Chiffre\ d'affaires\ promotionnel] / [Ventes\ promotionnelles\ en\ quantité]) - [Prix\ promotionnel\ moyen\ des\ concurrents]}{[Prix\ promotionnel\ moyen\ des\ concurrents]}$
% Ecart entre la valeur de rotation des stocks et le PA	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage de la rotation des stocks par rapport à la rotation des stocks du plan.	$\frac{([Valeur\ de\ rotation\ des\ stocks] - [Valeur\ de\ rotation\ des\ stocks\ PA])}{[Valeur\ de\ rotation\ des\ stocks\ PA]}$
% Ecart entre la valeur des démarques promotionnelles et le PA	Cette mesure calcule le pourcentage de variation de la valeur des démarques promotionnelles par rapport au plan.	$\frac{([Valeur\ de\ démarque\ promotionnelle] - [Valeur\ de\ la\ démarque\ promotionnelle\ PA])}{[Valeur\ de\ la\ démarque\ promotionnelle\ PA]}$
% Ecart entre la valeur des réceptions et le PA	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage entre la valeur vente et la valeur vente du plan des articles reçus.	$\frac{([Valeur\ vente\ des\ réceptions] - [Valeur\ vente\ des\ réceptions\ PA])}{[Valeur\ vente\ des\ réceptions\ PA]}$
% Ecart entre la valeur des réceptions et le PO	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage entre la valeur vente et la valeur vente du plan original des articles reçus.	$\frac{([Valeur\ vente\ des\ réceptions] - [Valeur\ vente\ des\ réceptions\ du\ PO])}{[Valeur\ vente\ des\ réceptions\ du\ PO]}$
% Ecart entre la valeur normale et le prix normal des concurrents	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage entre la valeur vente normale moyenne d'un détaillant et le prix de vente normal de son concurrent.	$\frac{([Chiffre\ d'affaires\ normal] / [Ventes\ en\ quantité\ normales]) - [Prix\ normal\ moyen\ des\ concurrents]}{[Prix\ normal\ moyen\ des\ concurrents]}$
% Ecart entre la valeur vente FP du PO et l'année précédente	Cette mesure calcule l'augmentation ou la diminution du pourcentage de la valeur du stock initial du plan original par rapport à la valeur du stock de fin des années précédentes.	$\frac{([Valeur\ vente\ de\ FP\ PO] - [Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final\ (Année\ précédente)])}{[Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final\ (Année\ précédente)]}$
% Ecart entre la valeur vente FP PA et l'année précédente	Cette mesure calcule l'augmentation ou la diminution du pourcentage de la valeur du stock de début du plan actuel par rapport à la valeur du stock de fin des années précédentes.	$\frac{([Valeur\ vente\ FP\ PA] - [Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final\ (Année\ précédente)])}{[Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final\ (Année\ précédente)]}$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Ecart entre la valeur vente SDF et le PA	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage entre la valeur du stock disponible final disponible et le plan.	$\frac{([Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final] - [Valeur\ vente\ FP\ PA])}{[Valeur\ vente\ FP\ PA]}$
% Ecart entre la valeur vente SDF et le PA (CAJ)	Cette mesure calcule l'augmentation ou la diminution du pourcentage cumulé annuel à ce jour de la valeur disponible du stock final par rapport au plan actuel.	$\frac{([Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final\ (CAJ)] - [Valeur\ vente\ FP\ PA\ (CAJ)])}{[Valeur\ vente\ FP\ PA\ (CAJ)]}$
% Ecart entre la valeur vente SDF et le PA (CMJ)	Cette mesure calcule l'augmentation ou la diminution du pourcentage pour la période cumulée à ce jour de la valeur disponible du stock final par rapport au plan actuel.	$\frac{([Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final\ (CMJ)] - [Valeur\ vente\ FP\ PA\ (CMJ)])}{[Valeur\ vente\ FP\ PA\ (CMJ)]}$
% Ecart entre la valeur vente SDF et le PA (CSJ du plan)	Cette mesure calcule l'augmentation ou la diminution du pourcentage de la valeur disponible du stock final par rapport au plan actuel pour la saison couverte par le plan à ce jour.	$\frac{([Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final\ (CSJ\ du\ plan)] - [Valeur\ vente\ FP\ PA\ (CSJ\ du\ plan)])}{[Valeur\ vente\ FP\ PA\ (CSJ\ du\ plan)]}$
% Ecart entre la valeur vente SDF et le PO	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage entre la valeur du stock disponible de fin et le plan original.	$\frac{([Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final] - [Valeur\ vente\ de\ FP\ PO])}{[Valeur\ vente\ de\ FP\ PO]}$
% Ecart entre la valeur vente SDI et le PA	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage entre la valeur du stock disponible initial et le plan actuel.	$\frac{([Valeur\ vente\ du\ SDI] - [Valeur\ vente\ DP\ PA])}{[Valeur\ vente\ DP\ PA]}$
% Ecart entre la valeur vente SDI et le PO	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage entre la valeur du stock disponible initial et le plan original.	$\frac{([Valeur\ vente\ du\ SDI] - [Valeur\ vente\ de\ DP\ PO])}{[Valeur\ vente\ de\ DP\ PO]}$
% Ecart entre le chiffre d'affaires du PO et l'année précédente	Cette mesure calcule l'augmentation ou la diminution en pourcentage des ventes du plan original par rapport aux ventes nettes de l'année précédente, par semaine.	$\frac{([Chiffre\ d'affaires\ PO] - [Chiffre\ d'affaires\ (Année\ précédente)])}{[Chiffre\ d'affaires\ (Année\ précédente)]}$
% Ecart entre le chiffre d'affaires net et le PA	Cette mesure calcule l'augmentation ou la diminution du pourcentage en termes de chiffre d'affaires par rapport au chiffre d'affaires du plan actuel.	$\frac{([Chiffre\ d'affaires] - [Chiffre\ d'affaires\ PA])}{[Chiffre\ d'affaires\ PA]}$
% Ecart entre le chiffre d'affaires net et le PA (CAJ)	Cette mesure calcule l'augmentation ou la diminution du pourcentage cumulé annuel à ce jour en termes de chiffre d'affaires par rapport au chiffre d'affaires du plan actuel.	$\frac{([Chiffre\ d'affaires\ (CAJ)] - [Chiffre\ d'affaires\ PA\ (CAJ)])}{[Chiffre\ d'affaires\ PA\ (CAJ)]}$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Ecart entre le chiffre d'affaires net et le PA (CMJ)	Cette mesure calcule l'augmentation ou la diminution du pourcentage sur la période cumulée à ce jour en termes de chiffre d'affaires par rapport au chiffre d'affaires du plan actuel.	$\frac{([Chiffre\ d'affaires\ (CMJ)] - [Chiffre\ d'affaires\ PA\ (CMJ)])}{[Chiffre\ d'affaires\ PA\ (CMJ)]}$
% Ecart entre le chiffre d'affaires net et le PA (CSJ du plan)	Cette mesure calcule l'augmentation ou la diminution du pourcentage pour la saison cumulée à ce jour en termes de chiffre d'affaires par rapport au chiffre d'affaires du plan actuel, par semaine.	$\frac{([Chiffre\ d'affaires\ (CSJ\ du\ plan)] - [Chiffre\ d'affaires\ PA\ (CSJ\ du\ plan)])}{[Chiffre\ d'affaires\ PA\ (CSJ\ du\ plan)]}$
% Ecart entre le chiffre d'affaires net et le PO	Cette mesure calcule l'augmentation ou la diminution du pourcentage en termes de chiffre d'affaires par rapport au chiffre d'affaires du plan original.	$\frac{([Chiffre\ d'affaires] - [Chiffre\ d'affaires\ PO])}{[Chiffre\ d'affaires\ PO]}$
% Ecart entre le chiffre d'affaires net et le PO (CAJ)	Cette mesure calcule l'augmentation ou la diminution du pourcentage cumulé annuel à ce jour en termes de chiffre d'affaires par rapport au chiffre d'affaires du plan original.	$\frac{([Chiffre\ d'affaires\ (CAJ)] - [Chiffre\ d'affaires\ PO\ (CAJ)])}{[Chiffre\ d'affaires\ PO\ (CAJ)]}$
% Ecart entre le chiffre d'affaires net et le PO (CMJ)	Cette mesure calcule l'augmentation ou la diminution du pourcentage sur la période cumulée à ce jour en termes de chiffre d'affaires par rapport au chiffre d'affaires du plan original.	$\frac{([Chiffre\ d'affaires\ (CMJ)] - [Chiffre\ d'affaires\ PO\ (CMJ)])}{[Chiffre\ d'affaires\ PO\ (CMJ)]}$
% Ecart entre le chiffre d'affaires net et le PO (CSJ du plan)	Cette mesure calcule l'augmentation ou la diminution du pourcentage pour la saison cumulée à ce jour en termes de chiffre d'affaires par rapport au chiffre d'affaires du plan original.	$\frac{([Chiffre\ d'affaires\ (CSJ\ du\ plan)] - [Chiffre\ d'affaires\ PO\ (CSJ\ du\ plan)])}{[Chiffre\ d'affaires\ PO\ (CSJ\ du\ plan)]}$
% Ecart entre le profit et le PA	Cette mesure calcule le pourcentage d'écart entre le profit gagné sur les ventes, y compris le profit perdu sur les retours, et le profit du plan actuel.	$\frac{([Profit] - [Profit\ du\ PA])}{[Profit\ du\ PA]}$
% Ecart entre les pièces reçues et le PA	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage entre la quantité unitaire et la quantité unitaire du plan des articles reçus.	$\frac{([Pièces\ reçues] - [Pièces\ reçues\ PA])}{[Pièces\ reçues\ PA]}$
% Livraisons erronées	Cette mesure calcule le pourcentage de livraisons erronées pour lesquelles une quantité a été reçue pour des articles non commandés.	$\frac{([Nombre\ de\ livraisons\ erronées])}{[Nombre\ de\ livraisons]}$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Livraisons excédentaires	Cette mesure calcule le pourcentage de livraisons pour lesquelles la quantité d'articles reçue est supérieure aux prévisions.	$([Nombre \text{ de livraisons excédentaires}] / [Nombre \text{ de livraisons}])$
% Livraisons inférieures aux objectifs	Cette mesure calcule le pourcentage de livraisons pour lesquelles la quantité d'articles reçue est inférieure aux prévisions.	$([Nombre \text{ de livraisons inférieures aux objectifs}] / [Nombre \text{ de livraisons}])$
% Livraisons manquées	Cette mesure calcule le pourcentage de livraisons qui ne sont pas arrivées dans les délais indiqués sur le planning, les dates du bon de commande ou l'avis d'expédition.	$([Nombre \text{ de livraisons manquées}] / [Nombre \text{ de livraisons prévues}])$
% Livraisons prématurées	Cette mesure calcule le pourcentage des livraisons prématurées.	$([Nombre \text{ de livraisons prématurées}] / ([Nombre \text{ de livraisons ponctuelles}] + [Nombre \text{ de livraisons prématurées}] + [Nombre \text{ de livraisons tardives}])))$
% Livraisons prévues en raison d'expéditions manquées	Cette mesure calcule le pourcentage de livraisons attendues en raison d'expéditions manquées.	$([Nombre \text{ de livraisons d'expéditions manquées}] / [Nombre \text{ de livraisons prévues}])$
% Livraisons tardives	Cette mesure calcule le pourcentage des livraisons tardives.	$([Nombre \text{ de livraisons tardives}] / ([Nombre \text{ de livraisons ponctuelles}] + [Nombre \text{ de livraisons prématurées}] + [Nombre \text{ de livraisons tardives}])))$
% Majoration cumulée du PA	Cette mesure calcule le pourcentage de majoration cumulée du plan actuel.	[Montant des majorations cumulées PA]
% Majoration cumulée du PO	Cette mesure calcule le pourcentage de majoration cumulée du plan original.	[Montant des majorations cumulées du PO]
% Marge brute	Cette mesure calcule le pourcentage de marge brute par semaine, en divisant la valeur de la marge brute par semaine par le chiffre d'affaires par semaine.	$([Valeur \text{ de la marge brute}] / [Chiffre \text{ d'affaires}])$
% Marge brute (Année précédente)	Cette mesure calcule le pourcentage de marge brute de l'année précédente par semaine en divisant la valeur de la marge brute de l'année précédente par le chiffre d'affaires de l'année précédente.	$([Valeur \text{ de la marge brute (Année précédente)}] / [Chiffre \text{ d'affaires (Année précédente)}])$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Marge brute (CAJ)	Cette mesure calcule le pourcentage de marge brute cumulé annuel à ce jour, en divisant la valeur de la marge brute cumulée annuelle à ce jour par le chiffre d'affaires cumulé annuel à ce jour.	$\frac{([Valeur\ de\ la\ marge\ brute\ (CAJ)])}{[Chiffre\ d'affaires\ (CAJ)]}$
% Marge brute (CAJ, Année précédente)	Cette mesure calcule le pourcentage cumulé annuel de la marge brute de l'année précédente par semaine, en divisant la valeur cumulée annuelle de la marge brute de l'année précédente par le CA cumulé annuel de l'année précédente du plan.	$\frac{([Valeur\ de\ la\ marge\ brute\ (CAJ,\ Année\ précédente)])}{[Chiffre\ d'affaires\ (CAJ,\ Année\ précédente)]}$
% Marge brute (CMJ)	Cette mesure calcule le pourcentage de marge brute pour la période cumulée à ce jour, en divisant la valeur de la marge brute pour la période cumulée à ce jour par le chiffre d'affaires cumulé à ce jour pour la période.	$\frac{([Valeur\ de\ la\ marge\ brute\ (CMJ)])}{[Chiffre\ d'affaires\ (CMJ)]}$
% Marge brute (CMJ, Année précédente)	Cette mesure calcule le pourcentage cumulé mensuel de marge brute de l'année précédente par semaine, en divisant la valeur de la marge brute de l'année précédente pour la période cumulée par le CA de l'année précédente pour la période cumulée.	$\frac{([Valeur\ de\ la\ marge\ brute\ (CMJ,\ Année\ précédente)])}{[Chiffre\ d'affaires\ (CMJ,\ Année\ précédente)]}$
% Marge brute (CSJ du plan)	Cette mesure calcule le pourcentage de marge brute de la saison couverte par le plan à ce jour, en divisant la valeur de la marge brute de la saison à ce jour par le chiffre d'affaires de la saison à ce jour.	$\frac{([Valeur\ de\ la\ marge\ brute\ (CSJ\ du\ plan)])}{[Chiffre\ d'affaires\ (CSJ\ du\ plan)]}$
% Marge brute (CSJ du plan, Année précédente)	Cette mesure calcule le % cumulé mensuel de la marge brute AP par semaine, en divisant la valeur de la marge brute AP pour la saison couverte par le plan à ce jour par le CA de l'année précédente pour la même période.	$\frac{([Valeur\ de\ la\ marge\ brute\ (CSJ\ du\ plan,\ Année\ précédente)])}{[Chiffre\ d'affaires\ (CSJ\ du\ plan,\ Année\ précédente)]}$
% Marge brute de PO	Cette mesure calcule le pourcentage de marge brute du plan actuel, en divisant la valeur de la marge brute du plan actuel par le chiffre d'affaires du plan original.	$\frac{([Valeur\ de\ marge\ brute\ PO])}{[Chiffre\ d'affaires\ PO]}$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Marge brute de PO (CAJ)	Cette mesure calcule le pourcentage de marge brute cumulé annuel à ce jour du plan original, en divisant la valeur cumulée annuelle à ce jour de la marge brute du plan original par le chiffre d'affaires cumulé annuel à ce jour du plan original.	$([Valeur\ de\ marge\ brute\ PO\ (CAJ)] / [Chiffre\ d'affaires\ PO\ (CAJ)])$
% Marge brute de PO (CMJ)	Cette mesure calcule le pourcentage de marge brute du PO pour la période cumulée à ce jour, en divisant la valeur de la MB du PO pour la période cumulée à ce jour par le chiffre d'affaires du plan original pour la période cumulée à ce jour.	$([Valeur\ de\ marge\ brute\ PO\ (CMJ)] / [Chiffre\ d'affaires\ PO\ (CMJ)])$
% Marge brute de PO (CSJ du plan)	Cette mesure calcule le % de marge brute du plan original pour le CSJ, en divisant la valeur de la marge brute du plan original pour la saison couverte par le plan à ce jour par le CA du plan original pour la même période.	$([Valeur\ de\ marge\ brute\ PO\ (CSJ\ du\ plan)] / [Chiffre\ d'affaires\ PO\ (CSJ\ du\ plan)])$
% Marge brute du PA (CAJ)	Cette mesure calcule le pourcentage cumulé annuel à ce jour de la marge brute du plan actuel, en divisant la valeur cumulée annuelle à ce jour de la marge brute du plan actuel par le chiffre d'affaires cumulé annuel à ce jour du plan actuel.	$([Valeur\ de\ marge\ brute\ PA\ (CAJ)] / [Chiffre\ d'affaires\ PA\ (CAJ)])$
% Marge brute du PA (CMJ)	Cette mesure calcule le pourcentage de la MP du PA pour la période cumulée à ce jour, en divisant la valeur de la marge brute du plan actuel pour la période cumulée à ce jour par le chiffre d'affaires du PA pour la période cumulée à ce jour.	$([Valeur\ de\ marge\ brute\ PA\ (CMJ)] / [Chiffre\ d'affaires\ PA\ (CMJ)])$
% Marge brute du PA (CSJ du plan)	Cette mesure calcule le % de la marge brute PA de la saison couverte par le plan à ce jour, en divisant la valeur de la marge brute PA pour la saison couverte par le plan à ce jour par le CA du plan actuel pour la même période.	$([Valeur\ de\ marge\ brute\ PA\ (CSJ\ du\ plan)] / [Chiffre\ d'affaires\ PA\ (CSJ\ du\ plan)])$
% Profit	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit gagné sur les ventes, y compris le profit perdu sur les retours, aux ventes.	$(Profit / [Chiffre\ d'affaires])$
% Profit (Année précédente)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit, y compris les pertes de profit sur les retours, aux ventes de l'année précédente.	$([Profit\ (Année\ précédente)] / [Chiffre\ d'affaires\ (Année\ précédente)])$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Profit (Article) (MF)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit gagné sur les ventes, y compris le profit perdu sur les retours, aux ventes.	$\frac{([\text{Profit (Article) (MF)}])}{([\text{Chiffre d'affaires (Article) (MF)}])}$
% Profit (CAJ)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit annuel cumulé à ce jour gagné sur les ventes, y compris le profit perdu sur les retours, aux ventes annuelles cumulées à ce jour.	$\frac{([\text{Profit (CAJ)}])}{([\text{Chiffre d'affaires (CAJ)}])}$
% Profit (CHJ)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit annuel cumulé à ce jour gagné sur les ventes, y compris le profit perdu sur les retours, aux ventes hebdomadaires cumulées à ce jour, par jour.	$\frac{([\text{Profit (CHJ)}])}{([\text{Chiffre d'affaires (CHJ)}])}$
% Profit (CMJ)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit cumulé annuel à ce jour gagné sur les ventes, y compris le profit perdu sur les retours, aux ventes de la période cumulée, par semaine.	$\frac{([\text{Profit (CMJ)}])}{([\text{Chiffre d'affaires (CMJ)}])}$
% Profit (Local)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit réalisé sur les ventes, y compris les pertes de profit sur les retours, aux ventes, affichée dans la devise locale du magasin.	$\frac{([\text{Profit (Local)}])}{([\text{Chiffre d'affaires (Local)}])}$
% Profit (Semaine précédente)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit, y compris les pertes de profit sur les retours, aux ventes de la semaine précédente, par semaine.	$\frac{([\text{Profit (Semaine précédente)}])}{([\text{Chiffre d'affaires (Semaine précédente)}])}$
% Profit sur les promotions	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit gagné sur les ventes promotionnelles, y compris le profit perdu sur les retours, aux ventes promotionnelles.	$\frac{([\text{Valeur du profit sur promotion}])}{([\text{Chiffre d'affaires promotionnel}])}$
% Réceptions projetées à majoration initiale	Cette mesure calcule la différence entre le coût des marchandises et le prix de vente, exprimé en tant que pourcentage des réceptions totales.	$\frac{([\text{Valeur vente des réceptions}] - [\text{Valeur achat des réceptions}])}{([\text{Valeur vente des réceptions}])}$
% Réceptions projetées à majoration initiale (Année précédente)	Cette mesure calcule la différence entre le coût des marchandises et le prix de vente, exprimé en tant que pourcentage des réceptions totales de l'année précédente.	$\frac{([\text{Valeur vente des réceptions (Année précédente)}] - [\text{Valeur achat des réceptions (Année précédente)}])}{([\text{Valeur vente des réceptions (Année précédente)}])}$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Réceptions projetées à majoration initiale (CAJ)	Cette mesure calcule la différence entre le coût annuel cumulé à ce jour des marchandises et le prix de vente annuel cumulé à ce jour exprimé en tant que pourcentage des réceptions totales.	$(([\text{Valeur vente des réceptions (CAJ)}] - [\text{Valeur achat des réceptions (CAJ)}]) / [\text{Valeur vente des réceptions (CAJ)}])$
% Réceptions projetées à majoration initiale (CAJ, Année précédente)	Cette mesure calcule la différence entre le coût annuel cumulé à ce jour des marchandises et le prix de vente annuel cumulé à ce jour, exprimé en tant que pourcentage des réceptions totales de l'année précédente.	$(([\text{Valeur vente des réceptions (CAJ, Année précédente)}] - [\text{Valeur achat des réceptions (CAJ, Année précédente)}]) / [\text{Valeur vente des réceptions (CAJ, Année précédente)}])$
% Réceptions projetées à majoration initiale (CMJ)	Cette mesure calcule la différence entre le coût des marchandises sur la période cumulée et le prix de vente sur la période cumulée, exprimé en tant que pourcentage des réceptions totales.	$(([\text{Valeur vente des réceptions (CMJ)}] - [\text{Valeur achat des réceptions (CMJ)}]) / [\text{Valeur vente des réceptions (CMJ)}])$
% Réceptions projetées à majoration initiale (CMJ, Année précédente)	Cette mesure calcule la différence entre le coût des marchandises sur la période cumulée et le prix de vente sur la période cumulée, exprimé en tant que pourcentage des réceptions totales de l'année précédente.	$(([\text{Valeur vente des réceptions (CMJ, Année précédente)}] - [\text{Valeur achat des réceptions (CMJ, Année précédente)}]) / [\text{Valeur vente des réceptions (CMJ, Année précédente)}])$
% Réceptions projetées à majoration initiale (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la différence entre le coût des marchandises pour la saison couverte par le plan à ce jour et le prix de vente pour la saison couverte par le plan à ce jour, exprimé en tant que pourcentage des réceptions totales.	$(([\text{Valeur vente des réceptions (CSJ du plan)}] - [\text{Valeur achat des réceptions (CSJ du plan)}]) / [\text{Valeur vente des réceptions (CSJ du plan)}])$
% Réceptions projetées à majoration initiale (CSJ du plan, Année précédente)	Cette mesure calcule la différence entre le coût des marchandises pour la saison couverte par le plan à ce jour et le prix de vente pour la saison couverte par le plan à ce jour en tant que pourcentage des réceptions totales de l'année précédente.	$(([\text{Valeur vente des réceptions (CSJ du plan, Année précédente)}] - [\text{Valeur achat des réceptions (CSJ du plan, Année précédente)}]) / [\text{Valeur vente des réceptions (CSJ du plan, Année précédente)}])$
% Réceptions projetées à majoration initiale du PA	Cette mesure calcule la différence entre le coût des marchandises du plan actuel et le prix de vente du plan actuel exprimée en pourcentage des réceptions totales du plan actuel.	$(([\text{Valeur vente des réceptions PA}] - [\text{Valeur achat des réceptions PA}]) / [\text{Valeur vente des réceptions PA}])$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Réceptions projetées à majoration initiale du PA (CAJ)	Cette mesure calcule la différence entre le coût cumulé annuel à ce jour des marchandises du plan actuel et le prix de vente cumulé annuel à ce jour du plan actuel, exprimée en pourcentage des réceptions totales du plan actuel.	$\frac{([Valeur\ vente\ des\ réceptions\ PA\ (CAJ)] - [Valeur\ achat\ des\ réceptions\ PA\ (CAJ)])}{[Valeur\ vente\ des\ réceptions\ PA\ (CAJ)]}$
% Réceptions projetées à majoration initiale du PA (CMJ)	Cette mesure calcule la différence entre le coût des marchandises pour la période cumulée à ce jour du plan actuel et le prix de vente pour la période cumulée à ce jour du plan actuel, exprimée en pourcentage des réceptions totales du plan actuel.	$\frac{([Valeur\ vente\ des\ réceptions\ PA\ (CMJ)] - [Valeur\ achat\ des\ réceptions\ PA\ (CMJ)])}{[Valeur\ vente\ des\ réceptions\ PA\ (CMJ)]}$
% Réceptions projetées à majoration initiale du PA (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la différence entre le coût des marchandises de la saison couverte par le plan à ce jour et le prix de vente pour la saison couverte par le plan à ce jour exprimée en pourcentage des réceptions totales du plan actuel.	$\frac{([Valeur\ vente\ des\ réceptions\ PA\ (CSJ\ du\ plan)] - [Valeur\ achat\ des\ réceptions\ PA\ (CSJ\ du\ plan)])}{[Valeur\ vente\ des\ réceptions\ PA\ (CSJ\ du\ plan)]}$
% Réceptions projetées à majoration initiale du PO	Cette mesure calcule la différence entre le coût des marchandises du plan original et le prix de vente du plan original exprimée en pourcentage des réceptions totales du plan original.	$\frac{([Valeur\ vente\ des\ réceptions\ du\ PO] - [Valeur\ achat\ des\ réceptions\ du\ PO])}{[Valeur\ vente\ des\ réceptions\ du\ PO]}$
% Réceptions projetées à majoration initiale du PO (CAJ)	Cette mesure calcule la différence cumulée annuelle à ce jour entre le coût des marchandises du plan original et le prix de vente du plan original exprimée en pourcentage des réceptions totales initiales.	$\frac{([Valeur\ vente\ des\ réceptions\ du\ PO\ (CAJ)] - [Valeur\ achat\ des\ réceptions\ du\ PO\ (CAJ)])}{[Valeur\ vente\ des\ réceptions\ du\ PO\ (CAJ)]}$
% Réceptions projetées à majoration initiale du PO (CMJ)	Cette mesure calcule la différence pour la période cumulée à ce jour entre le coût des marchandises du plan original et le prix de vente du plan original, exprimée en pourcentage des réceptions totales initiales.	$\frac{([Valeur\ vente\ des\ réceptions\ du\ PO\ (CMJ)] - [Valeur\ achat\ des\ réceptions\ du\ PO\ (CMJ)])}{[Valeur\ vente\ des\ réceptions\ du\ PO\ (CMJ)]}$
% Réceptions projetées à majoration initiale du PO (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la différence pour la saison couverte par le plan à ce jour entre le coût des marchandises du plan original et le prix de vente du plan original, exprimée en pourcentage des réceptions totales initiales.	$\frac{([Valeur\ vente\ des\ réceptions\ du\ PO\ (CSJ\ du\ plan)] - [Valeur\ achat\ des\ réceptions\ du\ PO\ (CSJ\ du\ plan)])}{[Valeur\ vente\ des\ réceptions\ du\ PO\ (CSJ\ du\ plan)]}$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Remise promotionnelle	Cette mesure calcule la remise en pourcentage sur les articles en promotion.	$\frac{([Valeur\ vente\ moyenne\ non\ promotionnelle] - [Valeur\ moyenne\ du\ prix\ de\ vente\ promotionnel])}{[Valeur\ vente\ moyenne\ non\ promotionnelle]}$
% Unités fournisseur RF	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage de la quantité totale d'articles retournés au fournisseur à la quantité totale reçue.	$\frac{([Unités\ retournées\ au\ fournisseur]}{[Unités\ reçues]}$
% Unités retournées	Cette mesure calcule le pourcentage d'unités de ventes retournées en se basant le nombre total d'unités vendues.	$\frac{([Unités\ retournées]}{[Ventes\ en\ quantité]}$
% Unités vendues	Cette mesure calcule le pourcentage d'unités vendues d'après les unités ordinaires, promotionnelles et soldées vendues et les unités du stock disponible final.	$\frac{([Ventes\ en\ quantité]}{([Nombre\ de\ pièces\ du\ stock\ disponible\ final] + [Ventes\ en\ quantité])}$
% Valeur des retours	Cette mesure calcule la valeur en pourcentage des unités retournées en se basant sur la valeur totale des unités vendues.	$\frac{([Valeur\ des\ retours]}{[Chiffre\ d'affaires]}$
% Variation de la valeur de démarque de soldes p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage des ventes nettes de démarques des soldes entre l'année en cours et l'année précédente.	$\frac{(([Valeur\ de\ démarque\ des\ soldes] - [Valeur\ de\ démarque\ des\ soldes\ (Année\ précédente)])}{[Valeur\ de\ démarque\ des\ soldes\ (Année\ précédente)]}$
% Variation de la valeur de démarque en magasin p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage des ventes de démarques en magasin entre l'année en cours et l'année précédente.	$\frac{(([Valeur\ de\ la\ démarque\ en\ magasin] - [Valeur\ de\ la\ démarque\ en\ magasin\ (Année\ précédente)])}{[Valeur\ de\ la\ démarque\ en\ magasin\ (Année\ précédente)]}$
% Variation de la valeur de démarque normale en magasin p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage des ventes de démarques normales en magasin entre l'année en cours et l'année précédente.	$\frac{(([Valeur\ de\ démarque\ normale\ en\ magasin] - [Valeur\ de\ démarque\ normale\ en\ magasin\ (Année\ précédente)])}{[Valeur\ de\ démarque\ normale\ en\ magasin\ (Année\ précédente)]}$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Variation de la valeur de démarque normale p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule le pourcentage de variation de la valeur des démarques normales entre cette année et l'année précédente.	$\frac{([Valeur\ de\ démarque\ normale] - [Valeur\ de\ démarque\ normale\ (Année\ précédente)])}{[Valeur\ de\ démarque\ normale\ (Année\ précédente)]}$
% Variation de la valeur de démarque p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage des ventes nettes de démarque entre l'année en cours et l'année précédente.	$\frac{([Valeur\ de\ démarque] - [Valeur\ de\ démarque\ (Année\ précédente)])}{[Valeur\ de\ démarque\ (Année\ précédente)]}$
% Variation de la valeur de rotation des stocks p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage de la valeur de rotation des stocks depuis l'année précédente.	$\frac{([Valeur\ de\ rotation\ des\ stocks] - [Valeur\ de\ rotation\ des\ stocks\ (Année\ précédente)])}{[Valeur\ de\ rotation\ des\ stocks\ (Année\ précédente)]}$
% Variation de la valeur des démarques promotionnelles p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule le pourcentage de variation de la valeur des démarques promotionnelles entre l'année en cours et l'année précédente.	$\frac{([Valeur\ de\ démarque\ promotionnelle] - [Valeur\ de\ démarque\ promotionnelle\ (Année\ précédente)])}{[Valeur\ de\ démarque\ promotionnelle\ (Année\ précédente)]}$
% Variation de la valeur vente des réceptions p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule le pourcentage d'augmentation ou de diminution de la valeur vente des réceptions par rapport à la valeur vente des réceptions de l'année précédente.	$\frac{([Valeur\ vente\ des\ réceptions] - [Valeur\ vente\ des\ réceptions\ (Année\ précédente)])}{[Valeur\ vente\ des\ réceptions\ (Année\ précédente)]}$
% Variation de la valeur vente du SDF p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage de la valeur du stock disponible final disponible par rapport à l'année précédente.	$\frac{([Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final] - [Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final\ (Année\ précédente)])}{[Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final\ (Année\ précédente)]}$
% Variation de la valeur vente du SDF p/r à l'année précédente (CAJ)	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage de la valeur cumulée annuelle à ce jour du stock disponible final disponible par rapport à l'année précédente.	$\frac{([Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final\ (CAJ)] - [Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final\ (CAJ,\ Année\ précédente)])}{[Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final\ (CAJ,\ Année\ précédente)]}$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Variation de la valeur vente du SDF p/r à l'année précédente (CMJ)	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage de la valeur du stock disponible final disponible pour la période cumulée à ce jour par rapport à l'année précédente.	$\frac{([Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final\ (CMJ)] - [Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final\ (CMJ,\ Année\ précédente)])}{[Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final\ (CMJ,\ Année\ précédente)]}$
% Variation de la valeur vente du SDF p/r à l'année précédente (CSJ du plan)	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage de la valeur du stock disponible final disponible de la saison couverte par le plan à ce jour par rapport à l'année précédente.	$\frac{([Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final\ (CSJ\ du\ plan)] - [Valeur\ vente\ du\ SDF\ (CSJ\ du\ plan,\ Année\ précédente)])}{[Valeur\ vente\ du\ SDF\ (CSJ\ du\ plan,\ Année\ précédente)]}$
% Variation de la valeur vente du SDI p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage de la valeur du stock disponible initial par rapport à l'année précédente.	$\frac{([Valeur\ vente\ du\ SDI] - [Valeur\ vente\ du\ SDI\ (Année\ précédente)])}{[Valeur\ vente\ du\ SDI\ (Année\ précédente)]}$
% Variation de la valeur vente du SDI p/r à l'année précédente (CAJ)	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage de la valeur cumulée annuelle à ce jour du stock disponible initial par rapport à l'année précédente.	$\frac{([Valeur\ vente\ du\ SDI\ (CAJ)] - [Valeur\ vente\ du\ SDI\ (CAJ,\ Année\ précédente)])}{[Valeur\ vente\ du\ SDI\ (CAJ,\ Année\ précédente)]}$
% Variation de la valeur vente du SDI p/r à l'année précédente (CMJ)	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage de la valeur du stock disponible initial pour la période cumulée à ce jour par rapport à l'année précédente.	$\frac{([Valeur\ vente\ du\ SDI\ (CMJ)] - [Valeur\ vente\ du\ SDI\ (CMJ,\ Année\ précédente)])}{[Valeur\ vente\ du\ SDI\ (CMJ,\ Année\ précédente)]}$
% Variation de la valeur vente du SDI p/r à l'année précédente (CSJ du plan)	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage de la valeur du stock disponible initial pour la saison couverte par le plan à ce jour par rapport à l'année précédente.	$\frac{([Valeur\ vente\ du\ SDI\ (CSJ\ du\ plan)] - [Valeur\ vente\ du\ SDI\ (CSJ\ du\ plan,\ Année\ précédente)])}{[Valeur\ vente\ du\ SDI\ (CSJ\ du\ plan,\ Année\ précédente)]}$
% Variation des ventes des magasins comparables p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage du chiffre d'affaires des magasins comparables au cours de l'année précédente, par semaine.	$\frac{([Chiffre\ d'affaires\ des\ magasins\ comparables] - [Chiffre\ d'affaires\ des\ magasins\ comparables\ (Année\ précédente)])}{[Chiffre\ d'affaires\ des\ magasins\ comparables\ (Année\ précédente)]}$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Variation des ventes en quantité p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule le pourcentage de variation des ventes en quantité par rapport à l'année précédente, par semaine.	$\frac{([Ventes\ en\ quantité] - [Ventes\ en\ quantité\ (Année\ précédente)])}{[Ventes\ en\ quantité\ (Année\ précédente)]}$
% Variation des ventes en quantité p/r au mois précédent	Cette mesure calcule le pourcentage de variation des ventes en quantité par rapport à la période précédente.	$\frac{([Ventes\ en\ quantité] - [Ventes\ en\ quantité\ (Mois\ précédent)])}{[Ventes\ en\ quantité\ (Mois\ précédent)]}$
% Variation des ventes par espace alloué (Année précédente) (Linéaire)	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage des ventes moyennes par unités linéaires moyennes d'espace alloué depuis l'année précédente, par jour.	$\frac{((([Chiffre\ d'affaires\ moyen] / [Espace\ alloué\ moyen\ (Linéaire)]) - ([Chiffre\ d'affaires\ moyen\ (Année\ précédente)] / [Espace\ alloué\ moyen\ (Année\ précédente)\ (Linéaire)]))}{([Chiffre\ d'affaires\ moyen\ (Année\ précédente)] / [Espace\ alloué\ moyen\ (Année\ précédente)\ (Linéaire)])}$
% Variation des ventes par espace alloué (Année précédente) (Linéaire) (Volume)	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage des ventes moyennes par unité de volume moyen d'espace alloué l'année précédente, par jour.	$\frac{((([Chiffre\ d'affaires\ moyen] / [Espace\ alloué\ moyen\ (Volume)]) - ([Chiffre\ d'affaires\ moyen\ (Année\ précédente)] / [Espace\ alloué\ moyen\ (Année\ précédente)\ (Volume)]))}{([Chiffre\ d'affaires\ moyen\ (Année\ précédente)] / [Espace\ alloué\ moyen\ (Année\ précédente)\ (Volume)])}$
% Variation des ventes par espace alloué (Année précédente) (Superficie)	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage des ventes moyennes par unités d'espace alloué moyen depuis l'année précédente, par jour.	$\frac{((([Chiffre\ d'affaires\ moyen] / [Espace\ alloué\ moyen\ (Superficie)]) - ([Chiffre\ d'affaires\ moyen\ (Année\ précédente)] / [Espace\ alloué\ moyen\ (Année\ précédente)\ (Superficie)]))}{([Chiffre\ d'affaires\ moyen\ (Année\ précédente)] / [Espace\ alloué\ moyen\ (Année\ précédente)\ (Superficie)])}$
% Variation du chiffre d'affaires p/r à la semaine précédente	Cette mesure calcule le pourcentage de variation du chiffre d'affaires par rapport à la semaine précédente.	$\frac{([Chiffre\ d'affaires] - [Chiffre\ d'affaires\ (Semaine\ précédente)])}{[Chiffre\ d'affaires\ (Semaine\ précédente)]}$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Variation du chiffre d'affaires p/r à la semaine précédente (Local)	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage du chiffre d'affaires par rapport à la semaine précédente, affiché dans la devise locale du magasin.	$\frac{([Chiffre \text{ d'affaires (Local)}] - [Chiffre \text{ d'affaires (Semaine précédente) (Local)}])}{[Chiffre \text{ d'affaires (Semaine précédente) (Local)}]}$
% Variation du chiffre d'affaires p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule le pourcentage de variation du chiffre d'affaires par rapport à l'année précédente.	$\frac{([Chiffre \text{ d'affaires}] - [Chiffre \text{ d'affaires (Année précédente)}])}{[Chiffre \text{ d'affaires (Année précédente)}]}$
% Variation du chiffre d'affaires p/r à l'année précédente (CAJ)	Cette mesure calcule le pourcentage de variation du chiffre d'affaires cumulé annuel à ce jour par rapport à l'année précédente.	$\frac{([Chiffre \text{ d'affaires (CAJ)}] - [Chiffre \text{ d'affaires (CAJ, Année précédente)}])}{[Chiffre \text{ d'affaires (CAJ, Année précédente)}]}$
% Variation du chiffre d'affaires p/r à l'année précédente (CMJ)	Cette mesure calcule le pourcentage de variation du chiffre d'affaires de la période cumulée par rapport à l'année précédente.	$\frac{([Chiffre \text{ d'affaires (CMJ)}] - [Chiffre \text{ d'affaires (CMJ, Année précédente)}])}{[Chiffre \text{ d'affaires (CMJ, Année précédente)}]}$
% Variation du chiffre d'affaires p/r à l'année précédente (CSJ du plan)	Cette mesure calcule le pourcentage de variation du chiffre d'affaires de la saison couverte par le plan à ce jour par rapport à l'année précédente.	$\frac{([Chiffre \text{ d'affaires (CSJ du plan)}] - [Chiffre \text{ d'affaires (CSJ du plan, Année précédente)}])}{[Chiffre \text{ d'affaires (CSJ du plan, Année précédente)}]}$
% Variation du chiffre d'affaires p/r à l'année précédente (CSJ)	Cette mesure calcule le pourcentage de variation du chiffre d'affaires de la saison à ce jour par rapport à l'année précédente.	$\frac{([Chiffre \text{ d'affaires (CSJ)}] - [Chiffre \text{ d'affaires (CSJ, Année précédente)}])}{[Chiffre \text{ d'affaires (CSJ, Année précédente)}]}$
% Variation du chiffre d'affaires p/r à l'année précédente (Local)	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage du chiffre d'affaires par rapport à l'année précédente, affiché dans la devise locale du magasin.	$\frac{([Chiffre \text{ d'affaires (Local)}] - [Chiffre \text{ d'affaires (Année précédente) (Local)}])}{[Chiffre \text{ d'affaires (Année précédente) (Local)}]}$
% Variation du chiffre d'affaires p/r au mois précédent	Cette mesure calcule le pourcentage de variation du chiffre d'affaires par rapport à la période précédente.	$\frac{([Chiffre \text{ d'affaires}] - [Chiffre \text{ d'affaires (Mois précédent)}])}{[Chiffre \text{ d'affaires (Mois précédent)}]}$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Variation du chiffre d'affaires par site p/r à l'année précédente (Local)	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage du chiffre d'affaires moyen par magasin par rapport à l'année précédente, par semaine, affiché dans la devise locale du magasin.	$\frac{([Chiffre\ d'affaires\ (Local)] / [Nombre\ de\ magasins\ avec\ ventes]) - ([Chiffre\ d'affaires\ (Année\ précédente)\ (Local)] / [Nombre\ de\ magasins\ avec\ ventes\ (Année\ précédente)])}{([Chiffre\ d'affaires\ (Année\ précédente)\ (Local)] / [Nombre\ de\ magasins\ avec\ ventes\ (Année\ précédente)])}$
% Variation du nombre de magasins avec des ventes p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage du nombre de magasins avec ventes pour l'année en cours par rapport à l'année précédente.	$([Nombre\ de\ magasins\ avec\ ventes] - [Nombre\ de\ magasins\ avec\ ventes\ (Année\ précédente)]) / [Nombre\ de\ magasins\ avec\ ventes\ (Année\ précédente)]$
% Variation du nombre de transactions ventes p/r au mois précédent	Cette mesure calcule le pourcentage de variation du nombre de transactions avec ventes sur la période précédente.	$([Nombre\ de\ transactions\ ventes] - [Nombre\ de\ transactions\ ventes\ (Mois\ précédent)]) / [Nombre\ de\ transactions\ ventes\ (Mois\ précédent)]$
% Variation du profit des magasins comparables p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage du profit des magasins comparables au cours de l'année précédente, par semaine.	$([Profit\ des\ magasins\ comparables] / [Profit\ des\ magasins\ comparables\ (Année\ précédente)])$
% Variation du profit p/r à la semaine précédente	Cette mesure calcule le pourcentage de variation du profit gagné sur les ventes, y compris le profit perdu sur les retours, par rapport à la semaine précédente.	$([Profit] - [Profit\ (Semaine\ précédente)]) / [Profit\ (Semaine\ précédente)]$
% Variation du profit p/r à la semaine précédente (Local)	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage du profit réalisé la semaine précédente sur les ventes, y compris les pertes de profit sur les retours, affiché dans la devise locale du magasin.	$([Profit\ (Local)] - [Profit\ (Semaine\ précédente)\ (Local)]) / [Profit\ (Semaine\ précédente)\ (Local)]$
% Variation du profit p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule le pourcentage de variation du profit gagné sur les ventes, y compris le profit perdu sur les retours, pour l'année précédente.	$([Profit] - [Profit\ (Année\ précédente)]) / [Profit\ (Année\ précédente)]$
% Variation du profit p/r à l'année précédente (Local)	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage du profit réalisé sur les ventes p/r à l'année précédente, y compris les pertes de profit sur les retours, affiché dans la devise locale du magasin.	$([Profit\ (Local)] - [Profit\ (Année\ précédente)\ (Local)]) / [Profit\ (Année\ précédente)\ (Local)]$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Variation du profit par espace alloué (Année précédente) (Linéaire)	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage du profit moyen réalisé sur les ventes par unités linéaires moyennes d'espace alloué depuis l'année précédente, par jour.	$\frac{([Profit\ moyen\ sur\ les\ ventes] / [Espace\ alloué\ moyen\ (Linéaire)]) - ([Profit\ moyen\ sur\ les\ ventes\ (Année\ précédente)] / [Espace\ alloué\ moyen\ (Année\ précédente)\ (Linéaire)])}{([Profit\ moyen\ sur\ les\ ventes\ (Année\ précédente)] / [Espace\ alloué\ moyen\ (Année\ précédente)\ (Linéaire)])}$
% Variation du profit par espace alloué (Année précédente) (Superficie)	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage du profit moyen réalisé sur les ventes par unités d'espace alloué moyen depuis l'année précédente, par jour.	$\frac{([Profit\ moyen\ sur\ les\ ventes] / [Espace\ alloué\ moyen\ (Superficie)]) - ([Profit\ moyen\ sur\ les\ ventes\ (Année\ précédente)] / [Espace\ alloué\ moyen\ (Année\ précédente)\ (Superficie)])}{([Profit\ moyen\ sur\ les\ ventes\ (Année\ précédente)] / [Espace\ alloué\ moyen\ (Année\ précédente)\ (Superficie)])}$
% Variation du profit par espace alloué (Année précédente) (Volume)	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage du profit moyen réalisé sur les ventes par unités de volume alloué moyen, l'année précédente, par jour.	$\frac{([Profit\ moyen\ sur\ les\ ventes] / [Espace\ alloué\ moyen\ (Volume)]) - ([Profit\ moyen\ sur\ les\ ventes\ (Année\ précédente)] / [Espace\ alloué\ moyen\ (Année\ précédente)\ (Volume)])}{([Profit\ moyen\ sur\ les\ ventes\ (Année\ précédente)] / [Espace\ alloué\ moyen\ (Année\ précédente)\ (Volume)])}$
% Ventes promotionnelles	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage des ventes promotionnelles au chiffre d'affaires total.	$[Chiffre\ d'affaires\ promotionnel] / [Chiffre\ d'affaires]$
Annulation des commandes du PO	Cette mesure calcule la valeur du plan original des commandes annulées.	[Montant du prix de vente des commandes annulées du PO]
Budget d'achat (PA DP)	Cette mesure calcule la valeur de la quantité de marchandises pouvant être reçues en stock sans dépasser les niveaux de stock du plan actuel, en utilisant le stock de début de période du plan actuel.	$([Valeur\ vente\ FP\ PA] - [Valeur\ du\ stock\ de\ FP\ projeté\ (DP\ PA)])$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Budget d'achat (SDI)	Cette mesure calcule la valeur de la quantité de marchandises pouvant être reçues en stock sans dépasser les niveaux de stock du plan actuel, en utilisant le stock réel de début du période.	([Valeur vente FP PA] - [Valeur du stock de FP projeté (SDI)])
Chiffre d'affaire PA (Département)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du plan au niveau du district, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles du plan. L'inclusion des retours et de la TVA dépend de la source de données.	[Montant des ventes du PA]
Chiffre d'affaires	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires des ventes normales, soldées et promotionnelles et comprend la TVA. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Année précédente)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles pour l'année précédente. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Année précédente) (Local)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires normal, soldé et promotionnel total dans la devise locale du magasin pour l'année précédente. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes (Local)]
Chiffre d'affaires (Après-période)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total, d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles pour l'après-période sélectionnée. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Article)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles pour un article donné. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Article) (MF)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total, d'après les ventes ordinaires, soldées et promotionnelles pour un article donné. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Chiffre d'affaires (Article, (Année précédente))	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total de l'article pour l'année précédente d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Article, Fournisseur)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total des ventes normales, soldées et promotionnelles par fournisseur. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Avant-période)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total, d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles pour l'avant-période sélectionnée. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (CAJ)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires cumulé annuel à ce jour, d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (CAJ, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Chaîne)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total des ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau de la chaîne. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Chaîne, (Année précédente))	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total de la chaîne d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles pour l'année précédente. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Chaîne, Semaine précédente)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total de la chaîne pour la semaine précédente, par semaine, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Chiffre d'affaires (CHJ)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires cumulé hebdomadaire à ce jour, d'après le montant des ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (CHJ, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (CMJ)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires de la période cumulée à ce jour, d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles, par semaine. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (CMJ, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (CSJ du plan)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires des ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (CSJ du plan, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (CSJ)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires cumulé de la saison à ce jour, d'après le montant des ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (CSJ, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Département)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires des ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau du département. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Chiffre d'affaires (Département, (Année précédente))	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du département d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles pour l'année précédente. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Département, Semaine précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (District)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total des ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau du district. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (District, (Année précédente))	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du district d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles pour l'année précédente. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (District, Semaine précédente)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du district pour la semaine précédente, par semaine, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Durée)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires des ventes ordinaires, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais avec la TVA. Elle contient aussi une invite sur la durée comme condition pour que le filtrage soit effectué à temps.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Entreprise)	Cette mesure calcule la valeur totale des ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau de l'entreprise. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Entreprise, (Année précédente))	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total de l'entreprise pour l'année précédente, d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Chiffre d'affaires (Entreprise, Semaine précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Famille)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total des ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau de la famille. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Famille, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau de la famille pour l'année précédente. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Groupe)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires des ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau du groupe. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Groupe, (Année précédente))	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du groupe d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles pour l'année précédente. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Local)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires normal, soldé et promotionnel total dans la devise locale du magasin. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes (Local)]
Chiffre d'affaires (Mois précédent)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles pour la période précédente. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Période)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total, d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles pour la période sélectionnée. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Chiffre d'affaires (Rayon)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total des ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau du rayon. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Rayon) (Local)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires normal, soldé et promotionnel total au niveau du rayon, affiché dans la devise locale du magasin. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes (Local)]
Chiffre d'affaires (Rayon) (MF)	Cette mesure calcule la valeur totale des ventes ordinaires, soldées et promotionnelles au niveau du rayon. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Rayon, Année précédente)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du rayon, d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles pour l'année précédente. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Rayon, Année précédente) (MF)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du rayon, d'après les ventes ordinaires, soldées et promotionnelles pour l'année précédente. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Rayon, Semaine précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des ventes normales, soldées et promotionnelles pour le rayon la semaine précédente. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Région)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total des ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau régional. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Région, (Année précédente))	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total de la région d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles pour l'année précédente. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Chiffre d'affaires (Région, Semaine précédente)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total de la région pour la semaine précédente, par semaine, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Semaine précédente)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total pour la semaine précédente, par semaine, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Semaine précédente) (Local)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires normal, soldé et promotionnel total dans la devise locale du magasin pour la semaine précédente. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes (Local)]
Chiffre d'affaires (Site)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires des ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau du site. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Site) (MF)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total pour la période sélectionnée (MF), par site. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Site, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Site, Année précédente) (MF)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total de l'année précédente dans la période sélectionnée (MF), par site. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Site, Calendrier (MU))	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total des articles par site pour la période sélectionnée. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Chiffre d'affaires (Site, Jour) (MF)	Cette mesure calcule la valeur totale des ventes ordinaires, soldées et promotionnelles aux niveaux du site et du jour. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA. Cette mesure ne prend pas non plus en compte le modèle.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Site, Semaine précédente) (MF)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total de la semaine précédente dans la période sélectionnée (MF), par site. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Tous les caissiers)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires de tous les caissiers. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Toutes les durées)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires des ventes ordinaires, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA. Cette mesure ne tient pas compte du filtre (MT).	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Zone)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total des ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau de la zone. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Zone, (Année précédente))	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total de la zone d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles pour l'année précédente. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Zone, Semaine précédente)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total de la zone, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles pour la semaine précédente, par semaine. Ce montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires au soumissionnaire	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires de toutes les transactions soumissionnaires.	[Chiffre d'affaires au soumissionnaire]
Chiffre d'affaires au soumissionnaire (Equivalent autre qu'espèces)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total de toutes les transactions soumissionnaires qui ne sont pas un équivalent espèces.	[Chiffre d'affaires au soumissionnaire]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Chiffre d'affaires au soumissionnaire (Equivalent espèces)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total de toutes les transactions soumissionnaires qui sont un équivalent espèces.	[Chiffre d'affaires au soumissionnaire]
Chiffre d'affaires au soumissionnaire (Site, Durée) (MU)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total de tous les soumissionnaires, par site, pour la période sélectionnée.	[Chiffre d'affaires au soumissionnaire]
Chiffre d'affaires au soumissionnaire (Site, Jour) (MU)	Cette mesure calcule la valeur totale de toutes les ventes de transaction soumissionnaire, par site et par jour, pour la période sélectionnée.	[Chiffre d'affaires au soumissionnaire]
Chiffre d'affaires brut	Cette mesure calcule le total des ventes, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant ne comprend pas les retours.	[Montant des ventes brutes]
Chiffre d'affaires brut (Année précédente)	Cette mesure calcule le total des ventes, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, pour l'année précédente. Le montant ne comprend pas les retours.	[Montant des ventes brutes]
Chiffre d'affaires brut (CAJ)	Cette mesure calcule le total des ventes, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles cumulées annuelles à ce jour. Le montant ne comprend pas les retours.	[Montant des ventes brutes]
Chiffre d'affaires brut (CAJ, Année précédente)	Cette mesure calcule le total des ventes brutes, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles cumulées annuelles à ce jour, pour l'année précédente. Le montant ne comprend pas les retours.	[Montant des ventes brutes]
Chiffre d'affaires brut (Chaîne)	Cette mesure calcule le total des ventes, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, au niveau de la chaîne. Le montant ne comprend pas les retours.	[Montant des ventes brutes]
Chiffre d'affaires brut (CMJ)	Cette mesure calcule le total des ventes, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles pour la période cumulée à ce jour. Le montant ne comprend pas les retours.	[Montant des ventes brutes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Chiffre d'affaires brut (CMJ, Année précédente)	Cette mesure calcule le total des ventes, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles pour la période cumulée à ce jour, l'année précédente. Le montant ne comprend pas les retours.	[Montant des ventes brutes]
Chiffre d'affaires brut (CSJ du plan)	Cette mesure calcule le total des ventes, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles pour la saison couverte par le plan à ce jour. Le montant ne comprend pas les retours.	[Montant des ventes brutes]
Chiffre d'affaires brut (CSJ du plan, Année précédente)	Cette mesure calcule le total des ventes, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles pour la saison couverte par le plan à ce jour, pour l'année précédente. Le montant ne comprend pas les retours.	[Montant des ventes brutes]
Chiffre d'affaires brut (Département)	Cette mesure calcule le total des ventes, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, au niveau du département. Le montant ne comprend pas les retours.	[Montant des ventes brutes]
Chiffre d'affaires brut (Département, Année précédente)	Cette mesure calcule le total des ventes, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, au niveau du département, pour l'année précédente. Le montant ne comprend pas les retours.	[Montant des ventes brutes]
Chiffre d'affaires brut (Entreprise)	Cette mesure calcule le total des ventes, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, au niveau de l'entreprise. Le montant ne comprend pas les retours.	[Montant des ventes brutes]
Chiffre d'affaires brut (Entreprise, Année précédente)	Cette mesure calcule le total des ventes, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, au niveau de l'entreprise, pour l'année précédente. Le montant ne comprend pas les retours.	[Montant des ventes brutes]
Chiffre d'affaires brut (Famille)	Cette mesure calcule le total des ventes, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, au niveau de la famille. Le montant ne comprend pas les retours.	[Montant des ventes brutes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Chiffre d'affaires brut (Famille, Année précédente)	Cette mesure calcule le total des ventes, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, au niveau de la famille, pour l'année précédente. Le montant ne comprend pas les retours.	[Montant des ventes brutes]
Chiffre d'affaires brut (Groupe)	Cette mesure calcule le total des ventes, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, au niveau du groupe. Le montant ne comprend pas les retours.	[Montant des ventes brutes]
Chiffre d'affaires brut (Groupe, Année précédente)	Cette mesure calcule le total des ventes, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, au niveau du groupe, pour l'année précédente. Le montant ne comprend pas les retours.	[Montant des ventes brutes]
Chiffre d'affaires brut (Rayon)	Cette mesure calcule le total des ventes, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, au niveau du rayon. Le montant ne comprend pas les retours.	[Montant des ventes brutes]
Chiffre d'affaires brut (Rayon, Année précédente)	Cette mesure calcule le total des ventes, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, au niveau du rayon, pour l'année précédente. Le montant ne comprend pas les retours.	[Montant des ventes brutes]
Chiffre d'affaires brut (Zone)	Cette mesure calcule le total des ventes, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, au niveau de la zone. Le montant ne comprend pas les retours.	[Montant des ventes brutes]
Chiffre d'affaires cumulé prévu	Cette mesure système calcule le chiffre d'affaires cumulé prévu.	RunningSum([Montant des ventes prévisionnelles])
Chiffre d'affaires des magasins comparables	Cette mesure calcule les ventes de magasins comparables, à l'exception des ventes de magasins qui n'ont pas été ouverts cinquante trois (53) semaines avant le début de la période de comparaison ou qui sont déjà fermés à la fin de ladite période.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires des magasins comparables (Année précédente)	Cette mesure calcule les ventes de magasins comparables pour l'AP, à l'exception des ventes de magasins qui n'ont pas été ouverts cinquante trois (53) semaines avant le début de la période de comparaison ou déjà fermés à la fin de ladite période.	[Montant des ventes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Chiffre d'affaires des soldes	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total des ventes soldées. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires des transactions de PP	Cette mesure calcule la valeur des transactions de prévention des pertes.	[Chiffre d'affaires des transactions de PP]
Chiffre d'affaires des transactions de PP (Caissier)	Cette mesure calcule la valeur des transactions de prévention des pertes, au niveau du caissier.	[Chiffre d'affaires des transactions de PP]
Chiffre d'affaires des ventes promotionnelles (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des ventes promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires en journées d'approvisionnement	Cette mesure calcule les journées d'approvisionnement en se basant sur la valeur du stock disponible actuel p/r aux ventes moyennes pour la période d'évaluation sélectionnée.	$([Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final\ (Jour\ précédent)] / [Chiffre\ d'affaires\ moyen\ normal\ (Période\ en\ jours)])$
Chiffre d'affaires en journées d'approvisionnement (Dynamique)	Cette mesure calcule les journées d'approvisionnement en se basant sur la valeur du stock disponible actuel p/r aux ventes moyennes pour la période d'évaluation sélectionnée.	$([Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final\ (Jour\ précédent)] / [Chiffre\ d'affaires\ moyen\ normal\ (Période\ en\ jours)\ (Dynamique)])$
Chiffre d'affaires en semaines d'approvisionnement	Cette mesure calcule les semaines d'approvisionnement en se basant sur la valeur du stock disponible actuel p/r aux ventes moyennes pour la période d'évaluation sélectionnée.	$([Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final] * (1 / [Chiffre\ d'affaires\ moyen\ normal\ (Période\ en\ semaines)]))$
Chiffre d'affaires en semaines d'approvisionnement (Année précédente)	Cette mesure calcule les semaines d'approvisionnement en se basant sur la valeur du stock disponible actuel p/r aux ventes moyennes pour la période d'évaluation sélectionnée.	$([Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final\ (Année\ précédente)] / [Chiffre\ d'affaires\ moyen\ normal\ (Période\ en\ semaines)\ (Année\ précédente)])$
Chiffre d'affaires en semaines d'approvisionnement (Dynamique)	Cette mesure calcule les semaines d'approvisionnement en se basant sur la valeur du stock disponible actuel p/r aux ventes moyennes pour la période d'évaluation sélectionnée.	$([Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final\ (Semaine\ précédente)] / [Chiffre\ d'affaires\ moyen\ normal\ (Période\ en\ semaines)\ (Dynamique)])$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Chiffre d'affaires incrémentiel	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires incrémentiel d'après les ventes de la période, de l'avant-période et de l'après-période.	$\frac{([Chiffre\ d'affaires\ (Période)] / [Nombre\ de\ semaines\ (Période)]) - ([Chiffre\ d'affaires\ (Avant-période)] / [Nombre\ de\ semaines\ (Avant-période)]) + ([Chiffre\ d'affaires\ (Après-période)] / [Nombre\ de\ semaines\ (Après-période)]) - ([Chiffre\ d'affaires\ (Avant-période)] / [Nombre\ de\ semaines\ (Avant-période)])}{1}$
Chiffre d'affaires moyen	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires moyen. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant moyen des ventes]
Chiffre d'affaires moyen (Année précédente)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires moyen de l'année précédente. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant moyen des ventes brutes]
Chiffre d'affaires moyen normal (Période en jours)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires moyen des ventes normales pour une période d'évaluation exprimée en jours.	[Montant moyen des ventes brutes]
Chiffre d'affaires moyen normal (Période en jours) (Dynamique)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires moyen des ventes normales pour une période d'évaluation exprimée en jours.	[Montant moyen des ventes brutes]
Chiffre d'affaires moyen normal (Période en semaines)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires moyen des ventes normales pour une période d'évaluation exprimée en semaines.	[Montant moyen des ventes brutes]
Chiffre d'affaires moyen normal (Période en semaines) (Année précédente)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires moyen des ventes normales pour une période d'évaluation exprimée en semaines, pour l'année précédente.	[Montant moyen des ventes brutes]
Chiffre d'affaires moyen normal (Période en semaines) (Année précédente) (Dynamique)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires moyen des ventes normales pour une période d'évaluation exprimée en semaines, pour l'année précédente.	[Montant moyen des ventes brutes]
Chiffre d'affaires moyen normal (Période en semaines) (Dynamique)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires moyen des ventes normales pour une période d'évaluation exprimée en semaines.	[Montant moyen des ventes brutes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Chiffre d'affaires moyen par magasin	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires moyen par magasin d'après le montant total des ventes et le nombre de magasins avec ventes. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	$([Chiffre\ d'affaires] / [Nombre\ de\ magasins\ avec\ ventes])$
Chiffre d'affaires moyen par magasin (Année précédente)	Cette mesure calcule, par semaine, le chiffre d'affaires moyen par magasin pour l'année précédente. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	$([Chiffre\ d'affaires\ (Année\ précédente)] / [Nombre\ de\ magasins\ avec\ ventes\ (Année\ précédente)])$
Chiffre d'affaires moyen par mois	Cette mesure calcule le montant des ventes sur le nombre de périodes de l'intervalle sélectionné. Ce montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	$([Chiffre\ d'affaires] / [Nombre\ de\ mois])$
Chiffre d'affaires moyen par semaine (Après-période)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires hebdomadaire moyen, d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles pour une après-période. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	$([Chiffre\ d'affaires\ (Après-période)] / [Nombre\ de\ semaines\ (Après-période)])$
Chiffre d'affaires moyen par semaine (Avant-période)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires hebdomadaire moyen, d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles pour une avant-période. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	$([Chiffre\ d'affaires\ (Avant-période)] / [Nombre\ de\ semaines\ (Avant-période)])$
Chiffre d'affaires moyen par semaine (Période)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires hebdomadaire moyen en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles pour une période. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	$([Chiffre\ d'affaires\ (Période)] / [Nombre\ de\ semaines\ (Période)])$
Chiffre d'affaires moyen par transaction	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires moyen par transaction d'après le montant total des ventes et le nombre de transactions ventes. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	$([Chiffre\ d'affaires] / [Nombre\ de\ transactions\ ventes])$
Chiffre d'affaires moyen par unité	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires moyen par unité. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	$(((Chiffre\ d'affaires] - [Valeur\ des\ retours]) / ([Ventes\ en\ quantité] - [Unités\ retournées]))$
Chiffre d'affaires normal	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total des ventes normales. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	$[Montant\ des\ ventes]$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Chiffre d'affaires normal (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des ventes normales. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires normal (Local)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires normal, dans la devise locale du magasin. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes (Local)]
Chiffre d'affaires PA	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du plan actuel, en se basant sur le montant des ventes normales, soldées et promotionnelles. Cela s'entend hors retours.	[Montant des ventes du PA]
Chiffre d'affaires PA (Année précédente)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du plan pour l'année précédente, par semaine, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles du plan. L'inclusion des retours et de la TVA dépend de la source de données.	[Montant des ventes du PA]
Chiffre d'affaires PA (CAJ)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires cumulé annuel à ce jour du plan actuel, en se basant sur les montants des ventes normales, soldées et promotionnelles. Cela s'entend hors retours.	[Montant des ventes du PA]
Chiffre d'affaires PA (Chaîne)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du plan au niveau de la chaîne, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles du plan. L'inclusion des retours et de la TVA dépend de la source de données.	[Montant des ventes du PA]
Chiffre d'affaires PA (CMJ)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires mensuel cumulé à ce jour du plan actuel, en se basant sur les montants des ventes normales, soldées et promotionnelles. Cela s'entend hors retours.	[Montant des ventes du PA]
Chiffre d'affaires PA (CSJ du plan)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires du plan actuel pour la saison couverte par le plan à ce jour, en se basant sur le montant des ventes normales, soldées et promotionnelles. Cela s'entend hors retours.	[Montant des ventes du PA]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Chiffre d'affaires PA (District)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du plan au niveau du district, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles du plan. L'inclusion des retours et de la TVA dépend de la source de données.	[Montant des ventes du PA]
Chiffre d'affaires PA (Entreprise)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total de l'entreprise pour le plan actuel, en se basant sur le montant des ventes normales, soldées et promotionnelles. Cela s'entend hors retours.	[Montant des ventes du PA]
Chiffre d'affaires PA (Famille)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total de la famille pour le plan actuel, en se basant sur le montant des ventes normales, soldées et promotionnelles. Cela s'entend hors retours.	[Montant des ventes du PA]
Chiffre d'affaires PA (Groupe)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du groupe du plan actuel, en se basant sur le montant des ventes normales, soldées et promotionnelles. Cela s'entend hors retours.	[Montant des ventes du PA]
Chiffre d'affaires PA (Rayon)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du rayon du plan actuel, en se basant sur le montant des ventes normales, soldées et promotionnelles. Cela s'entend hors retours.	[Montant des ventes du PA]
Chiffre d'affaires PA (Région)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du plan au niveau de la région, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles du plan. L'inclusion des retours et de la TVA dépend de la source de données.	[Montant des ventes du PA]
Chiffre d'affaires PA (Semaine précédente)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du plan pour la semaine précédente, par semaine, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles du plan. L'inclusion des retours et de la TVA dépend de la source de données.	[Montant des ventes du PA]
Chiffre d'affaires PA (Site)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du groupe du plan actuel, en se basant sur le montant des ventes normales, soldées et promotionnelles. Cela s'entend hors retours.	[Montant des ventes du PA]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Chiffre d'affaires PA (Zone)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du plan actuel, en se basant sur le montant des ventes normales, soldées et promotionnelles. Cela s'entend hors retours.	[Montant des ventes du PA]
Chiffre d'affaires PA en semaines d'approvisionnement	Cette mesure calcule les semaines d'approvisionnement en se basant sur la valeur du stock disponible du plan actuel p/r aux ventes moyennes pour la période d'évaluation sélectionnée.	$([Valeur\ vente\ FP\ PA] / [Chiffre\ d'affaires\ moyen\ normal\ (Période\ en\ semaines)])$
Chiffre d'affaires PO	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du plan original, d'après le montant des ventes normales, soldées et promotionnelles. La valeur est nette, hors retours.	[Montant des ventes du PO]
Chiffre d'affaires PO (CAJ)	Cette mesure calcule, par semaine, le chiffre d'affaires annuel cumulé à ce jour du plan original, d'après le montant des ventes normales, soldées et promotionnelles. La valeur est nette, hors retours.	[Montant des ventes du PO]
Chiffre d'affaires PO (CMJ)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires de la période cumulée à ce jour du plan original, d'après le montant des ventes normales, soldées et promotionnelles. La valeur est nette, hors retours.	[Montant des ventes du PO]
Chiffre d'affaires PO (CSJ du plan)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires du plan original pour la saison à ce jour, d'après le montant des ventes normales, soldées et promotionnelles. La valeur est nette, hors retours.	[Montant des ventes du PO]
Chiffre d'affaires Po (Département)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du plan original du département, d'après le montant des ventes normales, soldées et promotionnelles. La valeur est nette, hors retours.	[Montant des ventes du PO]
Chiffre d'affaires PO (Entreprise)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du plan original de l'entreprise, d'après le montant des ventes normales, soldées et promotionnelles. La valeur est nette, hors retours.	[Montant des ventes du PO]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Chiffre d'affaires PO (Famille)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du plan original de la famille, d'après le montant des ventes normales, soldées et promotionnelles. La valeur est nette, hors retours.	[Montant des ventes du PO]
Chiffre d'affaires PO (Groupe)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du groupe du plan original, d'après le montant des ventes normales, soldées et promotionnelles. La valeur est nette, hors retours.	[Montant des ventes du PO]
Chiffre d'affaires PO (Rayon)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du plan original du rayon, d'après le montant des ventes normales, soldées et promotionnelles. La valeur est nette, hors retours.	[Montant des ventes du PO]
Chiffre d'affaires promotionnel	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires des ventes promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires promotionnel (Local)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires promotionnel, dans la devise locale du magasin. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes (Local)]
Coût des marchandises vendues	Cette mesure calcule le coût des marchandises vendues. Il est défini par les ventes moins le profit réalisé sur les ventes moins les pertes de profit sur les retours.	([Chiffre d'affaires] - Profit)
Coût des marchandises vendues (Année précédente)	Cette mesure calcule le coût des marchandises vendues pour l'année précédente, par semaine.	([Chiffre d'affaires (Année précédente)] - [Profit (Année précédente)])
Coût des marchandises vendues (Après-période)	Cette mesure calcule de coût des marchandises vendues en se basant sur la différence entre les ventes, le profit réalisé sur les ventes et les pertes de profit sur les retours, pour une après-période.	([Chiffre d'affaires (Après-période)] - [Profit (Après-période)])
Coût des marchandises vendues (Avant-période)	Cette mesure calcule le coût des marchandises vendues en se basant sur la différence entre les ventes, le profit réalisé sur les ventes et les pertes de profit sur les retours, pour une avant-période.	([Chiffre d'affaires (Avant-période)] - [Profit (Avant-période)])

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Coût des marchandises vendues (Période)	Cette mesure calcule de coût des marchandises vendues en se basant sur la différence entre les ventes, le profit réalisé sur les ventes et les pertes de profit sur les retours, pour une période.	(([Chiffre d'affaires (Période)] - [Profit (Période)])
Coût moyen des marchandises vendues par semaine (Après-période)	Cette mesure calcule la valeur moyenne hebdomadaire du coût des marchandises vendues pour une après-période.	((([Chiffre d'affaires (Après-période)] - [Profit (Après-période)]) / [Nombre de semaines (Après-période)])
Coût moyen des marchandises vendues par semaine (Avant-période)	Cette mesure calcule la valeur moyenne hebdomadaire du coût des marchandises vendues au cours d'une avant-période.	((([Chiffre d'affaires (Avant-période)] - [Profit (Avant-période)]) / [Nombre de semaines (Avant-période)])
Coût moyen des marchandises vendues par semaine (Période)	Cette mesure calcule la valeur moyenne hebdomadaire du coût des marchandises vendues au cours d'une période.	((([Chiffre d'affaires (Période)] - [Profit (Période)]) / [Nombre de semaines (Période)])
Date de début de période	Cette mesure système calcule la date de début d'une période.	[Date de début de période]
Date de début de période - Date de début du magasin	Cette mesure système calcule le nombre de jours entre la date de début d'une période et la date de d'ouverture d'un magasin.	ApplySimple("Case When #1 is Null Then (#0-#2) Else (#0-#1) End";[Date de début de période];[Date d'ouverture du magasin];[Date de début de période])
Date de fermeture du magasin	Cette mesure système permet de soustraire une autre date de l'attribut, la date de fermeture du magasin.	[Date de fermeture du magasin]
Date de fermeture du magasin - Date de fin de période	Cette mesure système calcule le nombre de jours entre la date de fermeture d'un magasin et la date de fin d'une période.	ApplySimple("Case When #0 is Null Then ((#1-#2)+1) Else (#0-#2) End";[Date de fermeture du magasin];[Date de fin de période];[Date de fin de période])
Date de fin de période	Cette mesure système calcule la date de fin d'une période.	[Date de fin de période]
Date d'ouverture du magasin	Cette mesure système permet de soustraire une autre date de l'attribut, la date d'ouverture du magasin.	[Date d'ouverture du magasin]
Distance linéaire	Cette mesure calcule l'espace alloué.	[Montant linéaire]
Distance linéaire (Année précédente)	Cette mesure calcule l'espace alloué l'année précédente.	[Montant linéaire]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Distance linéaire totale	Cette mesure calcule la distance linéaire totale allouée pour la période sélectionnée.	[Montant linéaire]
Distance linéaire totale (Année précédente)	Cette mesure calcule la distance linéaire totale allouée pour la période sélectionnée, l'année précédente.	[Montant linéaire]
Ecart de la valeur normale p/r au prix normal des concurrents	Cette mesure calcule l'écart de prix entre la valeur vente normale moyenne d'un détaillant et le prix de vente normal de son concurrent.	$\left(\frac{[\text{Chiffre d'affaires normal}]}{[\text{Ventes en quantité normales}]} - [\text{Prix normal moyen des concurrents}] \right)$
Ecart de la valeur promotionnelle p/r au prix promotionnel des concurrents	Cette mesure calcule l'écart de prix entre la valeur vente promotionnelle moyenne d'un détaillant et le prix promotionnel de son concurrent.	$\left(\frac{([\text{Chiffre d'affaires promotionnel}] / [\text{Ventes promotionnelles en quantité}])}{[\text{Prix promotionnel moyen des concurrents}]} \right)$
Ecart des unités de ventes p/r au mois précédent	Cette mesure calcule l'écart entre les ventes en quantité par rapport à la période précédente.	$([\text{Ventes en quantité}] - [\text{Ventes en quantité (Mois précédent)}])$
Ecart du chiffre d'affaires moyenne p/r prix des concurrents	Cette mesure calcule l'écart de prix entre le prix de vente moyen d'un détaillant et son concurrent.	$([\text{Chiffre d'affaires}] / [\text{Ventes en quantité}]) - [\text{Prix moyen des concurrents}]$
Ecart du chiffre d'affaires p/r au mois précédent	Cette mesure calcule l'écart du chiffre d'affaires par rapport à la période précédente.	$([\text{Chiffre d'affaires}] - [\text{Chiffre d'affaires (Mois précédent)}])$
Ecart du nombre de transactions ventes p/r au mois précédent	Cette mesure calcule la différence entre le nombre de transactions ventes traitées par rapport à la période précédente.	$([\text{Nombre de transactions ventes}] - [\text{Nombre de transactions ventes (Mois précédent)}])$
Ecart du taux de ponctualité	Cette mesure calcule l'écart du taux de ponctualité par rapport à l'année précédente.	$([\text{Taux de ponctualité}] - [\text{Taux de ponctualité (Année précédente)}]) / [\text{Taux de ponctualité (Année précédente)}]$
Ecart du taux de qualité	Cette mesure calcule l'écart du taux de qualité d'un fournisseur par rapport à l'année précédente.	$([\text{Taux de qualité}] - [\text{Taux de qualité (Année précédente)}]) / [\text{Taux de qualité (Année précédente)}]$
Ecart du taux de traitement des commandes	Cette mesure calcule l'écart du taux de traitement des commandes par rapport à l'année précédente.	$([\text{Taux de traitement des commandes}] - [\text{Taux de traitement des commandes (Année précédente)}]) / [\text{Taux de traitement des commandes (Année précédente)}]$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Ecart entre la valeur de marge brute et l'année précédente	Cette mesure calcule la différence entre la valeur de marge brute de l'année en cours et la valeur de marge brute de l'année précédente, par semaine.	(([Valeur de la marge brute] - [Valeur de la marge brute (Année précédente)]))
Ecart entre la valeur de marge brute et l'année précédente (CAJ)	Cette mesure calcule la différence entre la valeur cumulée annuelle à ce jour de la marge brute de l'année en cours et la valeur cumulée annuelle à ce jour de la marge brute de l'année précédente.	(([Valeur de la marge brute (CAJ)] - [Valeur de la marge brute (CAJ, Année précédente)]))
Ecart entre la valeur de marge brute et l'année précédente (CMJ)	Cette mesure calcule la différence entre la valeur de marge brute de l'année en cours, pour la période cumulée à ce jour et la valeur de marge brute de l'année précédente, pour la période cumulée.	(([Valeur de la marge brute (CMJ)] - [Valeur de la marge brute (CMJ, Année précédente)]))
Ecart entre la valeur de marge brute et l'année précédente (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la différence entre la valeur de marge brute de l'année en cours, pour la saison couverte par le plan à ce jour et la valeur de marge brute de l'année précédente, pour la saison couverte par le plan à ce jour.	(([Valeur de la marge brute (CSJ du plan)] - [Valeur de la marge brute (CSJ du plan, Année précédente)]))
Ecart entre la valeur de marge brute et le PA	Cette mesure calcule la différence entre la valeur de la marge brute de l'année en cours et la valeur de la marge brute du plan actuel.	(([Valeur de la marge brute] - [Valeur de marge brute PA]))
Ecart entre la valeur de marge brute et le PA (CAJ)	Cette mesure calcule la différence entre la valeur cumulée annuelle à ce jour de la marge brute de l'année en cours, et la valeur cumulée annuelle à ce jour de la marge brute du plan actuel.	(([Valeur de la marge brute (CAJ)] - [Valeur de marge brute PA (CAJ)]))
Ecart entre la valeur de marge brute et le PA (CMJ)	Cette mesure calcule la différence entre la valeur de la marge brute de l'année en cours, pour la période cumulée à ce jour et la valeur de la marge brute du plan actuel, pour la période cumulée à ce jour.	(([Valeur de la marge brute (CMJ)] - [Valeur de marge brute PA (CMJ)]))
Ecart entre la valeur de marge brute et le PA (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la différence entre la valeur de la marge brute de l'année en cours, pour la saison couverte par le plan à ce jour et la valeur de la marge brute du plan actuel, pour la saison couverte par le plan à ce jour.	(([Valeur de la marge brute (CSJ du plan)] - [Valeur de marge brute PA (CSJ du plan)]))
Ecart entre valeur de MB et PO	Cette mesure calcule la différence entre la valeur de la marge brute de l'année en cours et la valeur de la marge brute du plan original.	(([Valeur de la marge brute] - [Valeur de marge brute PO]))

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Ecart entre valeur de MB et PO (CAJ)	Cette mesure calcule la différence entre la valeur cumulée annuelle à ce jour de la marge brute de l'année en cours et la valeur cumulée annuelle à ce jour de la marge brute du plan original.	([Valeur de la marge brute (CAJ)] - [Valeur de marge brute PO (CAJ)])
Ecart entre valeur de MB et PO (CMJ)	Cette mesure calcule la différence entre la valeur de marge brute de l'année en cours, pour la période cumulée à ce jour et la valeur de marge brute du plan original, pour la période cumulée à ce jour.	([Valeur de la marge brute (CMJ)] - [Valeur de marge brute PO (CMJ)])
Ecart entre valeur de MB et PO (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la différence entre la valeur de marge brute de l'année en cours, pour la saison couverte par le plan à ce jour et la valeur de marge brute du plan original, pour la saison couverte par le plan à ce jour.	([Valeur de la marge brute (CSJ du plan)] - [Valeur de marge brute PO (CSJ du plan)])
Engagements PA	Cette mesure calcule la valeur des articles commandés mais non approuvés du plan actuel.	[Montant du prix de vente des engagements PA]
Engagements PO	Cette mesure calcule la valeur du plan original des articles commandés, mais non approuvés.	[Montant du prix de vente des engagements du PO]
Espace alloué moyen (Année précédente) (Linéaire)	Cette mesure calcule l'espace alloué moyen, en unités linéaires, l'année précédente.	[Montant moyen linéaire]
Espace alloué moyen (Année précédente) (Superficie)	Cette mesure calcule l'espace alloué moyen, en unités de superficie, l'année précédente.	[Superficie moyenne]
Espace alloué moyen (Année précédente) (Volume)	Cette mesure calcule l'espace alloué moyen l'année précédente, en unités de volume.	[Volume moyen]
Espace alloué moyen (Article, Région) (Linéaire)	Cette mesure calcule la distance linéaire moyenne allouée pour tous les articles au niveau de la région.	[Montant moyen linéaire]
Espace alloué moyen (Linéaire)	Cette mesure calcule l'espace alloué moyen, en unités linéaires.	[Montant moyen linéaire]
Espace alloué moyen (Superficie)	Cette mesure calcule l'espace alloué moyen, en unités de superficie.	[Superficie moyenne]
Espace alloué moyen (Volume)	Cette mesure calcule l'espace alloué moyen, en unités de volume.	[Volume moyen]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Espace alloué moyen maximum (Linéaire)	Cette mesure calcule l'espace alloué maximum par article, en unités linéaires.	[Montant moyen linéaire maximum]
Espace alloué moyen maximum (Superficie)	Cette mesure calcule l'espace alloué maximum par article, en unités de superficie.	[Superficie moyenne maximum]
Espace alloué moyen maximum (Volume)	Cette mesure calcule l'espace alloué maximum par article, en unités de volume.	[Volume maximum moyen]
Espace alloué moyen minimum (Linéaire)	Cette mesure calcule l'espace alloué minimum par article, en unités linéaires.	[Montant moyen linéaire minimum]
Espace alloué moyen minimum (Superficie)	Cette mesure calcule l'espace alloué minimum par article, en unités de superficie.	[Superficie moyenne minimum]
Espace alloué moyen minimum (Volume)	Cette mesure calcule l'espace alloué minimum par article, en unités de volume.	[Volume minimum moyen]
Fréquentation du magasin	Cette mesure calcule le volume de fréquentation du magasin.	[Fréquentation du magasin]
Indic chiffre d'affaires (Année précédente) (MU)	Indicateur système faisant référence aux tables des ventes pour références vérifiables sur les ventes pour segment et site donnés dans année précédente par semaine. Filtre mesure par défaut : Dimensions mesures uniquement. Montant net hors retours.	[Montant des ventes]
Indic chiffre d'affaires (Article)	Cet indicateur système fait référence aux tables des ventes afin d'obtenir des références vérifiables sur les ventes pour un article donné. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Indic chiffre d'affaires (Article, Site, Jour) (MU)	Indicateur système faisant référence aux tables des ventes pour avoir des références vérifiables sur les ventes pour jour, article et site donnés. Filtre mesure par défaut : "Dimensions mesures uniquement". Montant hors retours mais avec TVA.	[Montant des ventes]
Indic chiffre d'affaires (Article, Site, Semaine) (MU)	Indicateur système faisant référence aux tables des ventes pour avoir des références vérifiables sur les ventes pour article, semaine et site donnés. Filtre mesure par défaut : "Dimensions mesures uniquement". Montant hors retours mais avec TVA.	[Montant des ventes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Indic chiffre d'affaires (Site)	Cet indicateur système fait référence aux tables des ventes afin d'obtenir des références vérifiables sur les ventes pour un site donné. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Indic chiffre d'affaires (Site, (Année précédente)) (MU)	Indicateur système faisant référence aux tables des ventes pour avoir des références vérifiables sur les ventes pour article, semaine et site donnés. Filtre mesure par défaut : "Dimensions mesures uniquement". Montant hors retours mais avec TVA.	[Montant des ventes]
Indicateur du SD (Article, Jour)	Cet indicateur système fait référence aux tables des ventes afin d'obtenir des références vérifiables sur les ventes pour un article donné.	[Indicateur du SD (quantité)]
Indicateur du SD (Site)	Cette mesure système indique les tables des stocks afin d'obtenir des références vérifiables sur les stocks disponibles pour un site donné.	[Indicateur du SD (quantité)]
MBRSI	Cette mesure calcule le retour de marge brute sur les investissements, d'après la valeur de marge brute divisée par le coût du stock moyen.	$\frac{[\text{Valeur de la marge brute}]}{[\text{Valeur achat moyenne des stocks}]}$
MBRSI (Année précédente)	Cette mesure calcule le retour de marge brute sur les investissements de l'année précédente, d'après la valeur de marge brute divisée par le coût du stock moyen de l'année précédente.	$\frac{[\text{Valeur de la marge brute (Année précédente)}]}{[\text{Valeur achat moyenne des stocks (Année précédente)}]}$
MBRSI PA	Cette mesure calcule la marge brute retour sur investissement du plan actuel, en divisant la valeur de la marge brute du plan actuel par le coût moyen du stock du plan actuel.	$\frac{[\text{Valeur de marge brute PA}]}{[\text{Valeur achat moyenne du stock PA}]}$
MBRSI PO	Cette mesure calcule la marge brute retour sur investissement du plan original, en divisant la valeur de la marge brute du plan original par le coût moyen du stock du plan original.	$\frac{[\text{Valeur de marge brute PO}]}{[\text{Valeur achat moyenne de stock du PO}]}$
Montant des coûts	Cette mesure calcule le montant du coût moyen.	[Montant moyen des coûts]
Montant des coûts (CAJ)	Cette mesure calcule le montant du coût moyen cumulé annuel à ce jour par unité.	[Montant moyen des coûts]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Montant des différences de caisse	Cette mesure calcule les montants des différences de caisse.	[Montant des différences de caisse]
Montant des pertes sur les retours	Cette mesure calcule les pertes de profit sur les retours.	[Montant du profit sur les retours]
Montant des remises accordées au personnel	Cette mesure calcule le montant des remises au personnel. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes brutes avec remise au personnel]
Montant du coût maximum des factures fournisseur	Cette mesure calcule les coûts maximums des factures pour le fournisseur, l'article, le site et le jour sélectionnés pour le rapport.	[Montant du coût maximum des factures fournisseur]
Montant du coût minimum des factures fournisseur	Cette mesure calcule les coûts minimums des factures pour le fournisseur, l'article, le site et le jour sélectionnés pour le rapport.	[Montant du coût minimum des factures fournisseur]
Montant moyen des coûts de facture de fournisseur	Cette mesure calcule les coûts moyens des factures pour le fournisseur, l'article, le site et le jour sélectionnés pour le rapport.	[Montant moyen des coûts de facture de fournisseur]
Moyenne des heures d'avance	Cette mesure calcule la durée moyenne d'avance d'une livraison, en heures, en se basant sur les dates du bon de commande ou sur l'avis préalable d'expédition.	[Moyenne des heures d'avance]
Moyenne des heures de retard	Cette mesure calcule la durée moyenne de retard d'une livraison, en heures, en se basant sur les dates du bon de commande ou sur l'avis préalable d'expédition.	[Moyenne des heures de retard]
Moyenne des jours d'avance	Cette mesure calcule la durée moyenne d'avance d'une livraison, en jours, en se basant sur les dates du bon de commande ou sur l'avis préalable d'expédition.	[Moyenne des jours d'avance]
Moyenne des jours de retard	Cette mesure calcule la durée moyenne du retard d'une livraison, en jours, en se basant sur les dates du bon de commande ou sur l'avis préalable d'expédition.	[Moyenne des jours de retard]
Moyenne des ventes en quantité par transaction	Cette mesure calcule le nombre moyen d'unités vendues par transaction. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	([Ventes en quantité] / [Nombre de transactions ventes])
Moyenne des ventes par espace alloué (Année précédente) (Linéaire)	Cette mesure calcule les ventes moyennes générées par unité linéaire moyenne d'espace alloué, l'année précédente, par jour.	([Chiffre d'affaires moyen (Année précédente)] / [Espace alloué moyen (Année précédente) (Linéaire)])

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Moyenne des ventes par espace alloué (Année précédente) (Superficie)	Cette mesure calcule les ventes moyennes générées par unité moyenne de superficie d'espace alloué, l'année précédente, par jour.	$([\text{Chiffre d'affaires moyen (Année précédente)}] / [\text{Espace alloué moyen (Année précédente) (Superficie)}])$
Moyenne des ventes par espace alloué (Année précédente) (Volume)	Cette mesure calcule les ventes moyennes générées par unité de volume moyen d'espace alloué, l'année précédente, par jour.	$([\text{Chiffre d'affaires moyen (Année précédente)}] / [\text{Espace alloué moyen (Année précédente) (Volume)}])$
Moyenne des ventes par espace alloué (Linéaire)	Cette mesure calcule les ventes moyennes générées par unité linéaire moyenne d'espace alloué.	$([\text{Chiffre d'affaires moyen}] / [\text{Espace alloué moyen (Linéaire)}])$
Moyenne des ventes par espace alloué (Superficie)	Cette mesure calcule les ventes moyennes générées par unité de superficie d'espace alloué moyen.	$([\text{Chiffre d'affaires moyen}] / [\text{Espace alloué moyen (Superficie)}])$
Moyenne des ventes par espace alloué (Volume)	Cette mesure calcule les ventes moyennes générées par unité de volume moyen d'espace alloué.	$([\text{Chiffre d'affaires moyen}] / [\text{Volume moyen}])$
Nombre d'articles	Cette mesure calcule le nombre d'articles différents.	[Nombre d'articles]
Nombre d'articles (Rayon)	Cette mesure calcule le nombre d'articles différents dans un rayon.	[Nombre d'articles]
Nombre d'articles avec vente promotionnelles	Cette mesure calcule le nombre d'articles avec des ventes promotionnelles.	[Nombre d'articles avec ventes]
Nombre d'articles avec ventes	Cette mesure calcule le nombre d'articles différents auxquels des ventes sont associées.	[Nombre d'articles avec ventes]
Nombre d'articles avec ventes (Calendrier) (MU)	Cette mesure système calcule le nombre d'articles différents auxquels de ventes sont associées.	[Nombre d'articles avec ventes]
Nombre d'articles avec ventes (Rayon) (MU)	Cette mesure calcule le nombre de tous les articles différents avec ventes au sein d'un rayon particulier quel que soit le filtre ou le modèle.	[Nombre d'articles avec ventes]
Nombre d'articles en stock	Cette mesure calcule le nombre d'articles différents en stock pour lesquels la valeur des unités disponibles de fin la plus récente est supérieure à zéro.	[Nombre d'articles en stock]
Nombre d'articles entreposés (Rayon, Semaine)	Cette mesure calcule le nombre d'articles différents en stock dans le rayon et en semaine.	[Nombre d'articles en stock]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Nombre d'articles saisis manuellement	Cette mesure calcule le nombre total d'articles saisis manuellement.	[Nombre d'articles de vente saisis manuellement]
Nombre d'articles scannés	Cette mesure calcule le nombre total d'articles scannés.	[Nombre d'articles de vente scannés]
Nombre de bons convertis	Cette mesure calcule le nombre de bons convertis.	[Nombre de bons convertis]
Nombre de bons émis	Cette mesure calcule le nombre de bons émis.	[Nombre de bons émis]
Nombre de bons en circulation	Cette mesure calcule le nombre de bons en circulation.	[Nombre de bons en circulation]
Nombre de bons tombés en déshérence	Cette mesure calcule le nombre de bons tombés en déshérence.	[Nombre de bons tombés en déshérence]
Nombre de cartes de crédit saisies manuellement	Cette mesure calcule le nombre total de transactions par cartes de crédit ayant été saisies manuellement.	[Nombre de numéros de carte de crédit saisis manuellement]
Nombre de cartes de crédit scannées	Cette mesure calcule le nombre total de transactions par cartes de crédit ayant été scannées.	[Nombre de cartes de crédit scannées]
Nombre de coupons magasin	Cette mesure calcule le nombre de coupons magasin (de réduction) utilisés.	[Nombre de coupons magasin]
Nombre de démarques forcées	Cette mesure calcule le nombre de démarques forcées.	[Nombre de démarques sur les ventes forcées]
Nombre de jours	Cette mesure calcule le nombre de jours différents.	[Nombre de jours]
Nombre de jours (Mois)	Cette mesure calcule le nombre total de jours au cours d'un mois particulier.	[Nombre de jours]
Nombre de jours avec ventes	Cette mesure calcule le nombre de magasins différents (sites) où le chiffre d'affaires est supérieur à zéro.	[Nombre de jours avec ventes]
Nombre de jours en position vedette	Cette mesure calcule le nombre de jours qu'un article est en position vedette.	[Nombre de jours en position vedette]
Nombre de jours en rayon	Cette mesure calcule le nombre de jours qu'un article passe en rayon.	[Nombre de jours en rayon]
Nombre de jours en rupture de stock	Cette mesure calcule le nombre de jours différents où la situation du stock est égale à zéro.	[Nombre de jours de stock]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Nombre de jours travaillés	Cette mesure calcule le nombre total de jours pendant lesquels un vendeur a travaillé ou traité une ou plusieurs transactions.	[Nombre de jours avec compte de ventes]
Nombre de jours travaillés (Caissier) (MF)	Cette mesure compte le nombre de jours distincts pendant lesquels un caissier a travaillé (MF).	[Nombre de jours avec compte de ventes]
Nombre de jours travaillés (Vendeur) (MF)	Cette mesure compte le nombre de jours distincts pendant lesquels un vendeur a travaillé (MF).	[Nombre de jours avec compte de ventes]
Nombre de livraisons	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons optimales, excédentaires, inférieures aux objectifs et erronées effectuées par un fournisseur.	((([Nombre de livraisons optimales] + [Nombre de livraisons excédentaires]) + [Nombre de livraisons inférieures aux objectifs]) + [Nombre de livraisons erronées])
Nombre de livraisons (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons optimales, excédentaires, inférieures aux objectifs et erronées effectuées par un fournisseur au cours de l'année précédente.	((([Nombre de livraisons optimales (Année précédente)] + [Nombre de livraisons excédentaires (Année précédente)]) + [Nombre de livraisons inférieures aux objectifs (Année précédente)]) + [Nombre de livraisons erronées (Année précédente)])
Nombre de livraisons de commande complète	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons reçues où la quantité reçue est égale à celle indiquée sur le bon de commande. Il s'agit du nombre de livraisons de commande complète.	[Nombre de livraisons de commande complète]
Nombre de livraisons de commande complète (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons reçues l'année précédente pour lesquelles la quantité reçue est égale à celle indiquée sur le bon de commande. Il s'agit du nombre de livraisons de commande complètes pour l'année précédente.	[Nombre de livraisons de commande complète]
Nombre de livraisons de commandes	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons reçues pour satisfaire les commandes. Il s'agit du nombre de livraisons de commandes.	(([Nombre de livraisons de commande complète] + [Nombre de livraisons partielles]) + [Nombre de livraisons en excédent])

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Nombre de livraisons de commandes (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons reçues au cours de l'année précédente pour satisfaire les commandes. Il s'agit du nombre de livraisons de commandes de l'année précédente.	(([Nombre de livraisons de commande complète (Année précédente)] + [Nombre de livraisons partielles (Année précédente)]) + [Nombre de livraisons en excédent (Année précédente)])
Nombre de livraisons de commandes manquées	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons manquées sur les bons de commande en retard. Il s'agit du nombre de livraisons de commande manquées.	[Nombre de livraisons de commandes manquées]
Nombre de livraisons de commandes manquées (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons manquées sur les bons de commande en retard au cours de l'année précédente. Il s'agit du nombre de livraisons de commandes manquées de l'année précédente.	[Nombre de livraisons de commandes manquées]
Nombre de livraisons d'expéditions manquées	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons manquées sur les expéditions attendues. Il s'agit du nombre de livraisons d'expédition manquées.	[Nombre de livraisons manquées avec avis préalable d'expédition]
Nombre de livraisons d'expéditions manquées (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons manquées au cours de l'année précédente p/r aux expéditions attendues. Il s'agit du nombre de livraisons d'expédition manquées de l'année précédente.	[Nombre de livraisons manquées avec avis préalable d'expédition]
Nombre de livraisons en excédent	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons reçues où la quantité reçue est supérieure à celle indiquée sur le bon de commande. Il s'agit du nombre de livraisons en excédent.	[Unités reçues]
Nombre de livraisons en excédent (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons reçues l'année précédente pour lesquelles la quantité reçue est supérieure à celle indiquée sur le bon de commande. Il s'agit du nombre de livraisons en excédent de l'année précédente.	[Unités reçues]
Nombre de livraisons erronées	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons où une quantité a été reçue pour des articles non commandés. Il s'agit du nombre de livraisons erronées.	[Nombre de livraisons erronées]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Nombre de livraisons erronées (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons effectuées l'année précédente pour lesquelles une quantité a été reçue pour des articles non commandés. Il s'agit du nombre de livraisons erronées de l'année précédente.	[Nombre de livraisons erronées]
Nombre de livraisons excédentaires	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons où la quantité d'articles reçue est supérieure aux prévisions. Il s'agit du nombre de livraisons excédentaires.	[Nombre de livraisons excédentaires]
Nombre de livraisons excédentaires (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons effectuées l'année précédente pour lesquelles la quantité d'articles reçue est supérieure aux prévisions. Il s'agit du nombre de livraisons excédentaires de l'année précédente.	[Nombre de livraisons excédentaires]
Nombre de livraisons inférieures aux objectifs	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons où la quantité d'articles reçue est inférieure aux prévisions. Il s'agit du nombre de livraisons inférieures aux objectifs.	[Nombre de livraisons inférieures aux objectifs]
Nombre de livraisons inférieures aux objectifs Nombre de livraisons inférieures aux objectifs	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons effectuées l'année précédente pour lesquelles la quantité d'articles reçue est inférieure aux prévisions. Il s'agit du nombre de livraisons inférieures aux objectifs de l'année précédente.	[Nombre de livraisons inférieures aux objectifs]
Nombre de livraisons manquées	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons qui ne sont pas arrivées en temps voulu en se basant sur le planning, les dates du bon de commande ou les avis d'expédition. Il s'agit du nombre de livraisons manquées.	(([Nombre de livraisons d'expéditions manquées] + [Nombre de livraisons de commandes manquées]) + [Nombre de livraisons prévues manquées])
Nombre de livraisons manquées (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons qui ne sont pas arrivées en temps voulu en se basant sur le planning, les dates du bon de commande ou les avis d'expédition pour l'AP. Il s'agit du nombre de livraisons manquées de l'AP.	(([Nombre de livraisons d'expéditions manquées (Année précédente)] + [Nombre de livraisons de commandes manquées (Année précédente)]) + [Nombre de livraisons prévues manquées (Année précédente)])

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Nombre de livraisons non prévues	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons reçues qui n'étaient pas prévues. Il s'agit du nombre de livraisons non prévues.	[Nombre de livraisons non prévues]
Nombre de livraisons optimales	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons où la quantité d'articles reçue est conforme aux prévisions. Il s'agit du nombre de livraisons optimales.	[Nombre de livraisons optimales]
Nombre de livraisons optimales (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons de l'année précédente pour lesquelles la quantité d'articles reçue était conforme aux prévisions. Il s'agit du nombre de livraisons optimales de l'année précédente.	[Nombre de livraisons optimales]
Nombre de livraisons partielles	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons effectuées où le bon de commande n'a été reçu que partiellement. Il s'agit du nombre de livraisons partielles.	[Nombre de livraisons partielles]
Nombre de livraisons partielles (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons effectuées au cours de l'année précédente pour lesquelles le bon de commande a été partiellement reçu. Il s'agit du nombre de livraisons de commandes partielles de l'année précédente.	[Nombre de livraisons partielles]
Nombre de livraisons ponctuelles	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons ponctuelles.	[Nombre de livraisons ponctuelles]
Nombre de livraisons ponctuelles (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons ponctuelles de l'année précédente.	[Nombre de livraisons ponctuelles]
Nombre de livraisons prématurées	Cette formule de base calcule le nombre total de livraisons prématurées.	[Nombre de livraisons prématurées]
Nombre de livraisons prématurées (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons prématurées de l'année précédente.	[Nombre de livraisons prématurées]
Nombre de livraisons prévues	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons attendues en se basant sur les plannings fournisseur, les dates du bon de commande et les avis préalables d'expédition.	((([Nombre de livraisons ponctuelles] + [Nombre de livraisons prématurées]) + [Nombre de livraisons tardives]) + [Nombre de livraisons manquées])

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Nombre de livraisons prévues (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons attendues pour l'année précédente en se basant sur les plannings fournisseur, les dates du bon de commande et les avis préalables d'expédition.	((([Nombre de livraisons ponctuelles (Année précédente)] + [Nombre de livraisons prématurées (Année précédente)] + [Nombre de livraisons tardives (Année précédente)] + [Nombre de livraisons manquées (Année précédente)]))
Nombre de livraisons prévues manquées	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons manquées à partir des expéditions programmées attendues. Il s'agit du nombre de livraisons programmées manquées.	[Nombre de livraisons prévues manquées]
Nombre de livraisons prévues manquées (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons manquées au cours de l'année précédente p/r expéditions programmées attendues. Il s'agit du nombre de livraisons programmées manquées de l'année précédente.	[Nombre de livraisons prévues manquées]
Nombre de livraisons tardives	Cette formule de base calcule le nombre total de livraisons tardives.	[Nombre de livraisons tardives]
Nombre de livraisons tardives (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total de livraisons tardives de l'année précédente.	[Nombre de livraisons tardives]
Nombre de magasins	Cette mesure calcule le nombre total de magasins différents.	[Nombre de magasins]
Nombre de magasins avec stock	Cette mesure calcule le nombre de magasins différents où la situation du stock est supérieure à zéro.	[Nombre de magasins avec stock]
Nombre de magasins avec ventes	Cette mesure calcule le nombre de magasins différents (sites) où le chiffre d'affaires est supérieur à zéro.	[Nombre de magasins avec ventes]
Nombre de magasins avec ventes (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre de magasins différents (sites) au niveau du segment, site, jour où le chiffre d'affaires pour un jour, l'année précédente, est supérieur à zéro.	[Nombre de magasins avec ventes]
Nombre de magasins avec ventes (Calendrier) (MU)	Cette mesure système calcule le nombre de magasins différents (sites) ayant des ventes.	[Nombre de magasins avec ventes]
Nombre de magasins avec ventes promotionnelles	Cette mesure calcule le nombre de magasins différents avec des promotions.	[Nombre de magasins avec ventes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Nombre de majorations forcées	Cette mesure calcule le nombre de majorations forcées.	[Nombre de majorations sur les ventes forcées]
Nombre de mois	Cette mesure calcule le nombre de périodes différentes.	[Nombre de mois]
Nombre de pièces du SDI	Cette mesure calcule la quantité d'unités du stock disponible au début d'une période sélectionnée.	[Indicateur du SD (quantité)]
Nombre de pièces du stock disponible final	Cette mesure calcule la quantité d'unités du stock disponible à la fin d'une période sélectionnée.	[Indicateur du SD (quantité)]
Nombre de pièces du stock disponible final (Durée, Org)	Cette mesure calcule la quantité d'unités du stock disponible à la fin d'une période sélectionnée.	[Indicateur du SD (quantité)]
Nombre de pièces du stock disponible final (Jour précédent)	Cette mesure calcule la quantité d'unités du stock disponible à la fin d'une période sélectionnée, pour le jour précédent.	[Indicateur du SD (quantité)]
Nombre de pièces du stock disponible final (Semaine précédente)	Cette mesure calcule le stock disponible final disponible de la semaine précédente.	[Indicateur du SD (quantité)]
Nombre de pièces du stock disponible final (SUM)	Cette mesure calcule la valeur vente totale pour tout le stock disponible sur une période de temps sélectionnée.	[Indicateur du SD (quantité)]
Nombre de semaines	Cette mesure calcule le nombre de semaines différentes.	[Nombre de semaines]
Nombre de semaines (Après-période)	Cette mesure calcule le nombre de semaines différentes au cours d'une après-période.	[Nombre de semaines]
Nombre de semaines (Avant-période)	Cette mesure calcule le nombre de semaines différentes au cours d'une avant-période.	[Nombre de semaines]
Nombre de semaines (Période)	Cette mesure calcule le nombre de semaines différentes au cours d'une période.	[Nombre de semaines]
Nombre de semaines avec stock	Cette mesure calcule le nombre de semaines différentes où la situation du stock est supérieure à zéro.	[Nombre de semaines avec stock]
Nombre de semaines avec stock (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre de magasins différents (sites) où le chiffre d'affaires est supérieur à zéro, l'année précédente.	[Nombre de semaines avec stock]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Nombre de semaines avec stock du PA	Cette mesure calcule le nombre de semaines différentes où la situation du stock prévue est supérieure à zéro, conformément au plan actuel.	[Nombre de semaines avec stock du PA]
Nombre de semaines avec stock du PO	Cette mesure calcule le nombre de semaines différentes où la situation du stock prévue est supérieure à zéro, conformément au plan original.	[Nombre de semaines avec stock du PO]
Nombre de semaines avec ventes	Cette mesure calcule le nombre de semaines différentes où le chiffre d'affaires est supérieur à zéro.	[Nombre de semaines avec ventes]
Nombre de semaines avec ventes (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre de semaines différentes où le chiffre d'affaires est supérieur à zéro, pour l'année précédente.	[Nombre de semaines avec ventes]
Nombre de semaines avec ventes du PA	Cette mesure calcule le nombre de semaines différentes où le chiffre d'affaires normal du plan actuel est supérieur à zéro.	[Nombre de semaines avec ventes du PA]
Nombre de semaines avec ventes du PO	Cette mesure calcule le nombre de semaines différentes où le chiffre d'affaires normal du plan original est supérieur à zéro.	[Nombre de semaines avec ventes du PO]
Nombre de transactions	Cette mesure compte le nombre de transactions traitées.	[Nombre de transactions ventes]
Nombre de transactions de PP	Cette mesure calcule le nombre total de transactions de prévention des pertes traité.	[Total de prévention des pertes]
Nombre de transactions de PP (Tous les caissiers)	Cette mesure calcule le nombre total de transactions de prévention des pertes traitées par tous les caissiers, sur la durée.	[Nombre de transactions de PP]
Nombre de transactions de PP (Tous les caissiers)(1)	Cette mesure calcule le nombre total de transactions de prévention des pertes traité.	[Total de prévention des pertes]
Nombre de transactions de PP (Tous les types de raison)	Cette mesure calcule le nombre total de transactions de prévention des pertes traitées par tous les caissiers, pour toute raison.	[Total de prévention des pertes]
Nombre de transactions de retour	Cette mesure calcule le nombre de transactions différentes au cours desquelles des retours ont eu lieu.	[Nombre de transactions de retour]
Nombre de transactions ventes	Cette mesure calcule le nombre de transactions différentes au cours desquelles des ventes ont eu lieu.	[Nombre de transactions ventes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Nombre de transactions ventes (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre de transactions distinctes dans lesquelles des ventes ont été réalisées l'année précédente.	[Nombre de transactions ventes]
Nombre de transactions ventes (Caissier) (MF)	Cette mesure compte le nombre de transactions distinctes pour lesquelles des ventes ont été réalisées par un caissier donné.	[Nombre de transactions ventes]
Nombre de transactions ventes (Mois précédent)	Cette mesure compte le nombre de transactions distinctes pour lesquelles des ventes ont été réalisées au cours de la dernière période.	[Nombre de transactions ventes]
Nombre de transactions ventes (Semaine précédente)	Cette mesure calcule le nombre de transactions distinctes dans lesquelles des ventes ont été réalisées la semaine précédente.	[Nombre de transactions ventes]
Nombre de transactions ventes (Semaine précédente) (MF)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du nombre de transactions traitées par jour au cours de la semaine précédente, au nombre total de transactions traitées au cours de la semaine précédente de la période sélectionnée (MF).	$\frac{[\text{Nombre de transactions ventes (Semaine précédente)}]}{[\text{Nombre des transactions ventes (Site, Semaine précédente) (MF)}]}$
Nombre de transactions ventes (Vendeur) (MF)	Cette mesure compte le nombre de transactions distinctes pour lesquelles des ventes ont été réalisées par un vendeur donné.	[Nombre de transactions ventes]
Nombre de transactions ventes avec multiple	Cette mesure compte le nombre de transactions avec ventes de plusieurs articles.	[Nombre de ventes brutes avec multiples]
Nombre de ventes à unités multiples	Cette mesure calcule la quantité d'unités pour plusieurs unités.	[Nombre de ventes à unités multiples]
Nombre des transactions ventes (Site) (MF)	Cette mesure calcule le nombre total de transactions traitées sur la période sélectionnée (MF) par site.	[Nombre de transactions ventes]
Nombre des transactions ventes (Site, Année précédente) (MF)	Cette mesure calcule le nombre total de transactions traitées au cours de l'année précédente de la période sélectionnée (MF) par site.	[Nombre de transactions ventes]
Nombre des transactions ventes (Site, Semaine précédente) (MF)	Cette mesure calcule le nombre total de transactions traitées au cours de la semaine précédente de la période sélectionnée (MF) par site.	[Nombre de transactions ventes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Nombre moyen de transactions ventes par caissier (MF)	Cette mesure calcule le nombre moyen de transactions ventes traitées par un caissier pendant les jours de travail (MF).	$\frac{[\text{Nombre de transactions ventes (Caissier) (MF)}]}{[\text{Nombre de jours travaillés (Caissier) (MF)}]}$
Nombre moyen de transactions ventes par vendeur (MF)	Cette mesure calcule le nombre moyen de transactions ventes traitées par un vendeur pendant les jours de travail (MF).	$\frac{[\text{Nombre de transactions ventes (Vendeur) (MF)}]}{[\text{Nombre de jours travaillés (Vendeur) (MF)}]}$
Nombre total des transactions	Cette mesure calcule le nombre de transactions différentes au cours desquelles une vente ou un retour a eu lieu.	[Nombre de transactions ventes]
Nombre total des transactions (Site, Jour) (MF)	Cette mesure calcule le nombre total de transactions traitées en un jour dans tous les sites sur la période sélectionnée. Cette mesure ne prend pas en compte le modèle (MF).	[Nombre de transactions ventes]
Pièces reçues	Cette mesure calcule la quantité de marchandises reçue en unités.	[Quantité des réceptions]
Pièces reçues (Rayon) (MU)	Cette mesure calcule la quantité de marchandises reçues en unités, au niveau du rayon.	[Pièces reçues]
Pièces reçues CQ	Cette mesure calcule le nombre total d'unités de quantité reçues ayant requis un contrôle qualité.	$([\text{Unités acceptées au CQ}] + [\text{Unités refusées au CQ}])$
Pièces reçues CQ (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total d'unités de quantité reçues l'année précédente ayant requis un contrôle qualité.	$([\text{Unités acceptées au CQ (Année précédente)}] + [\text{Unités refusées au CQ (Année précédente)}])$
Pièces reçues du PO	Cette mesure calcule la quantité du plan original des unités devant être reçues.	[Quantité réception PO]
Pièces reçues PA	Cette mesure calcule la quantité du plan des unités devant être reçues.	[Quantité des réceptions PA]
Pourcentage de changement dans la contribution	Cette mesure calcule le changement de valeur dans la contribution des ventes par catégorie aux ventes par catégorie de l'année précédente, par semaine.	$\frac{([\text{Chiffre d'affaires (Rayon)}] - [\text{Chiffre d'affaires (Année précédente)}])}{[\text{Chiffre d'affaires (Rayon, Année précédente)}]}$
Prix de vente moyen	Cette mesure calcule le prix de vente moyen.	[Prix de vente unitaire moyen]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Prix de vente moyen (CHJ)	Cette mesure calcule le prix de vente moyen cumulé hebdomadaire à ce jour pour un article, par jour.	[Prix de vente unitaire moyen]
Prix de vente moyen (CMJ)	Cette mesure calcule le prix de vente moyen sur la période cumulée à ce jour pour un article.	[Prix de vente unitaire moyen]
Prix de vente moyen (Local)	Cette mesure calcule le prix de vente moyen, affiché dans la devise locale du magasin.	[Prix de vente unitaire moyen (Local)]
Prix de vente moyen pour multi-unités des concurrents	Cette mesure calcule le prix de vente pour plusieurs unités.	[Prix de vente multi-unités moyen des concurrents]
Prix de vente moyenne (CAJ)	Cette mesure calcule le prix de vente moyen cumulé annuel à ce jour pour un article.	[Prix de vente unitaire moyen]
Prix moyen des concurrents	Cette mesure calcule le prix de vente d'un concurrent par unité.	[Prix de vente unitaire moyen des concurrents]
Prix moyen des concurrents (Local)	Cette mesure calcule le prix de vente d'un concurrent par unité, affiché dans la devise locale du magasin.	[Prix de vente unitaire moyen des concurrents (Local)]
Prix normal moyen des concurrents	Cette mesure calcule le prix de vente normal moyen d'un concurrent.	[Prix de vente unitaire moyen des concurrents]
Prix normal moyen des concurrents (Local)	Cette mesure calcule le prix de vente normal moyen d'un concurrent, affiché dans la devise locale du magasin.	[Prix de vente unitaire moyen des concurrents (Local)]
Prix promotionnel moyen des concurrents	Cette mesure calcule le prix de vente normal moyen d'un concurrent.	[Prix de vente unitaire moyen des concurrents]
Prix promotionnel moyen des concurrents (Local)	Cette mesure calcule le prix de vente promotionnel moyen d'un concurrent, affiché dans la devise locale du magasin.	[Prix de vente unitaire moyen des concurrents (Local)]
Profit	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, y compris les pertes de profit sur les retours.	[Montant profit]
Profit (Année précédente)	Cette mesure calcule le profit total réalisé sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, y compris les pertes de profit sur les retours, pour l'année précédente, par semaine.	[Montant profit]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Profit (Année précédente) (Local)	Cette mesure calcule le profit total réalisé sur les ventes normales, soldées et promotionnelles de l'année précédente, incluant les pertes de profit sur les retours, affiché dans la devise locale du magasin.	[Montant du profit (Local)]
Profit (Après-période)	Cette mesure calcule le profit, y compris les pertes de profit sur les retours, pour l'après-période sélectionnée.	[Montant profit]
Profit (Article)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, y compris les pertes de profit sur les retours, au niveau de l'article.	[Montant profit]
Profit (Article) (MF)	Cette mesure calcule le profit réalisé sur les ventes au niveau de l'article.	[Montant profit]
Profit (Article, Année précédente)	Cette mesure calcule le profit réalisé l'année précédente sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, y compris le profit perdu sur les retours au niveau de l'article, par semaine.	[Montant profit]
Profit (Article, Fournisseur)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, y compris les pertes de profit sur les retours, par fournisseur.	[Montant profit]
Profit (Avant-période)	Cette mesure calcule le profit, y compris les pertes de profit sur les retours, pour l'avant-période sélectionnée.	[Montant profit]
Profit (CAJ)	Cette mesure calcule le profit total annuel cumulé à ce jour, normal, soldé et promotionnel, y compris les pertes de profit sur les retours.	[Montant profit]
Profit (CAJ, Année précédente)	Cette mesure calcule le profit cumulé annuel total à ce jour réalisé sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, y compris les pertes de profit sur les retours, pour l'année précédente.	[Montant profit]
Profit (Chaîne)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, y compris les pertes de profit sur les retours, au niveau de la chaîne.	[Montant profit]
Profit (CHJ)	Cette mesure calcule le profit total hebdomadaire cumulé à ce jour, normal, soldé et promotionnel, y compris les pertes de profit sur les retours.	[Montant profit]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Profit (CMJ)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel cumulé sur le mois, y compris les pertes de profit sur les retours.	[Montant profit]
Profit (CMJ, Année précédente)	Cette mesure calcule le profit total réalisé sur les ventes normales, soldées et promotionnelles pour la période cumulée à ce jour, y compris les pertes de profit sur les retours, pour l'année précédente.	[Montant profit]
Profit (CSJ du plan)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel de la saison couverte par le plan, y compris les pertes de profit sur les retours.	[Montant profit]
Profit (CSJ du plan, Année précédente)	Cette mesure calcule le profit total réalisé sur les ventes normales, soldées et promotionnelles pour la saison couverte par le plan à ce jour, y compris les pertes de profit sur les retours, pour l'année précédente.	[Montant profit]
Profit (CSJ)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel de la saison à ce jour, y compris les pertes de profit sur les retours.	[Montant profit]
Profit (Département)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, y compris les pertes de profit sur les retours, au niveau du département.	[Montant profit]
Profit (District)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, y compris les pertes de profit sur les retours, au niveau du district.	[Montant profit]
Profit (Durée)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, incluant les pertes de profit sur les retours. L'invite porte aussi sur la durée.	[Montant profit]
Profit (Entreprise)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, y compris les pertes de profit sur les retours, au niveau de l'entreprise.	[Montant profit]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Profit (Entreprise, Année précédente)	Cette mesure calcule le profit réalisé l'année précédente sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, y compris le profit perdu sur les retours au niveau de l'entreprise, par semaine.	[Montant profit]
Profit (Famille)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, y compris les pertes de profit sur les retours, au niveau de la famille.	[Montant profit]
Profit (Groupe)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, y compris les pertes de profit sur les retours, au niveau du groupe.	[Montant profit]
Profit (Local)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, incluant les pertes de profit sur les retours, affiché dans la devise locale du magasin.	[Montant du profit (Local)]
Profit (Période)	Cette mesure calcule le profit, y compris les pertes de profit sur les retours, pour la période sélectionnée.	[Montant profit]
Profit (Rayon)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, y compris les pertes de profit sur les retours, au niveau du rayon.	[Montant profit]
Profit (Rayon) (Local)	Cette mesure calcule le profit total réalisé sur les ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau du rayon, affiché dans la devise locale.	[Montant du profit (Local)]
Profit (Rayon) MF	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, y compris les pertes de profit sur les retours, au niveau du rayon.	[Montant profit]
Profit (Rayon, Année précédente)	Cette mesure calcule le profit réalisé l'année précédente sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, y compris le profit perdu sur les retours au niveau du rayon, par semaine.	[Montant profit]
Profit (Rayon, Année précédente) MF	Cette mesure calcule le profit réalisé l'année précédente sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, y compris le profit perdu sur les retours au niveau du rayon, par semaine.	[Montant profit]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Profit (Région)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, y compris les pertes de profit sur les retours, au niveau de la région.	[Montant profit]
Profit (Semaine précédente)	Cette mesure calcule le profit total réalisé sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, y compris les pertes de profit sur les retours, pour la semaine précédente, par semaine.	[Montant profit]
Profit (Semaine précédente) (Local)	Cette mesure calcule le profit total réalisé sur les ventes normales, soldées et promotionnelles de la semaine précédente, y compris les pertes de profit sur les retours, affiché dans la devise locale du magasin.	[Montant du profit (Local)]
Profit (Site)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, y compris les pertes de profit sur les retours, au niveau de la région.	[Montant profit]
Profit (Sous-famille)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, y compris les pertes de profit sur les retours, au niveau du segment.	[Montant profit]
Profit (Toute durée)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, incluant les pertes de profit sur les retours. Cette mesure ignore le filtre.	[Montant profit]
Profit (Zone)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, y compris les pertes de profit sur les retours, au niveau de la zone.	[Montant profit]
Profit des magasins comparables	Cette mesure calcule le profit total des magasins comparables, incluant les pertes de profit sur les retours des magasins comparables.	[Montant profit]
Profit des magasins comparables (Année précédente)	Cette mesure calcule le profit total des magasins comparables par semaine pour l'année précédente, y compris les pertes de profit sur les retours des magasins comparables pour l'année précédente, par semaine.	[Montant profit]
Profit du PA	Cette mesure calcule le profit total du plan en se basant sur les ventes attendues.	[Montant du profit du PA]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Profit du PA (Année précédente)	Cette mesure calcule le profit du plan en se basant sur les ventes attendues, pour l'année précédente.	[Montant du profit du PA]
Profit du PA (Chaîne)	Cette mesure calcule le profit du plan en se basant sur les ventes attendues, au niveau de la chaîne.	[Montant du profit du PA]
Profit du PA (Département)	Cette mesure calcule le profit du plan en se basant sur les ventes attendues, au niveau du département.	[Montant du profit du PA]
Profit du PA (District)	Cette mesure calcule le profit du plan en se basant sur les ventes attendues, au niveau du district.	[Montant du profit du PA]
Profit du PA (Entreprise)	Cette mesure calcule le profit du plan en se basant sur les ventes attendues, au niveau de l'entreprise.	[Montant du profit du PA]
Profit du PA (Rayon)	Cette mesure calcule le profit du plan en se basant sur les ventes attendues, au niveau du rayon.	[Montant du profit du PA]
Profit du PA (Région)	Cette mesure calcule le profit du plan en se basant sur les ventes attendues, au niveau de la région.	[Montant du profit du PA]
Profit du PA (Semaine précédente)	Cette mesure calcule le profit du plan en se basant sur les ventes attendues, pour la semaine précédente.	[Montant du profit du PA]
Profit du PA (Site)	Cette mesure calcule le profit du plan en se basant sur les ventes attendues, au niveau du site.	[Montant du profit du PA]
Profit du PA (Zone)	Cette mesure calcule le profit du plan en se basant sur les ventes attendues, au niveau de la zone.	[Montant du profit du PA]
Profit incrémentiel	Cette mesure calcule le profit incrémentiel d'après le profit de la période, le profit avant-période et le profit après-période.	$(((\frac{[\text{Profit (Période)}]}{[\text{Nombre de semaines (Période)}]}) - (\frac{[\text{Profit (Avant-période)}]}{[\text{Nombre de semaines (Avant-période)}]})) + ((\frac{[\text{Profit (Après-période)}]}{[\text{Nombre de semaines (Après-période)}]}) - (\frac{[\text{Profit (Avant-période)}]}{[\text{Nombre de semaines (Avant-période)}]})))$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Profit moyen	Cette mesure calcule le profit moyen gagné sur les ventes moins le profit moyen perdu sur les retours.	[Montant moyen du profit]
Profit moyen PA par espace alloué (Linéaire)	Cette mesure calcule le profit moyen du plan actuel, par unité linéaire d'espace alloué à un article.	$([\text{Profit du PA}] / [\text{Espace alloué moyen (Linéaire)}])$
Profit moyen PA par espace alloué (Superficie)	Cette mesure calcule le profit moyen du plan actuel, par unité de superficie d'espace alloué pour un article.	$([\text{Profit du PA}] / [\text{Espace alloué moyen (Superficie)}])$
Profit moyen PA par espace alloué (Volume)	Cette mesure calcule le profit moyen du plan actuel, par unité de volume de l'espace alloué à un article.	$([\text{Profit du PA}] / [\text{Espace alloué moyen (Volume)}])$
Profit moyen par espace alloué (Année précédente) (Linéaire)	Cette mesure calcule le profit moyen réalisé sur les ventes généré par unité linéaire moyenne d'espace alloué, l'année précédente, par jour.	$([\text{Profit moyen sur les ventes (Année précédente)}] / [\text{Espace alloué moyen (Année précédente) (Linéaire)}])$
Profit moyen par espace alloué (Année précédente) (Superficie)	Cette mesure calcule le profit moyen réalisé sur les ventes généré par unité moyenne de superficie d'espace alloué, l'année précédente, par jour.	$([\text{Profit moyen sur les ventes (Année précédente)}] / [\text{Espace alloué moyen (Année précédente) (Superficie)}])$
Profit moyen par espace alloué (Année précédente) (Volume)	Cette mesure calcule le profit moyen réalisé sur les ventes généré par unité de volume moyen d'espace alloué, l'année précédente, par jour.	$([\text{Profit moyen sur les ventes (Année précédente)}] / [\text{Espace alloué moyen (Année précédente) (Volume)}])$
Profit moyen par espace alloué (Linéaire)	Cette mesure calcule le profit moyen sur les ventes généré par unité linéaire moyenne d'espace alloué.	$([\text{Profit moyen sur les ventes}] / [\text{Espace alloué moyen (Linéaire)}])$
Profit moyen par espace alloué (Superficie)	Cette mesure calcule le profit moyen sur les ventes généré par unités de superficie d'espace alloué moyen.	$([\text{Profit moyen sur les ventes}] / [\text{Espace alloué moyen (Superficie)}])$
Profit moyen par espace alloué (Volume)	Cette mesure calcule le profit moyen sur les ventes généré par unité de volume moyen d'espace alloué.	$([\text{Profit moyen sur les ventes}] / [\text{Espace alloué moyen (Volume)}])$
Profit moyen par magasin	Cette mesure calcule le profit moyen par magasin d'après le profit total et le nombre de magasins avec ventes.	$(\text{Profit} / [\text{Nombre de magasins avec ventes}])$
Profit moyen par magasin (Année précédente)	Cette mesure calcule le profit moyen par magasin pour l'année précédente, par semaine.	$([\text{Profit (Année précédente)}] / [\text{Nombre de magasins avec ventes (Année précédente)}])$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Profit moyen par magasin l'année précédente (Local)	Cette mesure calcule le profit moyen par magasin pour l'année précédente, par semaine, affiché dans la devise locale du magasin.	$([\text{Profit (Année précédente) (Local)}] / [\text{Nombre de magasins avec ventes (Année précédente)}])$
Profit moyen par mois	Cette mesure calcule le profit gagné sur le nombre de périodes définies pour la période sélectionnée.	$(\text{Profit} / [\text{Nombre de mois}])$
Profit moyen par semaine (Après-période)	Cette mesure calcule le profit hebdomadaire moyen, y compris les pertes de profit sur les retours, pour l'après-période.	$([\text{Profit (Après-période)}] / [\text{Nombre de semaines (Après-période)}])$
Profit moyen par semaine (Avant-période)	Cette mesure calcule le profit hebdomadaire moyen, y compris les pertes de profit sur les retours, pour l'avant-période.	$([\text{Profit (Avant-période)}] / [\text{Nombre de semaines (Avant-période)}])$
Profit moyen par semaine (Période)	Cette mesure calcule le profit hebdomadaire moyen, y compris les pertes de profit sur les retours, pour une période donnée.	$([\text{Profit (Période)}] / [\text{Nombre de semaines (Période)}])$
Profit moyen par transaction	Cette mesure calcule le profit moyen par transaction d'après le profit total et le nombre de transactions avec ventes.	$(\text{Profit} / [\text{Nombre de transactions ventes}])$
Profit moyen sur les ventes	Cette mesure calcule le profit moyen gagné sur les ventes. Le montant ne comprend pas les retours.	$[\text{Montant moyen du profit sur les ventes}]$
Profit moyen sur les ventes (Année précédente)	Cette mesure calcule le profit moyen gagné sur les ventes l'année précédente. Le montant ne comprend pas les retours.	$[\text{Montant moyen du profit sur les ventes}]$
Profit retour sur stock	Cette mesure calcule le profit retourné sur les investissements. Ce montant est défini comme la valeur de profit divisée par la valeur moyenne du stock.	$((\text{Profit} / [\text{Valeur vente du SDF (SUM)}]) / [\text{Nombre de semaines avec stock}])$
Profit sur les ventes des magasins comparables	Cette mesure calcule le profit des magasins comparables réalisé sur les ventes normales, soldées et promotionnelles.	$[\text{Montant profit}]$
Profit sur les ventes des magasins comparables (Année précédente)	Cette mesure calcule le profit des magasins comparables réalisé sur les ventes normales, soldées et promotionnelles pour l'année précédente.	$[\text{Montant profit}]$
Ratio chiffre d'affaires/retours	Cette mesure calcule le ratio ventes/retours.	$([\text{Chiffre d'affaires}] / [\text{Valeur des retours}])$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Ratio chiffre d'affaires/retours (Equivalent autre qu'espèces)	Cette mesure calcule le ratio ventes client/retours en se basant uniquement sur les transactions ayant été acceptées par le système en utilisant uniquement les soumissionnaires à équivalent autre qu'espèces.	$\frac{([\text{Chiffre d'affaires au soumissionnaire (Equivalent autre qu'espèces)}])}{[\text{Valeur des retours au soumissionnaire (Equivalent autre qu'espèces)}])}$
Ratio chiffre d'affaires/retours (Equivalent espèces)	Cette mesure calcule le ratio ventes client/retours en se basant uniquement sur les transactions acceptées par le système en utilisant seulement les soumissionnaires à équivalent espèces. Ceux-ci incluent espèces et chèques (employés, caissier).	$\frac{([\text{Chiffre d'affaires au soumissionnaire (Equivalent espèces)}])}{[\text{Valeur des retours au soumissionnaire (Equivalent espèces)}])}$
Ratio ventes/stock	Cette mesure calcule le ratio entre la valeur du stock disponible initial et le total des ventes pour la période de temps sélectionnée.	$\frac{[\text{Valeur vente du SDI}]}{[\text{Chiffre d'affaires}]}$
Ratio ventes/stock (Année précédente)	Cette mesure calcule le ratio ventes/stock de l'année précédente.	$\frac{([\text{Valeur vente du SDI (Année précédente)}])}{[\text{Chiffre d'affaires (Année précédente)}])}$
Réceptions totales PA	Cette mesure calcule le total des réceptions du plan actuel en ajoutant les éléments en attente de réception, en commande, les engagements et les réceptions prévues et en soustrayant les annulations des articles en commande.	$(((\text{Valeur vente des articles reçus PA}) + [\text{Valeur vente des commandes PA}]) - [\text{Valeur vente annulation des commandes PA}]) + [\text{Engagements PA}] + [\text{Valeur vente des réceptions PA}]$
Réduction totale des stocks PA	Cette mesure calcule la somme des ventes du plan actuel, des démarques du plan actuel, des réductions du plan actuel et des retours au fournisseur du plan actuel.	$(((\text{Chiffre d'affaires PA}) + [\text{Valeur de démarque PA}]) + [\text{Valeur de réduction PA}]) + [\text{Valeur vente des retours au fournisseur PA}]$
SDF normaux en valeur vente	Cette mesure calcule la valeur vente normale du stock disponible à la fin de la période sélectionnée.	[Montant du PV du SD]
SDF Promotion en valeur vente	Cette mesure calcule la valeur vente promotionnelle du stock disponible à la fin de la période sélectionnée.	[Montant du PV du SD]
SDF Soldes en valeur achat	Cette mesure calcule la valeur achat du stock disponible à la fin de la période sélectionnée.	[Montant du prix d'achat du SD]
SDF Soldes en valeur achat (SUM)	Cette mesure calcule la valeur achat totale pour tout le stock disponible sur une période de temps sélectionnée.	[Montant du prix d'achat du SD]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
SDF Soldes en valeur achat (SUM) (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur achat totale pour tout le stock disponible sur une période de temps sélectionnée de l'année dernière.	[Montant du prix d'achat du SD]
SDF Soldes en valeur vente	Cette mesure calcule la valeur vente soldée du stock disponible à la fin de la période sélectionnée.	[Montant du PV du SD]
Semaines d'approvisionnement du DP PO	Cette mesure calcule le ratio entre la valeur du stock initial du plan original et le chiffre d'affaires du plan original par semaine.	$([Valeur\ vente\ de\ DP\ PO] / ([Chiffre\ d'affaires\ PO] / [Nombre\ de\ semaines\ avec\ ventes\ du\ PO]))$
Semaines d'approvisionnement du SDI	Cette mesure calcule le ratio valeur du stock initial/chiffre d'affaires en se basant sur les résultats hebdomadaires.	$([Valeur\ vente\ du\ SDI] / ([Chiffre\ d'affaires] / [Nombre\ de\ semaines\ avec\ ventes]))$
Semaines d'approvisionnement du SDI (Année précédente)	Cette mesure calcule le ratio valeur du stock initial/chiffre d'affaires en se basant sur les résultats hebdomadaires, pour l'année précédente.	$([Valeur\ vente\ du\ SDI\ (Année\ précédente)] / ([Chiffre\ d'affaires\ (Année\ précédente)] / [Nombre\ de\ semaines\ avec\ ventes\ (Année\ précédente)]))$
Stock/ventes PO	Cette mesure calcule le ratio stock/ventes du plan original en tant que stock disponible initial du plan original divisé par le chiffre d'affaires du plan original.	$([Valeur\ vente\ de\ DP\ PO] / [Chiffre\ d'affaires\ PO])$
Taux de conformité du fournisseur	Cette mesure calcule un taux de conformité fournisseur composite, en se basant sur les taux de qualité, de ponctualité, de précision des livraisons et de précision des commandes d'un fournisseur.	$(((([Taux\ de\ ponctualité] + [Taux\ de\ traitement\ des\ commandes]) + [Taux\ de\ précision\ des\ livraisons]) + [Taux\ de\ qualité]) / 4)$
Taux de conformité du fournisseur (Année précédente)	Cette mesure calcule un taux de conformité fournisseur composite pour l'année précédente, en se basant sur les taux de qualité, de ponctualité, de précision des livraisons et de précision des commandes d'un fournisseur.	$(((([Taux\ de\ ponctualité\ (Année\ précédente)] + [Taux\ de\ traitement\ des\ commandes\ (Année\ précédente)]) + [Taux\ de\ précision\ des\ livraisons\ (Année\ précédente)]) + [Taux\ de\ qualité\ (Année\ précédente)]) / 4)$
Taux de conversion	Cette mesure calcule le taux de conversion des transactions en divisant le nombre de transactions magasin par le volume de fréquentation du magasin.	$([Nombre\ total\ des\ transactions] / [Fréquentation\ du\ magasin]) * 100)$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Taux de ponctualité	Cette mesure calcule le taux de ponctualité d'un fournisseur en se basant sur le pourcentage de livraisons prématurées, ponctuelles et tardives.	$\frac{[\text{Nombre de livraisons ponctuelles}]}{([\text{Nombre de livraisons ponctuelles}] + [\text{Nombre de livraisons prématurées}] + [\text{Nombre de livraisons tardives}])}$
Taux de ponctualité (Année précédente)	Cette mesure calcule le taux de ponctualité d'un fournisseur pour l'année précédente en se basant sur le pourcentage de livraisons prématurées, ponctuelles et tardives.	$\frac{[\text{Nombre de livraisons ponctuelles (Année précédente)}]}{([\text{Nombre de livraisons ponctuelles (Année précédente)}] + [\text{Nombre de livraisons prématurées (Année précédente)}] + [\text{Nombre de livraisons tardives (Année précédente)}])}$
Taux de précision des livraisons	Cette mesure calcule le taux de précision des livraisons d'un fournisseur en se basant sur le pourcentage de livraisons optimales, ou de livraisons pour lesquelles la quantité reçue était conforme aux prévisions.	$\frac{[\text{Nombre de livraisons optimales}]}{[\text{Nombre de livraisons}]}$
Taux de précision des livraisons (Année précédente)	Cette mesure calcule le taux de précision des livraisons d'un fournisseur pour l'année précédente en se basant sur le pourcentage de livraisons optimales, ou de livraisons pour lesquelles la quantité reçue était conforme aux prévisions.	$\frac{[\text{Nombre de livraisons optimales (Année précédente)}]}{[\text{Nombre de livraisons (Année précédente)}]}$
Taux de qualité	Cette mesure calcule le taux de qualité d'un fournisseur en se basant sur le pourcentage du nombre total d'articles reçus et ayant passé avec succès le contrôle qualité, lorsqu'un contrôle qualité était requis.	$\frac{[\text{Unités acceptées au CQ}]}{[\text{Pièces reçues CQ}]}$
Taux de qualité (Année précédente)	Cette mesure calcule le taux de qualité d'un fournisseur pour l'année précédente en se basant sur le pourcentage du nombre total d'articles reçus et ayant passé avec succès le contrôle qualité, lorsqu'un contrôle qualité était requis.	$\frac{[\text{Unités acceptées au CQ (Année précédente)}]}{[\text{Pièces reçues CQ (Année précédente)}]}$
Taux de traitement des commandes	Cette mesure calcule le taux de traitement des commandes en se basant sur le pourcentage du nombre total de livraisons reçues pour lesquelles la quantité était conforme à celle indiquée sur le bon de commande.	$\frac{[\text{Nombre de livraisons de commande complète}]}{[\text{Nombre de livraisons de commandes}]}$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Taux de traitement des commandes (Année précédente)	Cette mesure calcule le taux de traitement des commandes de l'année précédente en se basant sur le pourcentage du nombre total de livraisons reçues pour lesquelles la quantité était conforme à celle indiquée sur le bon de commande.	$\frac{[\text{Nombre de livraisons de commande complète (Année précédente)}]}{[\text{Nombre de livraisons de commandes (Année précédente)}]}$
Taux de vente	Cette mesure calcule les taux de vente d'après le nombre total de ventes en quantité divisé par la somme du stock disponible initial et des unités reçues.	$\frac{([Ventes \text{ en quantité}] / [\text{Nombre de pièces du SDI}]) + [Unités reçues]}$
Taux du cours des changes (MU)	Cette mesure calcule la moyenne des taux de change.	[Taux de change de la monnaie]
Total des fronts de vente alloués	La mesure calcule le nombre de fronts de vente alloués pour un rayon.	[Fronts de vente totaux]
TVA sur la valeur de démarque des soldes	Cette mesure calcule le montant de la TVA pour les ventes de démarque soldées.	[Montant TVA sur les démarques]
TVA valeur de démarque promotionnelle	Cette mesure calcule le montant de la TVA pour les ventes de démarque promotionnelles.	[Montant TVA sur les démarques]
TVA valeur des démarques	Cette mesure calcule le montant de la TVA pour les ventes de démarque normales, soldées et promotionnelles.	[Montant TVA sur les démarques]
Unités acceptées au CQ	Cette mesure calcule la quantité totale d'articles ayant été reçus et ayant passé avec succès le contrôle qualité.	[Unités acceptées au CQ]
Unités acceptées au CQ (Année précédente)	Cette mesure calcule la quantité totale d'articles de l'année précédente ayant été reçus et ayant passé avec succès le contrôle qualité.	[Unités acceptées au CQ]
Unités d'ajustement du SD	Cette mesure calcule les ajustements de la quantité de stock disponible effectués après une seule unité de stock.	[Unités d'ajustement du SD]
Unités de rotation des stocks	Cette mesure calcule la rotation des stocks en unités en se basant sur les unités de ventes nettes divisées par la quantité moyenne de stock disponible pour la période de temps sélectionnée.	$\frac{([Ventes \text{ en quantité}] / (([\text{Nombre de pièces du SDI}] + [\text{Nombre de pièces du stock disponible final (SUM)}]) / ([\text{Nombre de semaines avec stock}] + 1)))}$
Unités de SD (Jour)	Cette mesure calcule la valeur vente totale pour tout le stock disponible sur une période de temps sélectionnée.	[Indicateur du SD (quantité)]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Unités des retours au fournisseur du PA	Cette mesure calcule la quantité totale d'articles du plan actuel prévue pour être retournée au fournisseur pour toute raison.	[Quantité des retours au fournisseur PA]
Unités des ventes brutes	Cette mesure calcule le nombre total d'unités vendues en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles. La quantité ne comprend pas les retours.	[Ventes brutes en quantité]
Unités des ventes brutes (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total d'unités vendues en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, pour l'année précédente. Cette quantité n'inclut pas les retours.	[Ventes brutes en quantité]
Unités du SD non disponibles	Cette mesure calcule la quantité unitaire du stock disponible non disponible pour la vente.	[Quantité non disponible]
Unités du SDI premier de la gamme	Cette mesure système calcule la valeur du stock disponible initial.	FirstInRange([Indicateur du SD (quantité)])
Unités du SDI premier de la gamme - Ventes en quantité cumulées prévues	Cette mesure système calcule la différence cumulée entre les unités du SDI et les ventes en quantité prévues.	(([Unités du SDI premier de la gamme] - [Ventes en quantité cumulées prévues]))
Unités en commande	Cette mesure calcule la quantité unitaire d'articles en commande	[Quantité des commandes]
Unités en transit	Cette mesure calcule la quantité unitaire du stock actuellement en transit.	[Quantité du prix d'achat en transit]
Unités reçues	Cette mesure calcule la quantité d'unités reçues.	[Pièces reçues]
Unités refusées au CQ	Cette mesure calcule la quantité totale d'articles ayant été reçus et ayant échoué au contrôle qualité.	[Unités refusées au CQ]
Unités refusées au CQ (Année précédente)	Cette mesure calcule la quantité totale d'articles de l'année précédente ayant été reçus et ayant échoué au contrôle qualité.	[Unités refusées au CQ]
Unités restant à expédier	Cette mesure calcule la quantité d'unités restant à expédier en fonction du plan.	(([Pièces reçues PA] - [Nombre de pièces du stock disponible final]))
Unités retournées	Cette mesure calcule la quantité d'articles retournés par le client, en unités.	[Quantité retours]
Unités retournées (Année précédente)	Cette mesure calcule la quantité d'articles retournés par les clients en unités, pour l'année précédente.	[Quantité retours]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Unités retournées (CAJ)	Cette mesure calcule la quantité cumulée annuelle à ce jour d'articles retournés par les clients en unités.	[Quantité retours]
Unités retournées (CHJ)	Cette mesure calcule la quantité cumulée hebdomadaire à ce jour d'articles retournés par les clients en unités.	[Quantité retours]
Unités retournées (CMJ)	Cette mesure calcule la quantité d'articles retournés par le client.	[Quantité retours]
Unités retournées (CSJ)	Cette mesure calcule la quantité cumulée saisonnière à ce jour d'articles retournés par les clients en unités, pour la saison à ce jour.	[Quantité retours]
Unités retournées (Jour)	Cette mesure calcule la quantité d'articles retournés par les clients en unités, pour une journée.	[Quantité retours]
Unités retournées (Semaine précédente)	Cette mesure calcule la quantité d'articles retournés par les clients en unités, pour la semaine précédente.	[Quantité retours]
Unités retournées au fournisseur	Cette mesure calcule la quantité totale d'articles retournés au fournisseur pour une raison quelconque, en unités.	[Unités retournées au fournisseur]
Unités retours aux fournisseurs du PO	Cette mesure calcule la quantité totale d'articles du plan original devant être retournés au fournisseur pour une raison quelconque.	[Quantité des retours aux fournisseurs PO]
Unités transférées	Cette mesure calcule le nombre d'unités transférées.	[Quantité de transferts]
Unités vendues en soldes	Cette mesure calcule la quantité totale d'unités vendues en soldes. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Unités ventes du PO	Cette mesure calcule le nombre total d'unités du plan original vendues, d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles. La quantité est nette, hors retours.	[Quantité ventes PO]
Unités ventes du PO (CMJ)	Cette mesure calcule, par semaine, le nombre de ventes en quantité du plan original sur la période cumulée, d'après les ventes en quantité normales, soldées et promotionnelles. La quantité est nette, hors retours.	[Quantité ventes PO]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Unités ventes du PO (CSJ du plan)	Cette mesure calcule, par semaine, les ventes en quantité de la saison couverte par le plan original, d'après les ventes en quantité normales, soldées et promotionnelles. La quantité est nette, hors retours.	[Quantité ventes PO]
Valeur achat d'ajustement du SD	Cette mesure calcule la valeur achat des ajustements du stock disponible effectués après une seule unité de stock..	[Montant des coûts d'ajustement du SD]
Valeur achat des commandes	Cette mesure calcule la valeur achat des articles en commande.	[Montant du prix d'achat des commandes]
Valeur achat des réception (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur achat cumulée annuelle à ce jour d'un article devant être reçu.	[Montant du coût des réceptions]
Valeur achat des réceptions	Cette mesure calcule la valeur achat des réceptions.	[Montant du coût des réceptions]
Valeur achat des réceptions (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur achat de l'année précédente d'un article devant être reçu.	[Montant du coût des réceptions]
Valeur achat des réceptions (CAJ, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur achat cumulée annuelle à ce jour pour l'année précédente, d'un article devant être reçu.	[Montant du coût des réceptions]
Valeur achat des réceptions (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur achat d'un article devant être reçu pour la période cumulée.	[Montant du coût des réceptions]
Valeur achat des réceptions (CMJ,Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur achat de l'année précédente d'un article devant être reçu, pour la période cumulée.	[Montant du coût des réceptions]
Valeur achat des réceptions (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur achat d'un article devant être reçu pour la saison couverte par le plan à ce jour.	[Montant du coût des réceptions]
Valeur achat des réceptions (CSJ du plan, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur achat d'un article devant être reçu pour la saison couverte par le plan à ce jour l'année précédente.	[Montant du coût des réceptions]
Valeur achat des réceptions du PO	Cette mesure calcule la valeur achat du plan original d'un article devant être reçu.	[Montant des coûts de réception du PO]
Valeur achat des réceptions du PO (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur achat cumulée annuelle à ce jour du plan original d'un article devant être reçu.	[Montant des coûts de réception du PO]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur achat des réceptions du PO (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur achat pour la période cumulée à ce jour et le plan original d'un article devant être reçu.	[Montant des coûts de réception du PO]
Valeur achat des réceptions du PO (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur achat pour la saison à ce jour et le plan original d'un article devant être reçu.	[Montant des coûts de réception du PO]
Valeur achat des réceptions PA	Cette mesure calcule la valeur achat du plan actuel d'un article devant être reçu.	[Montant du coût des réceptions PA]
Valeur achat des réceptions PA (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur achat cumulée annuelle à ce jour et du plan actuel d'un article devant être reçu.	[Montant du coût des réceptions PA]
Valeur achat des réceptions PA (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur achat pour la période cumulée à ce jour et le plan actuel d'un article devant être reçu.	[Montant du coût des réceptions PA]
Valeur achat des réceptions PA (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur achat pour la saison à ce jour et le plan actuel d'un article devant être reçu.	[Montant du coût des réceptions PA]
Valeur achat des RF	Cette mesure calcule la valeur achat totale des articles retournés au fournisseur pour une raison quelconque.	[Montant des coûts RF]
Valeur achat DP PA	Cette mesure calcule la valeur achat du stock du plan disponible au début de la période sélectionnée.	[Montant des coûts DP PA]
Valeur achat du DP PO	Cette mesure calcule le coût du stock disponible du plan original au début de la période sélectionnée.	[Montant des coûts du DP PO]
Valeur achat du SD non disponible	Cette mesure calcule la valeur achat du stock disponible non disponible pour la vente.	[Montant du prix d'achat des stocks non disponibles]
Valeur achat du SDI	Cette mesure calcule la valeur achat du stock disponible au début de la période sélectionnée.	[Montant du prix d'achat du SD]
Valeur achat du SDI (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur achat du stock disponible au début de la période sélectionnée, pour l'année précédente.	[Montant du prix d'achat du SD]
Valeur achat du transfert	Cette mesure calcule la valeur achat des unités transférées.	[Montant des coûts de transfert]
Valeur achat en transit	Cette mesure calcule la valeur achat du stock actuellement en transit.	[Montant du prix d'achat en transit]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur achat FP du PO (SUM)	Cette mesure calcule le coût de vente pour le stock disponible du plan original sur la durée d'une période donnée.	[Montant des coûts FP du PO]
Valeur achat FP PA	Cette mesure calcule la valeur achat du stock du plan disponible à la fin de la période sélectionnée.	[Montant des coûts FP PA]
Valeur achat FP PA (SUM)	Cette mesure calcule la valeur achat pour le stock disponible du plan sur la durée d'une période donnée.	[Montant des coûts FP PA]
Valeur achat moyenne de stock du PO	Cette mesure calcule la valeur moyenne des coûts de stock du plan original.	$(([\text{Valeur achat du DP PO}] + [\text{Valeur achat FP du PO (SUM)}]) / ([\text{Nombre de semaines avec stock du PO}] + 1))$
Valeur achat moyenne des stocks	Cette mesure calcule la valeur achat moyenne des stocks.	$(([\text{Valeur achat du SDI}] + [\text{SDF Soldes en valeur achat (SUM)}]) / ([\text{Nombre de semaines avec stock}] + 1))$
Valeur achat moyenne des stocks (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur achat moyenne des stocks, pour l'année précédente.	$(([\text{Valeur achat du SDI (Année précédente)}] + [\text{SDF Soldes en valeur achat (SUM) (Année précédente)}]) / ([\text{Nombre de semaines avec stock (Année précédente)}] + 1))$
Valeur achat moyenne du stock PA	Cette mesure calcule la valeur moyenne du stock du plan actuel. Données disponibles au niveau de la sous-famille/semaine ou à un niveau supérieur.	$(([\text{Valeur achat DP PA}] + [\text{Valeur achat FP PA (SUM)}]) / ([\text{Nombre de semaines avec stock du PA}] + 1))$
Valeur achat unitaire	Cette mesure calcule la valeur achat unitaire.	[Prix d'achat unitaire moyen]
Valeur de coupon magasin	Cette mesure calcule la valeur des coupons magasin (de réduction) utilisés.	[Valeur de coupon magasin]
Valeur de démarque	Cette mesure calcule les ventes de démarque nettes.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque (Année précédente)	Cette mesure calcule les ventes de démarque nettes pour l'année précédente.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque (CAJ)	Cette mesure calcule les ventes de démarque nettes à partir de la saison jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur de démarque (CAJ, Année précédente)	Cette mesure calcule les ventes de démarque nettes à partir du début l'année jusqu'au jour sélectionné, pour l'année précédente.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque (CHJ)	Cette mesure calcule les ventes de démarque nettes à partir de la saison jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque (CMJ)	Cette mesure calcule les ventes de démarque nettes à partir du début de la période jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque (CMJ, Année précédente)	Cette mesure calcule les ventes de démarque nettes à partir du début de la période jusqu'au jour sélectionné, pour l'année précédente.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque (CSJ du plan)	Cette mesure calcule les ventes de démarque nettes à partir de la saison du plan jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque (CSJ du plan, Année précédente)	Cette mesure calcule les ventes de démarque à partir de la saison du plan jusqu'au jour sélectionné, pour l'année précédente.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque (CSJ)	Cette mesure calcule les ventes de démarque nettes à partir de la saison jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque (Entreprise)	Cette mesure calcule les ventes de démarque nettes pour l'entreprise.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque (Jour)	Cette mesure calcule les ventes de démarque nettes pour une journée.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque (Semaine précédente)	Cette mesure calcule les ventes de démarque nettes pour la semaine précédente.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque de soldes en magasin	Cette mesure calcule les ventes de démarque des soldes en magasin.	[Montant de la démarque en magasin]
Valeur de démarque de soldes en magasin (Année précédente)	Cette mesure calcule les ventes de démarque des soldes en magasin pour l'année précédente.	[Montant de la démarque en magasin]
Valeur de démarque des soldes	Cette mesure calcule les ventes nettes de démarque des soldes.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque des soldes (Année précédente)	Cette mesure calcule les ventes de démarque des soldes nettes pour l'année précédente.	[Montant de la démarque]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur de démarque des soldes (CAJ)	Cette mesure calcule les ventes de démarque des soldes nettes à partir du début de l'année jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque des soldes (CHJ)	Cette mesure calcule les ventes de démarque des soldes nettes à partir du début de la semaine jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque des soldes (CMJ)	Cette mesure calcule les ventes de démarque des soldes nettes à partir du début de la période jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque des soldes (Jour)	Cette mesure calcule les ventes de démarque des soldes nettes pour une journée.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque des soldes (Semaine précédente)	Cette mesure calcule les ventes de démarque des soldes nettes de la semaine précédente.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque des soldes du PO	Cette mesure calcule la valeur de démarque des soldes du plan original.	[Montant de la démarque de soldes du PO]
Valeur de démarque des soldes du PO (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur de démarque des soldes du plan original pour l'année précédente.	[Montant de la démarque de soldes du PO]
Valeur de démarque des soldes du PO (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur de démarque cumulée annuelle à ce jour des soldes du plan original.	[Montant de la démarque de soldes du PO]
Valeur de démarque des soldes du PO (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur de démarque des soldes du plan original, de la période cumulée à ce jour.	[Montant de la démarque de soldes du PO]
Valeur de démarque des soldes du PO (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur de démarque des soldes du plan original, pour la saison couverte par le plan à ce jour.	[Montant de la démarque de soldes du PO]
Valeur de démarque des soldes PA	Cette mesure calcule la valeur de démarque des soldes du plan actuel.	[Montant de démarque des soldes PA]
Valeur de démarque des soldes PA (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur de démarque des soldes du plan actuel pour l'année précédente.	[Montant de démarque des soldes PA]
Valeur de démarque des soldes PA (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur de démarque cumulée annuelle à ce jour des soldes du plan.	[Montant de démarque des soldes PA]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur de démarque des soldes PA (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur de démarque des soldes du plan, pour la période cumulée à ce jour.	[Montant de démarque des soldes PA]
Valeur de démarque des soldes PA (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur de démarque des soldes du plan, pour la saison couverte par le plan à ce jour.	[Montant de démarque des soldes PA]
Valeur de démarque forcée	Cette mesure calcule la valeur de démarque forcée.	[Valeur des démarques de ventes forcées]
Valeur de démarque normale	Cette mesure calcule la valeur des démarques normales.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque normale (Année précédente)	Cette mesure calcule les ventes de démarque normales de l'année précédente.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque normale (CAJ)	Cette mesure calcule les ventes de démarque normales à partir du début de l'année jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque normale (CHJ)	Cette mesure calcule les ventes de démarque normales à partir du début de la semaine jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque normale (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur des démarques normales à partir du début de la période jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque normale (CSJ)	Cette mesure calcule les ventes de démarque normales à partir du début de la saison jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque normale (Jour)	Cette mesure calcule les ventes de démarque normales d'une journée entière.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque normale (Semaine précédente)	Cette mesure calcule les ventes de démarque normales de la semaine précédente.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque normale du PO	Cette mesure calcule la valeur de démarque normale du plan original.	[Montant des démarques normales du PO]
Valeur de démarque normale du PO (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur de démarque normale du plan original pour l'année précédente.	[Montant des démarques normales du PO]
Valeur de démarque normale du PO (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur de démarque normale cumulée annuelle à ce jour du plan original.	[Montant des démarques normales du PO]
Valeur de démarque normale du PO (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur de démarque normale du plan actuel pour la saison couverte par le plan à ce jour.	[Montant des démarques normales du PO]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur de démarque normale du PO CMJ)	Cette mesure calcule la valeur de démarque normale du plan original, pour la période cumulée à ce jour.	[Montant des démarques normales du PO]
Valeur de démarque normale en magasin	Cette mesure calcule les ventes de démarques normales en magasin.	[Montant de la démarque en magasin]
Valeur de démarque normale en magasin (Année précédente)	Cette mesure calcule les ventes de démarques normales en magasin pour l'année précédente.	[Montant de la démarque en magasin]
Valeur de démarque normale en magasin (CAJ)	Cette mesure calcule les ventes de démarques normales en magasin à partir du début de l'année jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque en magasin]
Valeur de démarque normale en magasin (CHJ)	Cette mesure calcule les ventes de démarques normales en magasin à partir du début de la semaine jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque en magasin]
Valeur de démarque normale en magasin (CMJ)	Cette mesure calcule les ventes de démarques normales en magasin à partir du début de la période jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque en magasin]
Valeur de démarque normale en magasin (CSJ)	Cette mesure calcule les ventes de démarques normales en magasin à partir du début de la saison jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque en magasin]
Valeur de démarque normale en magasin (Jour)	Cette mesure calcule les ventes de démarques normales en magasin pour une journée complète.	[Montant de la démarque en magasin]
Valeur de démarque normale en magasin (Semaine précédente)	Cette mesure calcule les ventes de démarques normales en magasin pour la semaine précédente.	[Montant de la démarque en magasin]
Valeur de démarque PA	Cette mesure calcule la valeur de démarque du plan pour les ventes soldées, promotionnelles et normales.	(([Valeur de démarque des soldes PA] + [Valeur de la démarque promotionnelle PA]) + [Valeur de la démarque normale PA])
Valeur de démarque PA (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur de démarque du plan pour les ventes soldées, promotionnelles et normales, pour l'année précédente.	(([Valeur de démarque des soldes PA (Année précédente)] + [Valeur de la démarque promotionnelle PA (Année précédente)]) + [Valeur de la démarque normale PA (Année précédente)])

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur de démarque PA (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur de démarque cumulée annuelle à ce jour du plan actuel pour les ventes soldées, promotionnelles et normales.	(([Valeur de démarque des soldes PA (CAJ)] + [Valeur de la démarque promotionnelle PA (CAJ)]) + [Valeur de la démarque normale PA (CAJ)])
Valeur de démarque PA (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur de démarque du plan actuel, pour la période cumulée à ce jour, pour les ventes soldées, promotionnelles et normales.	(([Valeur de démarque des soldes PA (CMJ)] + [Valeur de la démarque promotionnelle PA (CMJ)]) + [Valeur de la démarque normale PA (CMJ)])
Valeur de démarque PA (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur de démarque du plan actuel, pour la saison couverte par le plan à ce jour, pour les ventes soldées, promotionnelles et normales.	(([Valeur de démarque des soldes PA (CSJ du plan)] + [Valeur de la démarque promotionnelle PA (CSJ du plan)]) + [Valeur de la démarque normale PA (CSJ du plan)])
Valeur de démarque PO	Cette mesure calcule la valeur de démarque du plan original qui comprend les démarques normales, soldées et promotionnelles.	(([Valeur de démarque des soldes du PO] + [Valeur de démarque promotionnelle du PO]) + [Valeur de démarque normale du PO])
Valeur de démarque PO (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur de démarque du plan original qui comprend les démarques normales, soldées et promotionnelles, pour l'année précédente.	(([Valeur de démarque des soldes du PO (Année précédente)] + [Valeur de démarque promotionnelle du PO (Année précédente)]) + [Valeur de démarque normale du PO (Année précédente)])
Valeur de démarque PO (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur de démarque cumulée annuelle à ce jour du plan original qui comprend les démarques normales, soldées et promotionnelles.	(([Valeur de démarque des soldes du PO (CAJ)] + [Valeur de démarque promotionnelle du PO (CAJ)]) + [Valeur de démarque normale du PO (CAJ)])
Valeur de démarque PO (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur de démarque du plan original pour la période cumulée à ce jour qui comprend les démarques normales, soldées et promotionnelles.	(([Valeur de démarque des soldes du PO (CMJ)] + [Valeur de démarque promotionnelle du PO (CMJ)]) + [Valeur de démarque normale du PO (CMJ)])

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur de démarque PO (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur de démarque du plan original pour la saison couverte par le plan à ce jour qui comprend les démarques normales, soldées et promotionnelles.	(([Valeur de démarque des soldes du PO (CSJ du plan)] + [Valeur de démarque promotionnelle du PO (CSJ du plan)]) + [Valeur de démarque normale du PO (CSJ du plan)])
Valeur de démarque promotionnelle	Cette mesure calcule la valeur des démarques promotionnelles.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque promotionnelle (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur des démarques promotionnelles de l'année précédente.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque promotionnelle (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur des démarques promotionnelles à partir du début de l'année jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque promotionnelle (CHJ)	Cette mesure calcule la valeur des démarques promotionnelles à partir du début de la semaine jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque promotionnelle (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur des démarques promotionnelles à partir du début de la période jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque promotionnelle (CSJ)	Cette mesure calcule la valeur des démarques promotionnelles à partir du début de la saison jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque promotionnelle (Jour)	Cette mesure calcule la valeur des démarques promotionnelles d'une journée entière.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque promotionnelle (Semaine précédente)	Cette mesure calcule la valeur des démarques promotionnelles de la semaine précédente.	[Montant de la démarque]
Valeur de démarque promotionnelle du PO	Cette mesure calcule la valeur de démarque des promotions du plan original.	[Montant des démarques promotionnelles du PO]
Valeur de démarque promotionnelle du PO (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur de démarque des promotions du plan original pour l'année précédente.	[Montant des démarques promotionnelles du PO]
Valeur de démarque promotionnelle du PO (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur de démarque cumulée annuelle à ce jour des promotions du plan original.	[Montant des démarques promotionnelles du PO]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur de démarque promotionnelle du PO (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur de démarque des promotions du plan original, pour la période cumulée à ce jour.	[Montant des démarques promotionnelles du PO]
Valeur de démarque promotionnelle du PO (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur de démarque des promotions du plan original, pour la période cumulée à ce jour.	[Montant des démarques promotionnelles du PO]
Valeur de démarque promotionnelle en magasin	Cette mesure calcule les ventes de démarques promotionnelles en magasin.	[Montant de la démarque en magasin]
Valeur de démarque promotionnelle en magasin (CAJ)	Cette mesure calcule les ventes de démarques promotionnelles en magasin à partir du début de l'année jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque en magasin]
Valeur de démarque promotionnelle en magasin (CHJ)	Cette mesure calcule les ventes de démarques promotionnelles en magasin à partir du début de la semaine jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque en magasin]
Valeur de démarque promotionnelle en magasin (CMJ)	Cette mesure calcule les ventes de démarques promotionnelles en magasin à partir du début de la période jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque en magasin]
Valeur de démarque promotionnelle en magasin (CSJ)	Cette mesure calcule les ventes de démarques promotionnelles en magasin à partir du début de la saison jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque en magasin]
Valeur de démarque promotionnelle en magasin (Jour)	Cette mesure calcule les ventes de démarques promotionnelles en magasin pour une journée complète.	[Montant de la démarque en magasin]
Valeur de démarque promotionnelle en magasin (Semaine précédente)	Cette mesure calcule les ventes de démarques promotionnelles en magasin pour la semaine précédente.	[Montant de la démarque en magasin]
Valeur de démarque promotionnelle TVA	Cette mesure calcule la valeur des démarques promotionnelles.	[Montant TVA sur les démarques]
Valeur de la démarque en magasin	Cette mesure calcule les ventes de démarques en magasin.	[Montant de la démarque en magasin]
Valeur de la démarque en magasin (Année précédente)	Cette mesure calcule les ventes de démarque en magasin pour l'année précédente.	[Montant de la démarque en magasin]
Valeur de la démarque en magasin (CAJ)	Cette mesure calcule les ventes de démarque en magasin à partir du début de l'année jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque en magasin]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur de la démarque en magasin (CHJ)	Cette mesure calcule les ventes de démarque en magasin à partir du début de la semaine jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque en magasin]
Valeur de la démarque en magasin (CMJ)	Cette mesure calcule les ventes de démarque en magasin à partir du début de la période jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque en magasin]
Valeur de la démarque en magasin (CSJ)	Cette mesure calcule les ventes de démarque en magasin à partir du début de la saison jusqu'au jour sélectionné.	[Montant de la démarque en magasin]
Valeur de la démarque en magasin (Jour)	Cette mesure calcule les ventes de démarque en magasin pour une journée complète.	[Montant de la démarque en magasin]
Valeur de la démarque en magasin (Semaine précédente)	Cette mesure calcule les ventes de démarque en magasin pour la semaine précédente.	[Montant de la démarque en magasin]
Valeur de la démarque normale PA	Cette mesure calcule la valeur de démarque normale du plan.	[Montant de la démarque normale du PA]
Valeur de la démarque normale PA (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur de démarque normale du plan actuel pour l'année précédente.	[Montant de la démarque normale du PA]
Valeur de la démarque normale PA (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur de démarque cumulée annuelle normale à ce jour du plan actuel.	[Montant de la démarque normale du PA]
Valeur de la démarque normale PA (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur de démarque normale du plan actuel, pour la période cumulée à ce jour.	[Montant de la démarque normale du PA]
Valeur de la démarque normale PA (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur de démarque normale du plan actuel pour la saison couverte par le plan à ce jour.	[Montant de la démarque normale du PA]
Valeur de la démarque promotionnelle PA	Cette mesure calcule la valeur de démarque promotionnelle du plan.	[Montant de la démarque promotionnelle PA]
Valeur de la démarque promotionnelle PA (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur de démarque des promotions du plan actuel pour l'année précédente.	[Montant de la démarque promotionnelle PA]
Valeur de la démarque promotionnelle PA (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur de démarque cumulée annuelle à ce jour des promotions du plan.	[Montant de la démarque promotionnelle PA]
Valeur de la démarque promotionnelle PA (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur de démarque des promotions du plan, pour la période cumulée à ce jour.	[Montant de la démarque promotionnelle PA]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur de la démarque promotionnelle PA (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur de démarque des promotions du plan, pour la période cumulée à ce jour.	[Montant de la démarque promotionnelle PA]
Valeur de la majoration	Cette mesure calcule une augmentation des prix répertoriés en additionnant les valeurs de majoration nettes des ventes normales, soldées et promotionnelles.	[Montant de la majoration]
Valeur de la majoration (Année précédente)	Cette mesure calcule une augmentation des prix répertoriés au cours de l'année précédente en additionnant les valeurs de majoration nettes des ventes normales, soldées et promotionnelles.	[Montant de la majoration]
Valeur de la majoration (CAJ)	Cette mesure calcule une augmentation des prix répertoriés à partir du début de l'année en additionnant les valeurs de majoration nettes des ventes normales, soldées et promotionnelles.	[Montant de la majoration]
Valeur de la majoration (CAJ, Année précédente)	Cette mesure calcule une augmentation des prix répertoriés à partir du début de l'année précédente en additionnant les valeurs de majoration nettes des ventes normales, soldées et promotionnelles.	[Montant de la majoration]
Valeur de la majoration (CMJ)	Cette mesure calcule une augmentation des prix répertoriés à partir du début de la période en additionnant les valeurs de majoration nettes des ventes normales, soldées et promotionnelles.	[Montant de la majoration]
Valeur de la majoration (CMJ, Année précédente)	Cette mesure calcule une augmentation des prix répertoriés à partir du début de l'année précédente de la période en additionnant les valeurs de majoration nettes des ventes normales, soldées et promotionnelles.	[Montant de la majoration]
Valeur de la majoration (CSJ du plan)	Cette mesure calcule une augmentation des prix répertoriés à partir du début de la saison couverte par le plan en additionnant les valeurs de majoration nettes des ventes normales, soldées et promotionnelles.	[Montant de la majoration]
Valeur de la majoration (CSJ du plan, Année précédente)	Cette mesure calcule une augmentation des prix répertoriés à partir du début de l'année précédente de la saison couverte par le plan en additionnant les valeurs de majoration nettes des ventes normales, soldées et promotionnelles.	[Montant de la majoration]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur de la marge brute	Cette mesure calcule la valeur de la marge brute en se basant sur les montants du profit des ventes normales, soldées et promotionnelles.	Profit
Valeur de la marge brute (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur de la marge brute en se basant sur les montants du profit sur les ventes normales, soldées et promotionnelles.	[Profit (Année précédente)]
Valeur de la marge brute (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur de la marge brute cumulée annuelle à ce jour en se basant sur les montants du profit sur les ventes normales, soldées et promotionnelles.	[Profit (CAJ)]
Valeur de la marge brute (CAJ, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur cumulée annuelle à ce jour de la marge brute en se basant sur les montants du profit sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, pour l'année précédente.	[Profit (CAJ, Année précédente)]
Valeur de la marge brute (CHJ)	Cette mesure calcule la valeur de la marge brute cumulée hebdomadaire à ce jour en se basant sur les montants du profit sur les ventes normales, soldées et promotionnelles.	[Profit (CHJ)]
Valeur de la marge brute (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur de la marge brute en se basant sur les montants du profit des ventes normales, soldées et promotionnelles.	[Profit (CMJ)]
Valeur de la marge brute (CMJ, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur de la marge brute pour la période cumulée à ce jour en se basant sur les montants du profit sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, pour l'année précédente.	[Profit (CMJ, Année précédente)]
Valeur de la marge brute (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur de la marge brute de la saison couverte par le plan à ce jour par semaine en se basant sur les montants du profit sur les ventes normales, soldées et promotionnelles.	Profit
Valeur de la marge brute (CSJ du plan, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur de la marge brute pour la saison couverte par le plan à ce jour en se basant sur les montants du profit sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, pour l'année précédente.	[Profit (CSJ du plan, Année précédente)]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur de la réduction du prix de vente du PO	Cette mesure calcule la valeur de réduction du plan original.	[Montant de la réduction du prix de vente du PO]
Valeur de la TVA sur les démarques normales	Cette mesure calcule le montant de la TVA pour les ventes de démarque normales.	[Montant TVA sur les démarques]
Valeur de la TVA sur les démarques normales	Cette mesure calcule les ventes de démarque normales.	[Montant TVA sur les démarques]
Valeur de marge brute PA	Cette mesure calcule la valeur de la marge brute du plan actuel, en se basant sur le montant du profit brut pour le plan actuel.	[Montant de marge brute PA]
Valeur de marge brute PA (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur de marge brute du plan actuel, en se basant sur le montant du profit brut pour le plan actuel, pour l'année précédente.	[Montant de marge brute PA]
Valeur de marge brute PA (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur de marge brute du plan actuel cumulée annuelle à ce jour, en se basant sur le montant du profit brut du plan actuel	[Montant de marge brute PA]
Valeur de marge brute PA (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur de marge brute du plan actuel pour la période cumulée à ce jour, en se basant sur le montant du profit brut du plan actuel	[Montant de marge brute PA]
Valeur de marge brute PA (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur de la marge brute du plan actuel pour la saison couverte par le plan à ce jour, en se basant sur le montant du profit brut du plan actuel.	[Montant de marge brute PA]
Valeur de marge brute PO	Cette mesure calcule la valeur de la marge brute du plan original, en se basant sur le montant du profit brut du plan original.	[Montant de marge brute du PO]
Valeur de marge brute PO (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur de la marge brute du plan original, en se basant sur le montant du profit brut pour le plan original pour l'année précédente.	[Montant de marge brute du PO]
Valeur de marge brute PO (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur cumulée annuelle à ce jour de la marge brute du plan actuel, en se basant sur le montant du profit brut du plan original.	[Montant de marge brute du PO]
Valeur de marge brute PO (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur de la marge brute du plan original pour la période cumulée à ce jour, en se basant sur le montant du profit brut du plan original.	[Montant de marge brute du PO]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur de marge brute PO (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur de marge brute du plan original pour la saison couverte par le plan à ce jour, en se basant sur le montant du profit brut du plan original.	[Montant de marge brute du PO]
Valeur de réduction PA	Cette mesure calcule la valeur de manque du plan actuel (ou valeur de réduction du plan actuel).	[Montant de réduction du prix de vente PA]
Valeur de rotation des stocks	Cette mesure calcule la valeur de la rotation des stocks en se basant sur le chiffre d'affaires net divisé par la valeur moyenne du stock.	$([\text{Chiffre d'affaires}] / [\text{Valeur vente moyenne des stocks}])$
Valeur de rotation des stocks (Année précédente)	Cette mesure calcule la rotation des stocks en se basant sur le chiffre d'affaires net divisé par la valeur moyenne du stock pour l'année précédente.	$([\text{Chiffre d'affaires (Année précédente)}] / [\text{Valeur vente moyenne des stocks (Année précédente)}])$
Valeur de rotation des stocks PA	Cette mesure calcule la valeur moyenne du stock du plan actuel. Données disponibles au niveau de la sous-famille/semaine ou à un niveau supérieur.	$([\text{Chiffre d'affaires PA}] / [\text{Valeur vente moyenne du stock PA}])$
Valeur de rotation des stocks PO	Cette mesure calcule la valeur de rotation du stock du plan original d'après le chiffre d'affaires du plan original divisé par la valeur du stock moyen du plan original.	$([\text{Chiffre d'affaires PO}] / [\text{Valeur vente moyenne de stock PO}])$
Valeur des articles restant à expédier	Cette mesure calcule la valeur vente des articles restant à expédier en fonction du plan.	$([\text{Valeur vente des réceptions PA}] - [\text{Valeur vente du stock disponible final}])$
Valeur des bons émis	Cette mesure calcule la valeur totale des bons émis, en devise principale.	[Valeur des bons émis]
Valeur des bons émis (Local)	Cette mesure calcule la valeur totale des bons émis, en devise locale.	[Valeur des bons émis (Local)]
Valeur des bons tombés en déshérence	Cette mesure calcule la valeur des bons tombés en déshérence, en devise principale.	[Valeur des bons tombés en déshérence]
Valeur des coupons fabricant	Cette mesure calcule la valeur totale des coupons fabricant utilisés.	[Valeur des coupons fabricant]
Valeur des retours	Cette mesure calcule la valeur des articles retournés par le client.	[Montant des retours]
Valeur des retours (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur des articles retournés par le client.	[Montant des retours]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur des retours (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur des articles retournés par le client.	[Montant des retours]
Valeur des retours (CAJ, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale cumulée annuelle à ce jour des retours normaux, soldés et promotionnels pour l'année précédente. Le montant ne comprend pas les retours mais comprend la TVA.	[Montant des retours]
Valeur des retours (Chaîne)	Cette mesure calcule la valeur totale des retours normaux, soldés et promotionnels au niveau de la chaîne. Le montant ne comprend pas les retours mais comprend la TVA.	[Montant des retours]
Valeur des retours (CHJ)	Cette mesure calcule la valeur des articles retournés par le client.	[Montant des retours]
Valeur des retours (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur des articles retournés par le client.	[Montant des retours]
Valeur des retours (CMJ), Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des retours normaux, soldés et promotionnels, pour l'année précédente et pour la période cumulée à ce jour. Le montant ne comprend pas les retours mais comprend la TVA.	[Montant des retours]
Valeur des retours (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur des articles retournés par le client.	[Montant des retours]
Valeur des retours (CSJ)	Cette mesure calcule la valeur des articles retournés par le client.	[Montant des retours]
Valeur des retours (Département)	Cette mesure calcule la valeur totale des retours normaux, soldés et promotionnels au niveau du département. Le montant ne comprend pas les retours mais comprend la TVA.	[Montant des retours]
Valeur des retours (Département, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des retours normaux, soldés et promotionnels au niveau du département, pour l'année précédente. Le montant ne comprend pas les retours mais comprend la TVA.	[Montant des retours]
Valeur des retours (Entreprise)	Cette mesure calcule la valeur totale des retours normaux, soldés et promotionnels au niveau de l'entreprise. Le montant ne comprend pas les retours mais comprend la TVA.	[Montant des retours]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur des retours (Entreprise, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des retours normaux, soldés et promotionnels au niveau de l'entreprise, pour l'année précédente. Le montant ne comprend pas les retours mais comprend la TVA.	[Montant des retours]
Valeur des retours (Famille)	Cette mesure calcule la valeur totale des retours normaux, soldés et promotionnels au niveau de la famille. Le montant ne comprend pas les retours mais comprend la TVA.	[Montant des retours]
Valeur des retours (Famille, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des retours normaux, soldés et promotionnels au niveau de la famille, pour l'année précédente. Le montant ne comprend pas les retours mais comprend la TVA.	[Montant des retours]
Valeur des retours (Groupe)	Cette mesure calcule la valeur totale des retours normaux, soldés et promotionnels au niveau du groupe. Le montant ne comprend pas les retours mais comprend la TVA.	[Montant des retours]
Valeur des retours (Groupe, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des retours normaux, soldés et promotionnels au niveau du groupe, pour l'année précédente. Le montant ne comprend pas les retours mais comprend la TVA.	[Montant des retours]
Valeur des retours (Jour)	Cette mesure calcule la valeur des articles retournés par le client.	[Montant des retours]
Valeur des retours (Local)	Cette mesure calcule la valeur des articles retournés par le client, affichée dans la devise locale du magasin.	[Montant des retours (Local)]
Valeur des retours (Plan STD, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des retours normaux, soldés et promotionnels. Le montant ne comprend pas les retours mais comprend la TVA.	[Montant des retours]
Valeur des retours (Rayon)	Cette mesure calcule la valeur totale des retours normaux, soldés et promotionnels au niveau du rayon. Le montant ne comprend pas les retours mais comprend la TVA.	[Montant des retours]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur des retours (Rayon, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des retours normaux, soldés et promotionnels au niveau du rayon, pour l'année précédente. Le montant ne comprend pas les retours mais comprend la TVA.	[Montant des retours]
Valeur des retours (Semaine précédente)	Cette mesure calcule la valeur des articles retournés par le client.	[Montant des retours]
Valeur des retours (Site, Calendrier (MU))	Cette mesure calcule la valeur des retours, d'après les ventes de transaction, par site, pour la période sélectionnée.	[Montant des retours]
Valeur des retours (Zone)	Cette mesure calcule la valeur totale des retours normaux, soldés et promotionnels au niveau de la zone. Le montant ne comprend pas les retours mais comprend la TVA.	[Montant des retours]
Valeur des retours au soumissionnaire	Cette mesure calcule la valeur de tous les retours constituant des transactions soumissionnaires.	[Valeur des retours au soumissionnaire]
Valeur des retours au soumissionnaire (Equivalent autre qu'espèces)	Cette mesure calcule la valeur des retours soumissionnaires dans lesquels le type de soumissionnaire n'est pas un équivalent espèces.	[Valeur des retours au soumissionnaire]
Valeur des retours au soumissionnaire (Equivalent espèces)	Cette mesure calcule la valeur des retours soumissionnaires dans lesquels le type de soumissionnaire est un équivalent espèces.	[Valeur des retours au soumissionnaire]
Valeur des retours au soumissionnaire (Site, Durée) (MU)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total de tous les retours de tous les soumissionnaires, par site, pour la période sélectionnée.	[Valeur des retours au soumissionnaire]
Valeur des retours au soumissionnaire (Site, Jour) (MU)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total de toutes les transactions soumissionnaires retournées, par site et par jour, pour la période sélectionnée.	[Valeur des retours au soumissionnaire]
Valeur des retours aux fournisseurs (PV) du PO	Cette mesure calcule le prix de vente total du plan original des articles devant être retournés au fournisseur pour une raison quelconque.	[Montant des retours aux fournisseurs (PV) du PO]
Valeur du profit normal	Cette mesure calcule le profit gagné sur les ventes normales.	[Montant profit]
Valeur du profit sur les soldes	Cette mesure calcule le profit gagné sur les ventes soldées.	[Montant profit]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur du profit sur promotion	Cette mesure calcule le profit gagné sur les ventes promotionnelles.	[Montant profit]
Valeur du SDI premier de la gamme	Cette mesure système calcule la valeur du stock disponible initial.	FirstInRange([Montant du PV du SD])
Valeur du SDI premier de la gamme - Chiffre d'affaires cumulé prévu	Cette mesure système calcule la différence cumulée entre la valeur du SDI et le chiffre d'affaires prévu.	(([Valeur du SDI premier de la gamme] - [Chiffre d'affaires cumulé prévu]))
Valeur du stock de FP projeté (DP PA)	Cette mesure calcule la valeur du stock de fin du plan actuel en utilisant la valeur du stock DP du plan actuel.	((([Valeur vente DP PA] + [Réceptions totales PA]) - [Réduction totale des stocks PA]) - [Valeur de marge brute PA])
Valeur du stock de FP projeté (SDI)	Cette mesure calcule la valeur prévue du stock de fin en utilisant la valeur du stock DP réelle.	((([Valeur vente du SDI] + [Réceptions totales PA]) - ([Réduction totale des stocks PA] + [Valeur de marge brute PA])))
Valeur moyenne des ventes normales (Période en jours)	Cette mesure calcule la valeur moyenne des ventes normales pour une période d'évaluation exprimée en jours.	[Quantité moyenne des ventes brutes]
Valeur moyenne du prix de vente (Local)	Cette mesure calcule la valeur moyenne du prix de vente d'un article en se basant sur le total des ventes et de la quantité unitaire vendue, affichée dans la devise locale du magasin.	(([Chiffre d'affaires (Local)] / [Ventes en quantité])
Valeur moyenne du prix de vente normal (Local)	Cette mesure calcule la valeur moyenne du prix de vente normal d'un article en se basant sur le total des ventes normales et de la quantité unitaire vendue, affichée dans la devise locale du magasin.	(([Chiffre d'affaires normal (Local)] / [Ventes en quantité])
Valeur moyenne du prix de vente promotionnel	Cette mesure calcule le prix moyen d'un article en promotion en se basant sur le total des ventes promotionnelles et sur la quantité d'unités vendues.	(([Chiffre d'affaires promotionnel] / [Ventes promotionnelles en quantité])
Valeur moyenne du prix de vente promotionnel (Local)	Cette mesure calcule la valeur moyenne du prix de vente promotionnel d'un article en se basant sur le total des ventes normales et de la quantité unitaire vendue, affichée dans la devise locale du magasin.	(([Chiffre d'affaires promotionnel (Local)] / [Ventes en quantité])
Valeur totale des ventes contrôlées	Cette mesure calcule les montants totaux reçus du système de contrôle des ventes.	[Valeur du total des ventes contrôlées]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur vente annulation des commandes PA	Cette mesure calcule la valeur du plan actuel des commandes annulées.	[Montant du prix de vente des annulations de commandes PA]
Valeur vente d'ajustement du SD	Cette mesure calcule la valeur vente des ajustements du stock disponible effectués après une seule unité de stock.	[Montant du prix de vente d'ajustement du SD]
Valeur vente de DP PO	Cette mesure calcule la valeur vente du stock disponible du plan original au début de la période sélectionnée.	[Montant du prix de vente du DP PO]
Valeur vente de DP PO (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente du stock disponible du plan original au début de la période sélectionnée, pour l'année précédente.	[Montant du prix de vente du DP PO]
valeur vente de DP PO (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur vente cumulée annuelle à ce jour du stock disponible du plan original au début de la période sélectionnée.	[Montant du prix de vente du DP PO]
Valeur vente de DP PO (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur vente du stock disponible du plan original au début de la période sélectionnée, pour la période cumulée.	[Montant du prix de vente du DP PO]
Valeur vente de DP PO (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur vente du stock disponible du plan original pour la saison couverte par le plan à ce jour, au début de la période sélectionnée.	[Montant du prix de vente du DP PO]
Valeur vente de DP PO (Département)	Cette mesure calcule la valeur vente du stock disponible du plan original au début de la période sélectionnée, au niveau du département.	[Montant du prix de vente du DP PO]
Valeur vente de DP PO (Entreprise)	Cette mesure calcule la valeur vente du stock disponible du plan original au début de la période sélectionnée, au niveau de l'entreprise.	[Montant du prix de vente du DP PO]
Valeur vente de DP PO (Groupe)	Cette mesure calcule la valeur vente du stock disponible du plan original au début de la période sélectionnée, au niveau du groupe.	[Montant du prix de vente du DP PO]
Valeur vente de DP PO (Rayon)	Cette mesure calcule la valeur vente du stock disponible du plan original au début de la période sélectionnée, au niveau du rayon.	[Montant du prix de vente du DP PO]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur vente de FP PO	Cette mesure calcule la valeur vente du stock disponible du plan original à la fin de la période sélectionnée.	[Montant du prix de vente FP du PO]
Valeur vente de FP PO (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible du plan original à la fin d'une période donnée.	[Montant du prix de vente FP du PO]
Valeur vente de FP PO (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur vente cumulée annuelle à ce jour du stock disponible du plan original à la fin de la période sélectionnée.	[Montant du prix de vente du DP PO]
Valeur vente de FP PO (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur vente de la période cumulée du stock disponible du plan original à la fin de la période sélectionnée.	[Montant du prix de vente du DP PO]
valeur vente de FP PO (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur vente de la saison couverte par le plan à ce jour du stock disponible du plan original à la fin de la période sélectionnée.	[Montant du prix de vente du DP PO]
Valeur vente de FP PO (Département)	Cette mesure calcule la valeur vente du stock disponible du plan original à la fin de la période sélectionnée.	[Montant du prix de vente FP du PO]
Valeur vente de FP PO (Entreprise)	Cette mesure calcule la valeur vente du stock disponible du plan original à la fin de la période sélectionnée.	[Montant du prix de vente FP du PO]
Valeur vente de FP PO (Groupe)	Cette mesure calcule la valeur vente du stock disponible du plan original à la fin de la période sélectionnée.	[Montant du prix de vente FP du PO]
Valeur vente de FP PO (Rayon)	Cette mesure calcule la valeur vente du stock disponible du plan original à la fin de la période sélectionnée, au niveau du rayon.	[Montant du prix de vente FP du PO]
Valeur vente de FP PO (SUM)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible du plan original sur la durée d'une période donnée.	[Montant du prix de vente FP du PO]
Valeur vente des articles reçus du PO	Cette mesure calcule la valeur vente du plan original d'un article effectivement reçu.	[Montant du prix de vente des articles reçus du PO]
Valeur vente des articles reçus PA	Cette mesure calcule la valeur vente du plan actuel d'un article ayant été reçu.	[Montant du prix de vente des articles reçus PA]
Valeur vente des commandes	Cette mesure calcule la valeur vente des articles en commande.	[Montant du prix de vente des commandes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur vente des commandes (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente des articles en commande, pour l'année précédente.	[Montant du prix de vente des commandes]
Valeur vente des commandes (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur vente cumulée annuelle à ce jour des articles en commande.	[Montant du prix de vente des commandes]
Valeur vente des commandes (CAJ, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente cumulée annuelle à ce jour des articles en commande, pour l'année précédente.	[Montant du prix de vente des commandes]
Valeur vente des commandes (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur vente pour la période cumulée à ce jour des articles en commande.	[Montant du prix de vente des commandes]
Valeur vente des commandes (CMJ, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente pour la période cumulée à ce jour des articles en commande, pour l'année précédente.	[Montant du prix de vente des commandes]
Valeur vente des commandes (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur vente pour la saison couverte par le plan à ce jour des articles en commande.	[Montant du prix de vente des commandes]
Valeur vente des commandes (CSJ du plan, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente pour la saison couverte par le plan à ce jour des articles en commande, pour l'année précédente.	[Montant du prix de vente des commandes]
Valeur vente des commandes PA	Cette mesure calcule la valeur du plan actuel des marchandises qui ont été commandées.	[Montant du prix de vente des commandes PA]
Valeur vente des commandes PO	Cette mesure calcule la valeur du plan original des marchandises ayant été commandées.	[Montant du prix de vente de commande du PO]
Valeur vente des réceptions	Cette mesure calcule la valeur vente des marchandises reçues.	[Montant du prix de vente des réceptions]
Valeur vente des réceptions (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente de l'année précédente d'un article devant être reçu.	[Montant du prix de vente des réceptions]
Valeur vente des réceptions (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur vente cumulée annuelle à ce jour d'un article devant être reçu.	[Montant du prix de vente des réceptions]
Valeur vente des réceptions (CAJ, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente cumulée annuelle à ce jour d'un article devant être reçu, pour l'année précédente.	[Montant du prix de vente des réceptions]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur vente des réceptions (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur vente de la période cumulée d'un article devant être reçu.	[Montant du prix de vente des réceptions]
Valeur vente des réceptions (CMJ, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente de l'année précédente d'un article devant être reçu, pour la période cumulée.	[Montant du prix de vente des réceptions]
Valeur vente des réceptions (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur vente, pour la saison couverte par le plan à ce jour, d'un article devant être reçu.	[Montant du prix de vente des réceptions]
Valeur vente des réceptions (CSJ du plan, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente de l'année précédente, pour la saison couverte par le plan à ce jour, d'un article devant être reçu.	[Montant du prix de vente des réceptions]
Valeur vente des réceptions du PO	Cette mesure calcule la valeur vente du plan original d'un article devant être reçu.	[Montant du prix de vente des réceptions PO]
Valeur vente des réceptions du PO (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur vente cumulée annuelle à ce jour du plan original d'un article devant être reçu.	[Montant du prix de vente des réceptions PO]
Valeur vente des réceptions du PO (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur vente pour la période cumulée à ce jour du plan original d'un article devant être reçu.	[Montant du prix de vente des réceptions PO]
Valeur vente des réceptions du PO (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur vente pour la saison à ce jour et le plan original d'un article devant être reçu.	[Montant du prix de vente des réceptions PO]
Valeur vente des réceptions PA	Cette mesure calcule la valeur vente du plan actuel d'un article devant être reçu.	[Montant du prix de vente des réceptions PA]
Valeur vente des réceptions PA (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur vente cumulée annuelle à ce jour et du plan actuel d'un article devant être reçu.	[Montant du prix de vente des réceptions PA]
Valeur vente des réceptions PA (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur vente pour la période cumulée à ce jour et le plan actuel d'un article devant être reçu.	[Montant du prix de vente des réceptions PA]
Valeur vente des réceptions PA (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur vente pour la saison à ce jour et le plan actuel d'un article devant être reçu.	[Montant du prix de vente des réceptions PA]
Valeur vente des retours au fournisseur PA	Cette mesure calcule le montant du prix de vente du plan actuel des articles prévus pour être retournés au fournisseur pour toute raison.	[Montant du prix de vente des retours du PA]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur vente des RF	Cette mesure calcule la valeur vente totale des articles retournés au fournisseur pour une raison quelconque.	[Montant du PV du RF]
Valeur vente des transferts	Cette mesure calcule la valeur vente des unités transférées.	[Montant du PV des transferts]
Valeur vente DP PA	Cette mesure calcule la valeur vente du stock du plan disponible au début de la période sélectionnée.	[Montant du prix de vente DP PA]
Valeur vente DP PA (Département)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible du plan actuel au début d'une période donnée, au niveau du département.	[Montant du prix de vente DP PA]
Valeur vente DP PA (Entreprise)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible du plan actuel au début d'une période donnée, au niveau de l'entreprise.	[Montant du prix de vente DP PA]
Valeur vente DP PA (Famille)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible du plan actuel au début d'une période donnée, au niveau de la famille.	[Montant du prix de vente DP PA]
Valeur vente DP PA (Groupe)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible du plan actuel au début d'une période donnée, au niveau du groupe.	[Montant du prix de vente DP PA]
Valeur vente DP PA (Rayon)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible du plan actuel au début d'une période donnée, au niveau du rayon.	[Montant du prix de vente DP PA]
Valeur vente du SD non disponible	Cette mesure calcule la valeur achat du stock disponible non disponible pour la vente.	[Montant du PV des stocks non disponibles]
Valeur vente du SDF (CSJ du plan, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente pour la saison couverte par le plan à ce jour du stock disponible à la fin de la période sélectionnée, pour l'année précédente.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDF (Département)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible à la fin d'une période sélectionnée, en se basant sur les montants du prix de vente normal, soldé et promotionnel du stock disponible, au niveau du département.	[Montant du PV du SD]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur vente du SDF (Département, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible à la fin de la période sélectionnée, au niveau du département, pour l'année précédente.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDF (Entreprise)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible à la fin d'une période sélectionnée, en se basant sur les montants du prix de vente normal, soldé et promotionnel du stock disponible, au niveau de l'entreprise.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDF (Entreprise, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible à la fin de la période sélectionnée, au niveau de l'entreprise, pour l'année précédente.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDF (Groupe)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible à la fin d'une période sélectionnée, en se basant sur les montants du prix de vente normal, soldé et promotionnel du stock disponible au niveau du groupe.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDF (Groupe, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible à la fin de la période sélectionnée, au niveau du groupe, pour l'année précédente.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDF (Rayon)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible à la fin d'une période sélectionnée, en se basant sur les montants du prix de vente normal, soldé et promotionnel du stock disponible, au niveau du rayon.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDF (Rayon, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible à la fin de la période sélectionnée, au niveau du rayon, pour l'année précédente.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDF (Semaine précédente) (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente du stock disponible au début de la période sélectionnée, pour la semaine et l'année précédentes.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDF (SUM)	Cette mesure calcule la valeur vente totale pour tout le stock disponible sur une période de temps sélectionnée.	[Montant du PV du SD]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
valeur vente du SDF (SUM) (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente totale pour tout le stock disponible sur une période de temps sélectionnée de l'année dernière.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDI	Cette mesure calcule la valeur vente du stock disponible au début de la période sélectionnée.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDI (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible au début de la période sélectionnée, pour l'année précédente.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDI (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur vente cumulée annuelle à ce jour pour le stock disponible au début de la période sélectionnée.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDI (CAJ, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente cumulée annuelle à ce jour pour le stock disponible au début de la période sélectionnée, pour l'année précédente.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDI (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur vente pour la période cumulée à ce jour du stock disponible au début de la période sélectionnée.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDI (CMJ, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente sur la période cumulée à ce jour pour le stock disponible au début de la période sélectionnée, pour l'année précédente.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDI (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur vente pour la saison couverte par le plan à ce jour du stock disponible au début de la période sélectionnée.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDI (CSJ du plan, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente de la saison couverte par le plan à ce jour pour le stock disponible au début de la période sélectionnée, pour l'année précédente.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDI (Département)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible au début d'une période sélectionnée, en se basant sur les montants du prix de vente normal, soldé et promotionnel du stock disponible, au niveau du département.	[Montant du PV du SD]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur vente du SDI (Département, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible au début de la période sélectionnée, au niveau du département, pour l'année précédente.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDI (Entreprise)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible au début d'une période sélectionnée, en se basant sur les montants du prix de vente normal, soldé et promotionnel du stock disponible, au niveau de l'entreprise.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDI (Entreprise, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible au début de la période sélectionnée, au niveau de l'entreprise, pour l'année précédente.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDI (Famille)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible au début d'une période sélectionnée, en se basant sur les montants du prix de vente normal, soldé et promotionnel du stock disponible, au niveau de la famille.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDI (Famille, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible au début d'une période sélectionnée, en se basant sur les montants du prix de vente normal, soldé et promotionnel du stock disponible, au niveau de la famille, pour l'année précédente.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDI (Groupe)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible au début d'une période sélectionnée, en se basant sur les montants du prix de vente normal, soldé et promotionnel du stock disponible, au niveau du groupe.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDI (Groupe, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible au début de la période sélectionnée, au niveau du groupe, pour l'année précédente.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du SDI (Rayon)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible au début d'une période sélectionnée, en se basant sur les montants du prix de vente normal, soldé et promotionnel du stock disponible, au niveau du rayon.	[Montant du PV du SD]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur vente du SDI (Rayon, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible au début de la période sélectionnée, au niveau du rayon, pour l'année précédente.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du stock disponible final	Cette mesure calcule la valeur vente du stock disponible à la fin de la période sélectionnée.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du stock disponible final (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente du stock disponible au début de la période sélectionnée, pour l'année précédente.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du stock disponible final (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur vente cumulée annuelle à ce jour du stock disponible à la fin de la période sélectionnée.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du stock disponible final (CAJ, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente cumulée annuelle à ce jour du stock disponible à la fin de la période sélectionnée, pour l'année précédente.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du stock disponible final (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur vente pour la période cumulée à ce jour du stock disponible à la fin de la période sélectionnée.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du stock disponible final (CMJ, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente pour la période cumulée du stock disponible au début de la période sélectionnée, pour l'année précédente.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du stock disponible final (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur vente pour la saison couverte par le plan à ce jour du stock disponible à la fin de la période sélectionnée.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du stock disponible final (Jour précédent)	Cette mesure calcule la valeur vente du stock disponible au début de la période sélectionnée, pour le jour précédent.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente du stock disponible final (Semaine précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente du stock disponible au début de la période sélectionnée, pour la semaine précédente.	[Montant du PV du SD]
Valeur vente en transit	Cette mesure calcule la valeur vente du stock actuellement en transit.	[Montant du prix de vente en transit]
Valeur vente FP PA	Cette mesure calcule la valeur vente du stock du plan disponible à la fin de la période sélectionnée.	[Montant du prix de vente FP PA]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur vente FP PA (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur vente cumulée annuelle à ce jour du stock du plan disponible à la fin de la période sélectionnée.	[Montant du prix de vente FP PA]
Valeur vente FP PA (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur vente pour la période cumulée à ce jour du stock du plan disponible à la fin de la période sélectionnée.	[Montant du prix de vente FP PA]
Valeur vente FP PA (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur vente pour la saison couverte par le plan à ce jour du stock du plan disponible à la fin de la période sélectionnée.	[Montant du prix de vente FP PA]
Valeur vente FP PA (SUM)	Cette mesure calcule la valeur vente pour le stock disponible du plan sur la durée d'une période donnée.	[Montant du prix de vente FP PA]
Valeur vente moyenne	Cette mesure calcule la valeur vente moyenne d'un article en se basant sur les ventes totales et la quantité d'unités vendues.	$([Chiffre\ d'affaires] / [Ventes\ en\ quantité])$
Valeur vente moyenne (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur vente moyenne cumulée annuelle à ce jour pour un article.	$([Chiffre\ d'affaires\ (CAJ)] / [Ventes\ en\ quantité\ (CAJ)])$
Valeur vente moyenne (CHJ)	Cette mesure calcule la valeur vente moyenne sur la période cumulée à ce jour pour un article, par jour.	$([Chiffre\ d'affaires\ (CHJ)] / [Ventes\ en\ quantité\ (CHJ)])$
Valeur vente moyenne (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur vente moyenne sur la période cumulée à ce jour pour un article, par semaine.	$([Chiffre\ d'affaires\ (CMJ)] / [Ventes\ en\ quantité\ (CMJ)])$
Valeur vente moyenne de stock PO	Cette mesure calcule la valeur moyenne du stock du plan original.	$(([Valeur\ vente\ de\ DP\ PO] + [Valeur\ vente\ de\ FP\ PO\ (SUM)]) / ([Nombre\ de\ semaines\ avec\ stock\ du\ PO] + 1))$
Valeur vente moyenne des stocks	Cette mesure calcule la valeur vente moyenne des stocks.	$(([Valeur\ vente\ du\ SDI] + [Valeur\ vente\ du\ SDF\ (SUM)]) / ([Nombre\ de\ semaines\ avec\ stock] + 1))$
Valeur vente moyenne des stocks (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur vente moyenne du stock de l'année précédente.	$(([Valeur\ vente\ du\ SDI\ (Année\ précédente)] + [valeur\ vente\ du\ SDF\ (SUM)\ (Année\ précédente)]) / ([Nombre\ de\ semaines\ avec\ stock\ (Année\ précédente)] + 1))$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur vente moyenne du stock disponible final	Cette mesure calcule le prix moyen du stock basé sur le département de la valeur disponible de fin par les unités disponibles du stock disponible final.	$([Valeur\ vente\ du\ stock\ disponible\ final] / [Nombre\ de\ pièces\ du\ stock\ disponible\ final])$
Valeur vente moyenne du stock PA	Cette mesure calcule la valeur moyenne du stock du plan actuel. Données disponibles au niveau de la sous-famille/semaine ou à un niveau supérieur.	$((([Valeur\ vente\ DP\ PA] + [Valeur\ vente\ FP\ PA\ (SUM)]) / ([Nombre\ de\ semaines\ avec\ stock\ du\ PA] + 1)))$
Valeur vente moyenne non promotionnelle	Cette mesure calcule le prix moyen des articles ne faisant pas l'objet de promotions.	$(((Chiffre\ d'affaires] - [Chiffre\ d'affaires\ promotionnel]) / ([Ventes\ en\ quantité] - [Ventes\ promotionnelles\ en\ quantité]))$
Valeur vente moyenne normale	Cette mesure calcule la valeur vente normale moyenne d'un article en se basant sur les ventes normales totales et la quantité d'unités vendues.	$([Chiffre\ d'affaires\ normal] / [Ventes\ en\ quantité\ normales])$
Valeur vente nette moyenne	Cette mesure calcule la valeur vente moyenne d'un article en se basant sur les ventes nettes totales et la quantité d'unités vendues.	$(((Chiffre\ d'affaires] - [Valeur\ des\ retours]) / ([Ventes\ en\ quantité] - [Unités\ retournées]))$
Valeur vente unitaire	Cette mesure calcule la valeur vente unitaire.	[Prix de vente unitaire moyen]
Valeurs des bons convertis	Cette mesure calcule la valeur totale des bons convertis, en devise principale.	[Valeurs des bons convertis]
Valeurs des bons convertis (Local)	Cette mesure calcule la valeur totale des bons convertis, en devise locale.	[Valeur des bons convertis (Local)]
Valeurs des bons en circulation	Cette mesure calcule la valeur des bons en circulation, en devise principale.	[Valeur des bons en circulation]
Variation de la moyenne des ventes par magasin p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule le pourcentage de variation de la moyenne des ventes par magasin au niveau du site par rapport à l'année précédente.	$([Chiffre\ d'affaires\ moyen\ par\ magasin] - [Chiffre\ d'affaires\ moyen\ par\ magasin\ (Année\ précédente)])$
Variation du % de contribution du chiffre d'affaires au groupe (Année précédente)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total du groupe pour cette année par rapport à l'année précédente.	$([\% \text{ Contribution du chiffre d'affaires au groupe}] - [\% \text{ Contribution du chiffre d'affaires au groupe (Année précédente)}])$
Variation du chiffre d'affaires p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule la variation du chiffre d'affaires par rapport à l'année précédente, par semaine.	$([Chiffre\ d'affaires] - [Chiffre\ d'affaires\ (Année\ précédente)])$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Variation du taux de précision des livraisons	Cette mesure calcule l'écart du taux de précision des livraisons du fournisseur par rapport à l'année précédente.	$\frac{([Taux\ de\ précision\ des\ livraisons] - [Taux\ de\ précision\ des\ livraisons\ (Année\ précédente)])}{[Taux\ de\ précision\ des\ livraisons\ (Année\ précédente)]}$
Vente en quantité (Site)	Cette mesure calcule le nombre total de ventes en quantité d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau du site. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité	Cette mesure calcule les ventes en quantité totales d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total d'unités vendues d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles de l'année précédente, par semaine. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Après-période)	Cette mesure calcule le nombre total de ventes en quantité pour l'après-période sélectionnée. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Article)	Cette mesure calcule le nombre total de ventes en quantité d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau de l'article. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Avant-période)	Cette mesure calcule le nombre total de ventes en quantité pour l'avant-période sélectionnée. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (CAJ)	Cette mesure calcule les ventes d'unités cumulées annuelles à ce jour, en se basant sur les unités de ventes normales, soldées et promotionnelles. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Chaîne)	Cette mesure calcule le nombre total de ventes en quantité d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau de la chaîne. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Ventes en quantité (Chaîne, Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total d'unités vendues d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles de l'année précédente au niveau de la chaîne. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Chaîne, Semaine précédente)	Cette mesure calcule le nombre total d'unités vendues en se basant sur les ventes d'unités normales, soldées et promotionnelles, pour la semaine précédente, au niveau de la chaîne. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (CHJ)	Cette mesure calcule les ventes d'unités hebdomadaires cumulées à ce jour, en se basant sur les unités de ventes normales, soldées et promotionnelles. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (CMJ)	Cette mesure calcule le nombre de ventes en quantité sur la période cumulée d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (CSJ)	Cette mesure calcule le nombre total de ventes en quantité d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles pour la saison à ce jour. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Département)	Cette mesure calcule le nombre total de ventes en quantité d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau du département. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (District)	Cette mesure calcule le nombre total de ventes en quantité d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau du district. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Ventes en quantité (District, Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total d'unités vendues d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles de l'année précédente au niveau du district. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (District, Semaine précédente)	Cette mesure calcule le nombre total d'unités vendues en se basant sur les ventes d'unités normales, soldées et promotionnelles, pour la semaine précédente, au niveau du district. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Durée, Org)	Cette mesure calcule le nombre total d'unités vendues d'après les ventes ordinaires, soldées et promotionnelles. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Entreprise, Année précédente)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total de l'entreprise pour l'année précédente, d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Entreprise, Semaine précédente)	Cette mesure calcule le nombre total d'unités vendues en se basant sur les ventes d'unités normales, soldées et promotionnelles, pour la semaine précédente, au niveau de l'entreprise. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Famille)	Cette mesure calcule le nombre total de ventes en quantité d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau de la famille. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Groupe)	Cette mesure calcule le nombre total de ventes en quantité d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau du groupe. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Ventes en quantité (Jour)	Cette mesure calcule le nombre total de ventes en quantité d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles d'un jour. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Mois précédent)	Cette mesure calcule le total des unités de vente en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles pour la période précédente. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Période)	Cette mesure calcule le nombre total de ventes en quantité pour la période sélectionnée. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Rayon)	Cette mesure calcule le nombre total de ventes en quantité d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau du rayon. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Rayon, Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total d'unités vendues d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles de l'année précédente au niveau du rayon. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Rayon, Semaine précédente)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du rayon, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles pour la semaine précédente. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Région)	Cette mesure calcule le nombre total de ventes en quantité d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau de la région. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Région, Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total d'unités vendues d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles de l'année précédente au niveau de la région. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Ventes en quantité (Région, Semaine précédente)	Cette mesure calcule le nombre total d'unités vendues en se basant sur les ventes d'unités normales, soldées et promotionnelles, pour la semaine précédente, au niveau de la région. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Segment)	Cette mesure calcule le nombre total de ventes en quantité d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau du segment. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Semaine précédente)	Cette mesure calcule le nombre total d'unités vendues en se basant sur les ventes d'unités normales, soldées et promotionnelles, pour la semaine précédente, par semaine. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Site) (MF)	Cette mesure calcule le total des ventes en quantité pour la période sélectionnée (MF), par site. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Site, Année précédente) (MF)	Cette mesure calcule le total des ventes en quantité de l'année précédente dans la période sélectionnée (MF), par site. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Site, Jour) (MF)	Cette mesure calcule le nombre total de ventes en quantité ordinaires, soldées et promotionnelles aux niveaux du site et du jour. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA. Cette mesure ne prend pas non plus en compte le modèle.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Site, Semaine précédente) (MF)	Cette mesure calcule le total des ventes en quantité de la semaine précédente dans la période sélectionnée (MF), par site. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Zone)	Cette mesure calcule le nombre total de ventes en quantité d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau de la zone. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Ventes en quantité (Zone, Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total d'unités vendues d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles de l'année précédente au niveau de la zone. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Zone, Semaine précédente)	Cette mesure calcule le nombre total d'unités vendues en se basant sur les ventes d'unités normales, soldées et promotionnelles pour la semaine précédente, au niveau de la zone. Cette quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité cumulées prévues	Cette mesure système calcule les ventes en quantité cumulées prévues.	RunningSum([Quantité des ventes prévisionnelles])
Ventes en quantité du PO (CAJ)	Cette mesure calcule, par semaine, les ventes en quantité annuelles cumulées à ce jour du plan original, d'après les ventes en quantité normales, soldées et promotionnelles. La quantité est nette, hors retours.	[Quantité ventes PO]
Ventes en quantité en journées d'approvisionnement	Cette mesure calcule les journées d'approvisionnement en se basant sur la quantité du stock disponible actuel p/r au nombre moyen d'unités vendues pour la période d'évaluation sélectionnée.	(([Nombre de pièces du stock disponible final (Jour précédent)] / [Valeur moyenne des ventes normales (Période en jours)])
Ventes en quantité en journées d'approvisionnement (Dynamique)	Cette mesure calcule les journées d'approvisionnement en se basant sur la quantité du stock disponible actuel p/r au nombre moyen d'unités vendues pour la période d'évaluation sélectionnée.	(([Nombre de pièces du stock disponible final (Jour précédent)] / [Ventes en quantité normales moyennes (Période en jours) (Dynamique)])
Ventes en quantité en semaines d'approvisionnement	Cette mesure calcule les semaines d'approvisionnement en se basant sur le stock disponible actuel p/r au nombre moyen d'unités vendues pour la période d'évaluation sélectionnée.	(([Nombre de pièces du stock disponible final] / [Ventes en quantité normales moyennes (Période en jours)])
Ventes en quantité en semaines d'approvisionnement (Dynamique)	Cette mesure calcule les semaines d'approvisionnement en se basant sur le stock disponible actuel p/r au nombre moyen d'unités vendues pour la période d'évaluation sélectionnée.	(([Nombre de pièces du stock disponible final (Semaine précédente)] / [Ventes en quantité normales moyennes (Période en semaines) (Dynamique)])

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Ventes en quantité moyennes par transaction	Cette mesure calcule les ventes en quantité moyennes par transaction d'après le total des ventes en quantité et le nombre de transactions ventes. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	$\frac{[\text{Ventes en quantité}]}{[\text{Nombre de transactions ventes}]}$
Ventes en quantité normales	Cette mesure calcule le total des ventes en quantité normales. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité normales moyennes (Période en jours)	Cette mesure calcule les ventes en quantité normales moyennes pour une période d'évaluation exprimée en semaines.	[Quantité moyenne des ventes brutes]
Ventes en quantité normales moyennes (Période en jours) (Dynamique)	Cette mesure calcule le nombre de ventes en quantité normales moyennes pour une période d'évaluation exprimée en jours.	[Quantité moyenne des ventes brutes]
Ventes en quantité normales moyennes (Période en semaines) (Dynamique)	Cette mesure calcule le nombre de ventes en quantité normales moyennes pour une période d'évaluation exprimée en semaines.	[Quantité moyenne des ventes brutes]
Ventes promotionnelles en quantité	Cette mesure calcule la quantité unitaire totale des articles en promotion vendus. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes promotionnelles en quantité (Articles)	Cette mesure calcule la quantité d'unités totale de ventes promotionnelles, par article.	[Quantité ventes]
Ventes promotionnelles en quantité (Site)	Cette mesure calcule la quantité totale d'unités de ventes promotionnelles, par site.	[Quantité ventes]

Annexe H – Liste des mesures - client

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Clients du programme de fidélité	Cette mesure calcule le pourcentage de clients qui sont membres d'un programme de fidélité, parmi tous les clients.	$([Total\ des\ clients\ du\ programme\ de\ fidélité] / [Nombre\ de\ clients])$
% Clients sans programme de fidélité	Cette mesure calcule le pourcentage de clients qui ne sont pas membres d'un programme de fidélité, parmi tous les clients.	$([Total\ des\ clients\ sans\ programme\ de\ fidélité] / [Nombre\ de\ clients])$
% Contribution de la valeur des retours au site (MU)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage de la valeur des retours à la valeur totale des articles retournés sur un site au cours de la période de temps sélectionnée.	$([Valeur\ des\ retours] / [Valeur\ des\ retours\ (Site,\ Calendrier\ (MU))])$
% Contribution des soldes au chiffre d'affaires	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires des ventes soldées au chiffre d'affaires total.	$([Chiffre\ d'affaires\ des\ soldes] / [Chiffre\ d'affaires])$
% Contribution des ventes en quantité à la semaine (Année précédente) (MF)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires de l'année précédente au chiffre d'affaires total de toutes les transactions traitées l'année précédente, pour la période sélectionnée pour ce site spécifique (MF).	$([Ventes\ en\ quantité\ (Année\ précédente)] / [Ventes\ en\ quantité\ (Site,\ Année\ précédente)\ (MF)])$
% Contribution des ventes en quantité à la semaine (MF)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage des ventes en quantité aux ventes en quantité totales au cours de la période sélectionnée (MF).	$([Ventes\ en\ quantité] / [Ventes\ en\ quantité\ (Site)\ (MF)])$
% Contribution des ventes en quantité à la semaine (Semaine précédente) (MF)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires de la semaine précédente au chiffre d'affaires total de toutes les transactions traitées la semaine précédente, pour la période sélectionnée pour ce site spécifique (MF).	$([Ventes\ en\ quantité\ (Semaine\ précédente)] / [Ventes\ en\ quantité\ (Site,\ Semaine\ précédente)\ (MF)])$
% Contribution des ventes en quantité à la semaine précédente	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage des ventes en quantité à celles de la semaine précédente.	$([Ventes\ en\ quantité] / [Ventes\ en\ quantité\ (Semaine\ précédente)])$
% Contribution des ventes en quantité au site (MF)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total de toutes les transactions traitées au cours de la période sélectionnée.	$([Ventes\ en\ quantité] / [Ventes\ en\ quantité\ (Site,\ Jour)\ (MF)])$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Contribution des ventes normales au chiffre d'affaires	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires des ventes normales au chiffre d'affaires total.	$([\text{Chiffre d'affaires normal}] / [\text{Chiffre d'affaires}])$
% Contribution des ventes promotionnelles au chiffre d'affaires	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires des ventes promotionnelles au chiffre d'affaires total.	$([\text{Chiffre d'affaires promotionnel}] / [\text{Chiffre d'affaires}])$
% Contribution du chiffre d'affaires à la chaîne	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total au niveau de la chaîne.	$([\text{Chiffre d'affaires}] / [\text{Chiffre d'affaires (Chaîne)}])$
% Contribution du chiffre d'affaires à la chaîne (Année précédente)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires de la chaîne au cours de l'année précédente.	$([\text{Chiffre d'affaires (Année précédente)}] / [\text{Chiffre d'affaires (Chaîne, (Année précédente))}])$
% Contribution du chiffre d'affaires à la famille	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total de la famille.	$([\text{Chiffre d'affaires}] / [\text{Chiffre d'affaires (Famille)}])$
% Contribution du chiffre d'affaires à la famille (Année précédente)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total de la famille pour l'année précédente.	$([\text{Chiffre d'affaires (Année précédente)}] / [\text{Chiffre d'affaires (Famille, Année précédente)}])$
% Contribution du chiffre d'affaires à la région	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total au niveau de la région.	$([\text{Chiffre d'affaires}] / [\text{Chiffre d'affaires (Région)}])$
% Contribution du chiffre d'affaires à la semaine (Année précédente) (MF)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires de l'année précédente au chiffre d'affaires total de toutes les transactions traitées l'année précédente, pour la période sélectionnée pour ce site spécifique (MF).	$([\text{Chiffre d'affaires (Année précédente)}] / [\text{Chiffre d'affaires (Site, Année précédente) (MF)}])$
% Contribution du chiffre d'affaires à la semaine (MF)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total de toutes les transactions traitées au cours de la période sélectionnée pour ce site spécifique (MF).	$([\text{Chiffre d'affaires}] / [\text{Chiffre d'affaires (Site) (MF)}])$
% Contribution du chiffre d'affaires à la semaine (Semaine précédente) (MF)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires de la semaine précédente au chiffre d'affaires total de toutes les transactions traitées la semaine précédente, pour la période sélectionnée pour ce site spécifique (MF).	$([\text{Chiffre d'affaires (Semaine précédente)}] / [\text{Chiffre d'affaires (Site, Semaine précédente) (MF)}])$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Contribution du chiffre d'affaires à la semaine précédente	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires de la semaine précédente.	$\left(\frac{[\text{Chiffre d'affaires}]}{[\text{Chiffre d'affaires (Semaine précédente)}]} \right)$
% Contribution du chiffre d'affaires à la zone	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total de la zone.	$\left(\frac{[\text{Chiffre d'affaires}]}{[\text{Chiffre d'affaires (Zone)}]} \right)$
% Contribution du chiffre d'affaires à l'entreprise	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total de l'entreprise.	$\left(\frac{[\text{Chiffre d'affaires}]}{[\text{Chiffre d'affaires (Entreprise)}]} \right)$
% Contribution du chiffre d'affaires à l'entreprise (Année précédente)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total de l'entreprise pour l'année précédente, par semaine.	$\left(\frac{[\text{Chiffre d'affaires (Année précédente)}]}{[\text{Chiffre d'affaires (Entreprise, (Année précédente))}]} \right)$
% Contribution du chiffre d'affaires au département	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total du département.	$\left(\frac{[\text{Chiffre d'affaires}]}{[\text{Chiffre d'affaires (Département)}]} \right)$
% Contribution du chiffre d'affaires au département (Année précédente)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total du département pour l'année précédente, par semaine.	$\left(\frac{[\text{Chiffre d'affaires (Année précédente)}]}{[\text{Chiffre d'affaires (Département, (Année précédente))}]} \right)$
% Contribution du chiffre d'affaires au district	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total au niveau du district.	$\left(\frac{[\text{Chiffre d'affaires}]}{[\text{Chiffre d'affaires (District)}]} \right)$
% Contribution du chiffre d'affaires au groupe	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total du groupe.	$\left(\frac{[\text{Chiffre d'affaires}]}{[\text{Chiffre d'affaires (Groupe)}]} \right)$
% Contribution du chiffre d'affaires au groupe (Année précédente)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total du groupe pour l'année précédente.	$\left(\frac{[\text{Chiffre d'affaires (Année précédente)}]}{[\text{Chiffre d'affaires (Groupe, (Année précédente))}]} \right)$
% Contribution du chiffre d'affaires au rayon	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total du rayon.	$\left(\frac{[\text{Chiffre d'affaires}]}{[\text{Chiffre d'affaires (Rayon)}]} \right)$
% Contribution du chiffre d'affaires au rayon (Année précédente)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total du rayon pour l'année précédente, par semaine.	$\left(\frac{[\text{Chiffre d'affaires (Année précédente)}]}{[\text{Chiffre d'affaires (Rayon, Année précédente)}]} \right)$
% Contribution du chiffre d'affaires au rayon (Année précédente) (MF)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total du rayon pour l'année précédente, par jour.	$\left(\frac{[\text{Chiffre d'affaires (Année précédente)}]}{[\text{Chiffre d'affaires (Rayon, Année précédente) (MF)}]} \right)$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Contribution du chiffre d'affaires au rayon (Local)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage au total des ventes du rayon, affichée dans la devise locale du magasin.	$([\text{Chiffre d'affaires (Local)}] / [\text{Chiffre d'affaires (Rayon) (Local)}])$
% Contribution du chiffre d'affaires au rayon (MF)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total du rayon.	$([\text{Chiffre d'affaires}] / [\text{Chiffre d'affaires (Rayon) (MF)}])$
% Contribution du chiffre d'affaires au site (MF)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total de toutes les transactions traitées au cours de la période sélectionnée pour ce site spécifique (MF).	$([\text{Chiffre d'affaires}] / [\text{Chiffre d'affaires (Site, Jour) (MF)}])$
% Contribution du chiffre d'affaires au site (MU)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total d'un site traité au cours de la période sélectionnée.	$([\text{Chiffre d'affaires}] / [\text{Chiffre d'affaires (Site, Calendrier) (MU)}])$
% Contribution du profit au rayon (Local)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit au profit total du rayon, y compris les pertes de profit sur les retours, affiché dans la devise locale du magasin.	$([\text{Profit (Local)}] / [\text{Profit (Rayon) (Local)}])$
% d'articles avec ventes promotionnelles	Cette mesure calcule le pourcentage d'articles faisant l'objet de ventes promotionnelles p/r aux ventes globales.	$([\text{Nombre d'articles avec vente promotionnelles}] / [\text{Nombre d'articles avec ventes (Calendrier) (MU)}])$
% de magasins avec ventes promotionnelles	Cette mesure calcule le pourcentage de magasins faisant l'objet de ventes promotionnelles p/r aux ventes globales.	$([\text{Nombre de magasins avec ventes promotionnelles}] / [\text{Nombre de magasins avec ventes (Calendrier) (MU)}])$
% Profit	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit gagné sur les ventes, y compris le profit perdu sur les retours, aux ventes.	$(\text{Profit} / [\text{Chiffre d'affaires}])$
% Profit (Année précédente)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit, y compris les pertes de profit sur les retours, aux ventes de l'année précédente.	$([\text{Profit (Année précédente)}] / [\text{Chiffre d'affaires (Année précédente)}])$
% Profit (Article) (MF)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit gagné sur les ventes, y compris le profit perdu sur les retours, aux ventes.	$([\text{Profit (Article) (MF)}] / [\text{Chiffre d'affaires (Article) (MF)}])$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Profit (CAJ)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit annuel cumulé à ce jour gagné sur les ventes, y compris le profit perdu sur les retours, aux ventes annuelles cumulées à ce jour.	$([Profit (CAJ)] / [Chiffre d'affaires (CAJ)])$
% Profit (CHJ)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit annuel cumulé à ce jour gagné sur les ventes, y compris le profit perdu sur les retours, aux ventes hebdomadaires cumulées à ce jour, par jour.	$([Profit (CHJ)] / [Chiffre d'affaires (CHJ)])$
% Profit (CMJ)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit cumulé annuel à ce jour gagné sur les ventes, y compris le profit perdu sur les retours, aux ventes de la période cumulée, par semaine.	$([Profit (CMJ)] / [Chiffre d'affaires (CMJ)])$
% Profit (Local)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit réalisé sur les ventes, y compris les pertes de profit sur les retours, aux ventes, affichée dans la devise locale du magasin.	$([Profit (Local)] / [Chiffre d'affaires (Local)])$
% Profit (Semaine précédente)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit, y compris les pertes de profit sur les retours, aux ventes de la semaine précédente, par semaine.	$([Profit (Semaine précédente)] / [Chiffre d'affaires (Semaine précédente)])$
% Profit sur les promotions	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du profit gagné sur les ventes promotionnelles, y compris le profit perdu sur les retours, aux ventes promotionnelles.	$([Valeur du profit sur promotion] / [Chiffre d'affaires promotionnel])$
% Remise promotionnelle	Cette mesure calcule la remise en pourcentage sur les articles en promotion.	$(((Valeur vente moyenne non promotionnelle) - [Valeur moyenne du prix de vente promotionnel]) / [Valeur vente moyenne non promotionnelle])$
% Taux de réponse à la promotion	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage de clients ayant répondu à la promotion au nombre total de clients contactés.	$([Total des réponses à la promotion] / [Nombre total d'articles expédiés pour la promotion])$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Taux de réponse à la promotion avec remise	Cette mesure calcule un taux de réponse à la promotion. Ce taux est réduit pour éviter la surestimation des résultats. Il est utilisé pour analyser le profit potentiel et pour projeter des groupements quintiles potentiellement rentables.	$([\% \text{ Taux de réponse à la promotion}] * (? [\% \text{ Valeur de la remise}] * ,01))$
% Taux de réponse aux promotions (Groupe de contrôle)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du nombre de clients qui n'ont pas reçu la promotion et qui y ont répondu, au nombre total de clients présents dans le groupe de contrôle.	$([\text{Total des réponses aux promotions (Groupe de contrôle)}] / [\text{Total du groupe de contrôle des promotions}])$
% Unités retournées	Cette mesure calcule le pourcentage d'unités de ventes retournées en se basant le nombre total d'unités vendues.	$([\text{Unités retournées}] / [\text{Ventes en quantité}])$
% Valeur des retours	Cette mesure calcule la valeur en pourcentage des unités retournées en se basant sur la valeur totale des unités vendues.	$([\text{Valeur des retours}] / [\text{Chiffre d'affaires}])$
% Valeur fréquence client	Cette mesure calcule le pourcentage de clients qui achètent des articles pour la période sélectionnée pour toutes les durées.	$([\text{Total de la fréquence client}] / [\text{Total de la fréquence client (Toute durée)}])$
% Valeur monétaire client	Cette mesure calcule le pourcentage de clients qui achètent des articles pour la période sélectionnée pour toutes les durées.	$([\text{Chiffre d'affaires}] / [\text{Chiffre d'affaires (Toutes les durées)}])$
% Valeur profit client	Cette mesure calcule le pourcentage de clients qui achètent des articles pour la période sélectionnée pour toutes les durées.	$(\text{Profit} / [\text{Profit (Toute durée)}])$
% Variation des ventes en quantité p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule le pourcentage de variation des ventes en quantité par rapport à l'année précédente, par semaine.	$((([\text{Ventes en quantité}] - [\text{Ventes en quantité (Année précédente)}]) / [\text{Ventes en quantité (Année précédente)}])$
% Variation des ventes en quantité p/r au mois précédent	Cette mesure calcule le pourcentage de variation des ventes en quantité par rapport à la période précédente.	$((([\text{Ventes en quantité}] - [\text{Ventes en quantité (Mois précédent)}]) / [\text{Ventes en quantité (Mois précédent)}])$
% Variation du chiffre d'affaires p/r à la semaine précédente	Cette mesure calcule le pourcentage de variation du chiffre d'affaires par rapport à la semaine précédente.	$((([\text{Chiffre d'affaires}] - [\text{Chiffre d'affaires (Semaine précédente)}]) / [\text{Chiffre d'affaires (Semaine précédente)}])$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Variation du chiffre d'affaires p/r à la semaine précédente (Local)	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage du chiffre d'affaires par rapport à la semaine précédente, affiché dans la devise locale du magasin.	$\frac{([Chiffre\ d'affaires\ (Local)] - [Chiffre\ d'affaires\ (Semaine\ précédente)\ (Local)])}{[Chiffre\ d'affaires\ (Semaine\ précédente)\ (Local)]}$
% Variation du chiffre d'affaires p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule le pourcentage de variation du chiffre d'affaires par rapport à l'année précédente.	$\frac{([Chiffre\ d'affaires] - [Chiffre\ d'affaires\ (Année\ précédente)])}{[Chiffre\ d'affaires\ (Année\ précédente)]}$
% Variation du chiffre d'affaires p/r à l'année précédente (CAJ)	Cette mesure calcule le pourcentage de variation du chiffre d'affaires cumulé annuel à ce jour par rapport à l'année précédente.	$\frac{([Chiffre\ d'affaires\ (CAJ)] - [Chiffre\ d'affaires\ (CAJ,\ Année\ précédente)])}{[Chiffre\ d'affaires\ (CAJ,\ Année\ précédente)]}$
% Variation du chiffre d'affaires p/r à l'année précédente (CMJ)	Cette mesure calcule le pourcentage de variation du chiffre d'affaires de la période cumulée par rapport à l'année précédente.	$\frac{([Chiffre\ d'affaires\ (CMJ)] - [Chiffre\ d'affaires\ (CMJ,\ Année\ précédente)])}{[Chiffre\ d'affaires\ (CMJ,\ Année\ précédente)]}$
% Variation du chiffre d'affaires p/r à l'année précédente (CSJ du plan)	Cette mesure calcule le pourcentage de variation du chiffre d'affaires de la saison couverte par le plan à ce jour par rapport à l'année précédente.	$\frac{([Chiffre\ d'affaires\ (CSJ\ du\ plan)] - [Chiffre\ d'affaires\ (CSJ\ du\ plan,\ Année\ précédente)])}{[Chiffre\ d'affaires\ (CSJ\ du\ plan,\ Année\ précédente)]}$
% Variation du chiffre d'affaires p/r à l'année précédente (CSJ)	Cette mesure calcule le pourcentage de variation du chiffre d'affaires de la saison à ce jour par rapport à l'année précédente.	$\frac{([Chiffre\ d'affaires\ (CSJ)] - [Chiffre\ d'affaires\ (CSJ,\ Année\ précédente)])}{[Chiffre\ d'affaires\ (CSJ,\ Année\ précédente)]}$
% Variation du chiffre d'affaires p/r à l'année précédente (Local)	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage du chiffre d'affaires par rapport à l'année précédente, affiché dans la devise locale du magasin.	$\frac{([Chiffre\ d'affaires\ (Local)] - [Chiffre\ d'affaires\ (Année\ précédente)\ (Local)])}{[Chiffre\ d'affaires\ (Année\ précédente)\ (Local)]}$
% Variation du chiffre d'affaires p/r au mois précédent	Cette mesure calcule le pourcentage de variation du chiffre d'affaires par rapport à la période précédente.	$\frac{([Chiffre\ d'affaires] - [Chiffre\ d'affaires\ (Mois\ précédent)])}{[Chiffre\ d'affaires\ (Mois\ précédent)]}$
% Variation du chiffre d'affaires par site p/r à l'année précédente (Local)	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage du chiffre d'affaires moyen par magasin par rapport à l'année précédente, par semaine, affiché dans la devise locale du magasin.	$\frac{([Chiffre\ d'affaires\ (Local)] / [Nombre\ de\ magasins\ avec\ ventes] - ([Chiffre\ d'affaires\ (Année\ précédente)\ (Local)] / [Nombre\ de\ magasins\ avec\ ventes\ (Année\ précédente)]))}{([Chiffre\ d'affaires\ (Année\ précédente)\ (Local)] / [Nombre\ de\ magasins\ avec\ ventes\ (Année\ précédente)])}$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
% Variation du profit p/r à la semaine précédente (Local)	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage du profit réalisé la semaine précédente sur les ventes, y compris les pertes de profit sur les retours, affiché dans la devise locale du magasin.	$\frac{([Profit (Local)] - [Profit (Semaine précédente) (Local)])}{[Profit (Semaine précédente) (Local)]}$
% Variation du profit p/r à l'année précédente (Local)	Cette mesure calcule l'écart en pourcentage du profit réalisé sur les ventes p/r à l'année précédente, y compris les pertes de profit sur les retours, affiché dans la devise locale du magasin.	$\frac{([Profit (Local)] - [Profit (Année précédente) (Local)])}{[Profit (Année précédente) (Local)]}$
% Ventes promotionnelles	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage des ventes promotionnelles au chiffre d'affaires total.	$\frac{[Chiffre d'affaires promotionnel]}{[Chiffre d'affaires]}$
Chiffre d'affaires	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires des ventes normales, soldées et promotionnelles et comprend la TVA. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Année précédente)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles pour l'année précédente. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Année précédente) (Local)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires normal, soldé et promotionnel total dans la devise locale du magasin pour l'année précédente. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes (Local)]
Chiffre d'affaires (Après-période)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total, d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles pour l'après-période sélectionnée. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Article)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles pour un article donné. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Article) (MF)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total, d'après les ventes ordinaires, soldées et promotionnelles pour un article donné. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Chiffre d'affaires (Article, (Année précédente))	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total de l'article pour l'année précédente d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Article, Fournisseur)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total des ventes normales, soldées et promotionnelles par fournisseur. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Avant-période)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total, d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles pour l'avant-période sélectionnée. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (CAJ)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires cumulé annuel à ce jour, d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (CAJ, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Chaîne)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total des ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau de la chaîne. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Chaîne, (Année précédente))	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total de la chaîne d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles pour l'année précédente. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Chaîne, Semaine précédente)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total de la chaîne pour la semaine précédente, par semaine, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Chiffre d'affaires (CHJ)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires cumulé hebdomadaire à ce jour, d'après le montant des ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (CHJ, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Client) (MU)	Cette mesure calcule la valeur totale des ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau du client. Le montant s'entend hors retours mais avec la TVA. Cette mesure ne tient pas compte de tous les autres attributs du modèle et du filtre.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (CMJ)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires de la période cumulée à ce jour, d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles, par semaine. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (CMJ, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (CSJ du plan)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires des ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (CSJ du plan, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (CSJ)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires cumulé de la saison à ce jour, d'après le montant des ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (CSJ, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Chiffre d'affaires (Département)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires des ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau du département. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Département, (Année précédente))	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du département d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles pour l'année précédente. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Département, Semaine précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (District)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total des ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau du district. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (District, (Année précédente))	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du district d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles pour l'année précédente. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (District, Semaine précédente)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du district pour la semaine précédente, par semaine, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Durée)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires des ventes ordinaires, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais avec la TVA. Elle contient aussi une invite sur la durée comme condition pour que le filtrage soit effectué à temps.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Entreprise)	Cette mesure calcule la valeur totale des ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau de l'entreprise. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Chiffre d'affaires (Entreprise, (Année précédente))	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total de l'entreprise pour l'année précédente, d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Entreprise, Semaine précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Famille)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total des ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau de la famille. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Famille, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau de la famille pour l'année précédente. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Groupe)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires des ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau du groupe. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Groupe, (Année précédente))	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du groupe d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles pour l'année précédente. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Local)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires normal, soldé et promotionnel total dans la devise locale du magasin. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes (Local)]
Chiffre d'affaires (Mois précédent)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles pour la période précédente. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Chiffre d'affaires (Période)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total, d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles pour la période sélectionnée. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Rayon)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total des ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau du rayon. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Rayon) (Local)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires normal, soldé et promotionnel total au niveau du rayon, affiché dans la devise locale du magasin. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes (Local)]
Chiffre d'affaires (Rayon) (MF)	Cette mesure calcule la valeur totale des ventes ordinaires, soldées et promotionnelles au niveau du rayon. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Rayon, Année précédente)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du rayon, d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles pour l'année précédente. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Rayon, Année précédente) (MF)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du rayon, d'après les ventes ordinaires, soldées et promotionnelles pour l'année précédente. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Rayon, Semaine précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des ventes normales, soldées et promotionnelles pour le rayon la semaine précédente. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Région)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total des ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau régional. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Chiffre d'affaires (Région, (Année précédente))	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total de la région d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles pour l'année précédente. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Région, Semaine précédente)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total de la région pour la semaine précédente, par semaine, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Semaine précédente)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total pour la semaine précédente, par semaine, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Semaine précédente) (Local)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires normal, soldé et promotionnel total dans la devise locale du magasin pour la semaine précédente. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes (Local)]
Chiffre d'affaires (Site)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires des ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau du site. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Site) (MF)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total pour la période sélectionnée (MF), par site. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Site, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des ventes normales, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Site, Année précédente) (MF)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total de l'année précédente dans la période sélectionnée (MF), par site. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Site, Calendrier (MU))	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total des articles par site pour la période sélectionnée. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Chiffre d'affaires (Site, Jour) (MF)	Cette mesure calcule la valeur totale des ventes ordinaires, soldées et promotionnelles aux niveaux du site et du jour. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA. Cette mesure ne prend pas non plus en compte le modèle.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Site, Semaine précédente) (MF)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total de la semaine précédente dans la période sélectionnée (MF), par site. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Toutes les durées)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires des ventes ordinaires, soldées et promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA. Cette mesure ne tient pas compte du filtre (MT).	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Zone)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total des ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau de la zone. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Zone, (Année précédente))	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total de la zone d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles pour l'année précédente. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires (Zone, Semaine précédente)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total de la zone, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles pour la semaine précédente, par semaine. Ce montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires des soldes	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total des ventes soldées. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires des ventes promotionnelles (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des ventes promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Chiffre d'affaires incrémentiel	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires incrémentiel d'après les ventes de la période, de l'avant-période et de l'après-période.	$(((\text{[Chiffre d'affaires (Période)]} / \text{[Nombre de semaines (Période)]}) - (\text{[Chiffre d'affaires (Avant-période)]} / \text{[Nombre de semaines (Avant-période)]})) + ((\text{[Chiffre d'affaires (Après-période)]} / \text{[Nombre de semaines (Après-période)]}) - (\text{[Chiffre d'affaires (Avant-période)]} / \text{[Nombre de semaines (Avant-période)]})))$
Chiffre d'affaires moyen	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires moyen. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant moyen des ventes]
Chiffre d'affaires moyen (Année précédente)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires moyen de l'année précédente. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant moyen des ventes brutes]
Chiffre d'affaires moyen normal (Période en jours)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires moyen des ventes normales pour une période d'évaluation exprimée en jours.	[Montant moyen des ventes brutes]
Chiffre d'affaires moyen normal (Période en jours) (Dynamique)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires moyen des ventes normales pour une période d'évaluation exprimée en jours.	[Montant moyen des ventes brutes]
Chiffre d'affaires moyen normal (Période en semaines)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires moyen des ventes normales pour une période d'évaluation exprimée en semaines.	[Montant moyen des ventes brutes]
Chiffre d'affaires moyen normal (Période en semaines) (Année précédente)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires moyen des ventes normales pour une période d'évaluation exprimée en semaines, pour l'année précédente.	[Montant moyen des ventes brutes]
Chiffre d'affaires moyen normal (Période en semaines) (Année précédente) (Dynamique)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires moyen des ventes normales pour une période d'évaluation exprimée en semaines, pour l'année précédente.	[Montant moyen des ventes brutes]
Chiffre d'affaires moyen normal (Période en semaines) (Dynamique)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires moyen des ventes normales pour une période d'évaluation exprimée en semaines.	[Montant moyen des ventes brutes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Chiffre d'affaires moyen par magasin	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires moyen par magasin d'après le montant total des ventes et le nombre de magasins avec ventes. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	$([Chiffre\ d'affaires] / [Nombre\ de\ magasins\ avec\ ventes])$
Chiffre d'affaires moyen par magasin (Année précédente)	Cette mesure calcule, par semaine, le chiffre d'affaires moyen par magasin pour l'année précédente. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	$([Chiffre\ d'affaires\ (Année\ précédente)] / [Nombre\ de\ magasins\ avec\ ventes\ (Année\ précédente)])$
Chiffre d'affaires moyen par mois	Cette mesure calcule le montant des ventes sur le nombre de périodes de l'intervalle sélectionné. Ce montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	$([Chiffre\ d'affaires] / [Nombre\ de\ mois])$
Chiffre d'affaires moyen par semaine (Après-période)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires hebdomadaire moyen, d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles pour une après-période. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	$([Chiffre\ d'affaires\ (Après-période)] / [Nombre\ de\ semaines\ (Après-période)])$
Chiffre d'affaires moyen par semaine (Avant-période)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires hebdomadaire moyen, d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles pour une avant-période. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	$([Chiffre\ d'affaires\ (Avant-période)] / [Nombre\ de\ semaines\ (Avant-période)])$
Chiffre d'affaires moyen par semaine (Période)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires hebdomadaire moyen en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles pour une période. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	$([Chiffre\ d'affaires\ (Période)] / [Nombre\ de\ semaines\ (Période)])$
Chiffre d'affaires moyen par transaction	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires moyen par transaction d'après le montant total des ventes et le nombre de transactions ventes. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	$([Chiffre\ d'affaires] / [Nombre\ de\ transactions\ ventes])$
Chiffre d'affaires moyen par unité	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires moyen par unité. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	$(((Chiffre\ d'affaires) - [Valeur\ des\ retours]) / ([Ventes\ en\ quantité] - [Unités\ retournées]))$
Chiffre d'affaires normal	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total des ventes normales. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	$[Montant\ des\ ventes]$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Chiffre d'affaires normal (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des ventes normales. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires normal (Local)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires normal, dans la devise locale du magasin. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes (Local)]
Chiffre d'affaires promotionnel	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires des ventes promotionnelles. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Chiffre d'affaires promotionnel (Local)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires promotionnel, dans la devise locale du magasin. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes (Local)]
Coût des marchandises vendues	Cette mesure calcule le coût des marchandises vendues. Il est défini par les ventes moins le profit réalisé sur les ventes moins les pertes de profit sur les retours.	(([Chiffre d'affaires] - Profit)
Coût des marchandises vendues (Année précédente)	Cette mesure calcule le coût des marchandises vendues pour l'année précédente, par semaine.	(([Chiffre d'affaires (Année précédente)] - [Profit (Année précédente)])
Coût des marchandises vendues (Après-période)	Cette mesure calcule de coût des marchandises vendues en se basant sur la différence entre les ventes, le profit réalisé sur les ventes et les pertes de profit sur les retours, pour une après-période.	(([Chiffre d'affaires (Après-période)] - [Profit (Après-période)])
Coût des marchandises vendues (Avant-période)	Cette mesure calcule le coût des marchandises vendues en se basant sur la différence entre les ventes, le profit réalisé sur les ventes et les pertes de profit sur les retours, pour une avant-période.	(([Chiffre d'affaires (Avant-période)] - [Profit (Avant-période)])
Coût des marchandises vendues (Période)	Cette mesure calcule de coût des marchandises vendues en se basant sur la différence entre les ventes, le profit réalisé sur les ventes et les pertes de profit sur les retours, pour une période.	(([Chiffre d'affaires (Période)] - [Profit (Période)])
Coût moyen des marchandises vendues par semaine (Après-période)	Cette mesure calcule la valeur moyenne hebdomadaire du coût des marchandises vendues pour une après-période.	((([Chiffre d'affaires (Après-période)] - [Profit (Après-période)]) / [Nombre de semaines (Après-période)])

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Coût moyen des marchandises vendues par semaine (Avant-période)	Cette mesure calcule la valeur moyenne hebdomadaire du coût des marchandises vendues au cours d'une avant-période.	$(((\text{Chiffre d'affaires (Avant-période)} - [\text{Profit (Avant-période)}]) / [\text{Nombre de semaines (Avant-période)}]))$
Coût moyen des marchandises vendues par semaine (Période)	Cette mesure calcule la valeur moyenne hebdomadaire du coût des marchandises vendues au cours d'une période.	$(((\text{Chiffre d'affaires (Période)} - [\text{Profit (Période)}]) / [\text{Nombre de semaines (Période)}]))$
Coût par unité envoyée pour une promotion	Cette mesure calcule les coûts de livraison de la promotion par client.	$[\text{Coût des promotions par courrier}]$
Dépense moyenne par achat client	Cette mesure calcule le montant des achats d'un client en se basant sur le nombre de ses visites.	$([\text{Chiffre d'affaires}] / [\text{Total de la fréquence client}])$
Dépense moyenne par achat par client	Cette mesure calcule le montant moyen dépensé par un client à chaque achat.	$([\text{Chiffre d'affaires}] / [\text{Nombre de clients avec Transactions}])$
Dépenses promotionnelles	Cette mesure calcule le montant dépensé pour les promotions, d'après le coût par promotion expédiée par courrier et le nombre de ces promotions.	$([\text{Nombre total d'articles expédiés pour la promotion}] * [\text{Coût par unité envoyée pour une promotion}])$
Ecart des unités de ventes p/r au mois précédent	Cette mesure calcule l'écart entre les ventes en quantité par rapport à la période précédente.	$([\text{Ventes en quantité}] - [\text{Ventes en quantité (Mois précédent)}])$
Ecart du chiffre d'affaires p/r au mois précédent	Cette mesure calcule l'écart du chiffre d'affaires par rapport à la période précédente.	$([\text{Chiffre d'affaires}] - [\text{Chiffre d'affaires (Mois précédent)}])$
Fréquence (Client) (MU)	Cette mesure compte le nombre de clients ayant effectué le plus d'achats, sans tenir compte des autres attributs du modèle et du filtre.	$[\text{Nombre de jours avec compte de ventes}]$
Fréquence moyenne par mois	Cette mesure calcule la valeur de fréquence moyenne d'un client par période.	$([\text{Total de la fréquence client}] / [\text{Nombre de mois}])$
Indic chiffre d'affaires (Année précédente) (MU)	Indicateur système faisant référence aux tables des ventes pour références vérifiables sur les ventes pour segment et site donnés dans année précédente par semaine. Filtre mesure par défaut : Dimensions mesures uniquement. Montant net hors retours.	$[\text{Montant des ventes}]$
Indic chiffre d'affaires (Article)	Cet indicateur système fait référence aux tables des ventes afin d'obtenir des références vérifiables sur les ventes pour un article donné. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	$[\text{Montant des ventes}]$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Indic chiffre d'affaires (Article, Site, Jour) (MU)	Indicateur système faisant référence aux tables des ventes pour avoir des références vérifiables sur les ventes pour jour, article et site donnés. Filtre mesure par défaut : "Dimensions mesures uniquement". Montant hors retours mais avec TVA.	[Montant des ventes]
Indic chiffre d'affaires (Article, Site, Semaine) (MU)	Indicateur système faisant référence aux tables des ventes pour avoir des références vérifiables sur les ventes pour article, semaine et site donnés. Filtre mesure par défaut : "Dimensions mesures uniquement". Montant hors retours mais avec TVA.	[Montant des ventes]
Indic chiffre d'affaires (Site)	Cet indicateur système fait référence aux tables des ventes afin d'obtenir des références vérifiables sur les ventes pour un site donné. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes]
Indic chiffre d'affaires (Site, (Année précédente)) (MU)	Indicateur système faisant référence aux tables des ventes pour avoir des références vérifiables sur les ventes pour article, semaine et site donnés. Filtre mesure par défaut : "Dimensions mesures uniquement". Montant hors retours mais avec TVA.	[Montant des ventes]
Indice potentiel de profit de la promotion	Calcule l'indice potentiel de profit de la promotion d'après un taux de réponse à la promotion. Une mesure supérieure à zéro indique un groupe cible rentable. Formule : $((\text{Taux de réponse à la promotion} / \text{Seuil de rentabilité}) * 100) - 100$.	$(([\% \text{ Taux de réponse à la promotion avec remise}] / [\text{Coût par unité envoyée pour une promotion}] / [\text{Profit client moyen}]) * 100) - 100$
Montant des pertes sur les retours	Cette mesure calcule les pertes de profit sur les retours.	[Montant du profit sur les retours]
Montant des remises accordées au personnel	Cette mesure calcule le montant des remises au personnel. Le montant s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Montant des ventes brutes avec remise au personnel]
Nb moyen d'achats par client	Cette mesure calcule le nombre moyen d'achats réalisés par un client.	$([\text{Total de la fréquence client}] / [\text{Nombre de clients avec Transactions}])$
Nombre d'articles avec vente promotionnelles	Cette mesure calcule le nombre d'articles avec des ventes promotionnelles.	[Nombre d'articles avec ventes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Nombre d'articles avec ventes (Calendrier) (MU)	Cette mesure système calcule le nombre d'articles différents auxquels de ventes sont associées.	[Nombre d'articles avec ventes]
Nombre de clients	Cette mesure compte le nombre de clients.	[Nb de clients]
Nombre de clients avec Transactions	Cette mesure compte le nombre de clients ayant des transactions.	[Nb de clients avec transactions]
Nombre de jours	Cette mesure calcule le nombre de jours différents.	[Nombre de jours]
Nombre de jours (Mois)	Cette mesure calcule le nombre total de jours au cours d'un mois particulier.	[Nombre de jours]
Nombre de jours avec ventes	Cette mesure calcule le nombre de magasins différents (sites) où le chiffre d'affaires est supérieur à zéro.	[Nombre de jours avec ventes]
Nombre de magasins	Cette mesure calcule le nombre total de magasins différents.	[Nombre de magasins]
Nombre de magasins avec ventes	Cette mesure calcule le nombre de magasins différents (sites) où le chiffre d'affaires est supérieur à zéro.	[Nombre de magasins avec ventes]
Nombre de magasins avec ventes (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre de magasins différents (sites) au niveau du segment, site, jour où le chiffre d'affaires pour un jour, l'année précédente, est supérieur à zéro.	[Nombre de magasins avec ventes]
Nombre de magasins avec ventes (Calendrier) (MU)	Cette mesure système calcule le nombre de magasins différents (sites) ayant des ventes.	[Nombre de magasins avec ventes]
Nombre de magasins avec ventes promotionnelles	Cette mesure calcule le nombre de magasins différents avec des promotions.	[Nombre de magasins avec ventes]
Nombre de mois	Cette mesure calcule le nombre de périodes différentes.	[Nombre de mois]
Nombre de semaines	Cette mesure calcule le nombre de semaines différentes.	[Nombre de semaines]
Nombre de semaines (Après-période)	Cette mesure calcule le nombre de semaines différentes au cours d'une après-période.	[Nombre de semaines]
Nombre de semaines (Avant-période)	Cette mesure calcule le nombre de semaines différentes au cours d'une avant-période.	[Nombre de semaines]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Nombre de semaines (Période)	Cette mesure calcule le nombre de semaines différentes au cours d'une période.	[Nombre de semaines]
Nombre de semaines avec ventes	Cette mesure calcule le nombre de semaines différentes où le chiffre d'affaires est supérieur à zéro.	[Nombre de semaines avec ventes]
Nombre de semaines avec ventes (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre de semaines différentes où le chiffre d'affaires est supérieur à zéro, pour l'année précédente.	[Nombre de semaines avec ventes]
Nombre de transactions ventes	Cette mesure calcule le nombre de transactions différentes au cours desquelles des ventes ont eu lieu.	[Nombre de transactions ventes]
Nombre total d'articles expédiés pour la promotion	Cette mesure est destinée à calculer le nombre d'articles expédiés pour une promotion donnée. Elle part du principe que chaque client reçoit une sollicitation unique.	[Nb de clients visés pour la promotion]
Pourcentage de changement dans la contribution	Cette mesure calcule le changement de valeur dans la contribution des ventes par catégorie aux ventes par catégorie de l'année précédente, par semaine.	$\left(\frac{[\text{Chiffre d'affaires}] / [\text{Chiffre d'affaires (Rayon)}]}{([\text{Chiffre d'affaires (Année précédente)}] / [\text{Chiffre d'affaires (Rayon, Année précédente)}])} \right)$
Profit	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, y compris les pertes de profit sur les retours.	[Montant profit]
Profit (Année précédente)	Cette mesure calcule le profit total réalisé sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, y compris les pertes de profit sur les retours, pour l'année précédente, par semaine.	[Montant profit]
Profit (Année précédente) (Local)	Cette mesure calcule le profit total réalisé sur les ventes normales, soldées et promotionnelles de l'année précédente, incluant les pertes de profit sur les retours, affiché dans la devise locale du magasin.	[Montant du profit (Local)]
Profit (Après-période)	Cette mesure calcule le profit, y compris les pertes de profit sur les retours, pour l'après-période sélectionnée.	[Montant profit]
Profit (Article)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, y compris les pertes de profit sur les retours, au niveau de l'article.	[Montant profit]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Profit (Article) (MF)	Cette mesure calcule le profit réalisé sur les ventes au niveau de l'article.	[Montant profit]
Profit (Article, Année précédente)	Cette mesure calcule le profit réalisé l'année précédente sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, y compris le profit perdu sur les retours au niveau de l'article, par semaine.	[Montant profit]
Profit (Avant-période)	Cette mesure calcule le profit, y compris les pertes de profit sur les retours, pour l'avant-période sélectionnée.	[Montant profit]
Profit (CAJ)	Cette mesure calcule le profit total annuel cumulé à ce jour, normal, soldé et promotionnel, y compris les pertes de profit sur les retours.	[Montant profit]
Profit (CAJ, Année précédente)	Cette mesure calcule le profit cumulé annuel total à ce jour réalisé sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, y compris les pertes de profit sur les retours, pour l'année précédente.	[Montant profit]
Profit (Chaîne)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, y compris les pertes de profit sur les retours, au niveau de la chaîne.	[Montant profit]
Profit (CHJ)	Cette mesure calcule le profit total hebdomadaire cumulé à ce jour, normal, soldé et promotionnel, y compris les pertes de profit sur les retours.	[Montant profit]
Profit (Client)	Cette mesure calcule le profit au niveau du client.	[Montant profit]
Profit (Client) (MU)	Cette mesure calcule le profit au niveau du client sans tenir compte des autres attributs du modèle et du filtre.	[Montant profit]
Profit (CMJ)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel cumulé sur le mois, y compris les pertes de profit sur les retours.	[Montant profit]
Profit (CMJ, Année précédente)	Cette mesure calcule le profit total réalisé sur les ventes normales, soldées et promotionnelles pour la période cumulée à ce jour, y compris les pertes de profit sur les retours, pour l'année précédente.	[Montant profit]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Profit (CSJ du plan)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel de la saison couverte par le plan, y compris les pertes de profit sur les retours.	[Montant profit]
Profit (CSJ du plan, Année précédente)	Cette mesure calcule le profit total réalisé sur les ventes normales, soldées et promotionnelles pour la saison couverte par le plan à ce jour, y compris les pertes de profit sur les retours, pour l'année précédente.	[Montant profit]
Profit (CSJ)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel de la saison à ce jour, y compris les pertes de profit sur les retours.	[Montant profit]
Profit (Département)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, y compris les pertes de profit sur les retours, au niveau du département.	[Montant profit]
Profit (District)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, y compris les pertes de profit sur les retours, au niveau du district.	[Montant profit]
Profit (Durée)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, incluant les pertes de profit sur les retours. L'invite porte aussi sur la durée.	[Montant profit]
Profit (Durée, Promotion)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, incluant les pertes de profit sur les retours, filtré par durée et promotion.	[Montant profit]
Profit (Entreprise)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, y compris les pertes de profit sur les retours, au niveau de l'entreprise.	[Montant profit]
Profit (Entreprise, Année précédente)	Cette mesure calcule le profit réalisé l'année précédente sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, y compris le profit perdu sur les retours au niveau de l'entreprise, par semaine.	[Montant profit]
Profit (Famille)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, y compris les pertes de profit sur les retours, au niveau de la famille.	[Montant profit]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Profit (Groupe)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, y compris les pertes de profit sur les retours, au niveau du groupe.	[Montant profit]
Profit (Local)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, incluant les pertes de profit sur les retours, affiché dans la devise locale du magasin.	[Montant du profit (Local)]
Profit (Période)	Cette mesure calcule le profit, y compris les pertes de profit sur les retours, pour la période sélectionnée.	[Montant profit]
Profit (Rayon)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, y compris les pertes de profit sur les retours, au niveau du rayon.	[Montant profit]
Profit (Rayon) (Local)	Cette mesure calcule le profit total réalisé sur les ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau du rayon, affiché dans la devise locale.	[Montant du profit (Local)]
Profit (Rayon) MF	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, y compris les pertes de profit sur les retours, au niveau du rayon.	[Montant profit]
Profit (Rayon, Année précédente)	Cette mesure calcule le profit réalisé l'année précédente sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, y compris le profit perdu sur les retours au niveau du rayon, par semaine.	[Montant profit]
Profit (Rayon, Année précédente) MF	Cette mesure calcule le profit réalisé l'année précédente sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, y compris le profit perdu sur les retours au niveau du rayon, par semaine.	[Montant profit]
Profit (Région)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, y compris les pertes de profit sur les retours, au niveau de la région.	[Montant profit]
Profit (Semaine précédente)	Cette mesure calcule le profit total réalisé sur les ventes normales, soldées et promotionnelles, y compris les pertes de profit sur les retours, pour la semaine précédente, par semaine.	[Montant profit]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Profit (Semaine précédente) (Local)	Cette mesure calcule le profit total réalisé sur les ventes normales, soldées et promotionnelles de la semaine précédente, y compris les pertes de profit sur les retours, affiché dans la devise locale du magasin.	[Montant du profit (Local)]
Profit (Site)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, y compris les pertes de profit sur les retours, au niveau de la région.	[Montant profit]
Profit (Sous-famille)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, y compris les pertes de profit sur les retours, au niveau du segment.	[Montant profit]
Profit (Toute durée)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, incluant les pertes de profit sur les retours. Cette mesure ignore le filtre.	[Montant profit]
Profit (Zone)	Cette mesure calcule le profit total normal, soldé et promotionnel, y compris les pertes de profit sur les retours, au niveau de la zone.	[Montant profit]
Profit incrémentiel	Cette mesure calcule le profit incrémentiel d'après le profit de la période, le profit avant-période et le profit après-période.	$(((([\text{Profit (Période)}] / [\text{Nombre de semaines (Période)}]) - ([\text{Profit (Avant-période)}] / [\text{Nombre de semaines (Avant-période)}])) + ([\text{Profit (Après-période)}] / [\text{Nombre de semaines (Après-période)}])) - ([\text{Profit (Avant-période)}] / [\text{Nombre de semaines (Avant-période)}]))$
Profit moyen	Cette mesure calcule le profit moyen gagné sur les ventes moins le profit moyen perdu sur les retours.	[Montant moyen du profit]
Profit moyen par magasin	Cette mesure calcule le profit moyen par magasin d'après le profit total et le nombre de magasins avec ventes.	$(\text{Profit} / [\text{Nombre de magasins avec ventes}])$
Profit moyen par magasin (Année précédente)	Cette mesure calcule le profit moyen par magasin pour l'année précédente, par semaine.	$([\text{Profit (Année précédente)}] / [\text{Nombre de magasins avec ventes (Année précédente)}])$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Profit moyen par magasin l'année précédente (Local)	Cette mesure calcule le profit moyen par magasin pour l'année précédente, par semaine, affiché dans la devise locale du magasin.	$([\text{Profit (Année précédente) (Local)}] / [\text{Nombre de magasins avec ventes (Année précédente)}])$
Profit moyen par mois	Cette mesure calcule le profit gagné sur le nombre de périodes définies pour la période sélectionnée.	$(\text{Profit} / [\text{Nombre de mois}])$
Profit moyen par semaine (Après-période)	Cette mesure calcule le profit hebdomadaire moyen, y compris les pertes de profit sur les retours, pour l'après-période.	$([\text{Profit (Après-période)}] / [\text{Nombre de semaines (Après-période)}])$
Profit moyen par semaine (Avant-période)	Cette mesure calcule le profit hebdomadaire moyen, y compris les pertes de profit sur les retours, pour l'avant-période.	$([\text{Profit (Avant-période)}] / [\text{Nombre de semaines (Avant-période)}])$
Profit moyen par semaine (Période)	Cette mesure calcule le profit hebdomadaire moyen, y compris les pertes de profit sur les retours, pour une période donnée.	$([\text{Profit (Période)}] / [\text{Nombre de semaines (Période)}])$
Profit moyen sur les ventes	Cette mesure calcule le profit moyen gagné sur les ventes. Le montant ne comprend pas les retours.	$[\text{Montant moyen du profit sur les ventes}]$
Profit moyen sur les ventes (Année précédente)	Cette mesure calcule le profit moyen gagné sur les ventes l'année précédente. Le montant ne comprend pas les retours.	$[\text{Montant moyen du profit sur les ventes}]$
Segment Fréquence	Cette mesure calcule le nombre de fois qu'un client fait des achats, puis classe les clients par déciles. Les clients ayant fait des achats le plus souvent seront classés 1 et les clients ayant fait des achats le moins souvent seront classés 10.	$\text{NTile} < \text{Tiles}=10 > ([\text{Total de la fréquence client}])$
Segment Fréquence (Client)	Cette mesure compte le nombre de fois qu'un client fait des achats puis classe les clients par déciles. Les clients qui ont fait des achats le plus souvent sont classés 1 et ceux qui ont fait des achats le moins souvent sont classés 10.	$\text{NTile} < \text{Tiles}=10 > ([\text{Fréquence (Client) (MU)}])$
Segment Fréquence (Durée)	Cette mesure calcule le nombre de fois qu'un client fait des achats puis classe les clients par déciles. Les clients qui ont fait des achats le plus souvent sont classés 1 et ceux qui ont fait des achats le moins souvent sont classés 10.	$\text{NTile} < \text{Tiles}=10 > ([\text{Total de la fréquence client (Durée)}])$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Segment Fréquence (Toute durée)	Cette mesure calcule combien de fois un client a fait des achats depuis son premier achat puis classe les clients par décile. Les clients ayant fait des achats le plus souvent sont classés 1 et ceux qui en ont fait le moins souvent sont classés 10.	NTile < Tiles=10 > ([Total de la fréquence client (Toute durée)])
Segment Fréquence par année	Cette mesure compte le nombre de fois qu'un client fait des achats, puis classe les clients par déciles pour chaque année. Les clients qui ont fait le plus d'achats sont classés 1 et ceux qui en ont fait le moins sont classés 10.	NTile < Tiles=10 > ([Total de la fréquence client])
Segment Fréquence par année (Durée)	Calcule combien de fois un client fait des achats puis classe les clients par déciles pour chaque année. Les clients qui ont fait des achats le plus souvent sont classés 1 et ceux qui en ont fait le moins souvent sont classés 10. Invite par durée.	NTile < Tiles=10 > ([Total de la fréquence client (Durée)])
Segment Fréquence par rayon	Cette mesure calcule le nombre de fois qu'un client fait des achats, puis classe les clients par déciles pour chaque rayon. Les clients qui ont fait le plus d'achats sont classés 1 et ceux qui en ont fait le moins sont classés 10.	NTile < Tiles=10 > ([Total de la fréquence client])
Segment Monétaire	Cette mesure calcule les ventes client puis classe les clients par déciles en fonction des ventes. Les clients auxquels correspondent le plus de ventes sont classés 1 et les clients auxquels correspondent le moins de ventes sont classés 10.	NTile < Tiles=10 > ([Chiffre d'affaires])
Segment Monétaire (Client)	Cette mesure calcule les ventes client, puis classe les clients par déciles en fonction des ventes. Les clients auxquels correspondent le plus de ventes seront classés 1 et les clients auxquels correspondent le moins de ventes seront classés 10.	NTile < Tiles=10 , Ascending=0 > ([Chiffre d'affaires (Client) (MU)])
Segment Monétaire (Durée)	Calcule les ventes client puis classe les clients par déciles en fonction des ventes. Les clients qui ont fait des achats le plus souvent sont classés 1 et ceux qui en ont fait le moins souvent sont classés 10. L'invite est effectuée par durée.	NTile < Tiles=10 , Ascending=0 > ([Chiffre d'affaires (Durée)])

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Segment Monétaire (Toute durée)	Cette mesure calcule les ventes client depuis leur première date d'achat, puis classe les clients par déciles. Les clients auxquels correspondent le plus de ventes sont classés 1 et ceux auxquels correspondent le moins de ventes sont classés 10.	NTile < Tiles=10 , Ascending=0 > ([Chiffre d'affaires (Toutes les durées)])
Segment Monétaire par année	Cette mesure calcule les ventes client, puis classe les clients par déciles d'après les ventes pour chaque année. Les clients auxquels correspondent le plus de ventes sont classés 1 et ceux auxquels correspondent le moins de ventes sont classés 10.	NTile < Tiles=10 , Ascending=0 > ([Chiffre d'affaires])
Segment Monétaire par année (Durée)	Calcule les ventes client puis classe les clients par déciles d'après les ventes de chaque année. Les clients auxquels correspondent le plus de ventes sont classés 1 et ceux auxquels correspondent le moins de ventes sont classés 10. Invite par durée.	NTile < Tiles=10 , Ascending=0 > ([Chiffre d'affaires (Durée)])
Segment Monétaire par rayon	Cette mesure calcule les ventes client, puis classe les clients par déciles d'après les ventes pour chaque rayon. Les clients auxquels correspondent le plus de ventes sont classés 1 et ceux auxquels correspondent le moins de ventes sont classés 10.	NTile < Tiles=10 , Ascending=0 > ([Chiffre d'affaires])
Segment Rentabilité	Cette mesure calcule le profit pour chaque client puis classe les clients par déciles. Les clients les plus rentables sont classés 1 et les clients les moins rentables sont classés 10.	NTile < Tiles=10 > (Profit)
Segment Rentabilité (Client)	Cette mesure calcule le profit pour chaque client puis classe les clients par déciles. Les clients les plus rentables sont classés 1 et les clients les moins rentables sont classés 10.	NTile < Tiles=10 , Ascending=0 > ([Profit (Client) (MU)])
Segment Rentabilité (Durée)	Cette mesure calcule le profit pour chaque client puis classe les clients par déciles. Les clients les plus rentables sont classés 1 et ceux les moins rentables sont classés 10. L'invite est effectuée par durée.	NTile < Tiles=10 , Ascending=0 > ([Profit (Durée)])

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Segment Rentabilité (Durée, Promotion)	Cette mesure calcule le profit pour chaque client puis classe les clients par déciles. Les clients les plus rentables sont classés 1 et ceux les moins rentables sont classés 10.	NTile < Tiles=10 , Ascending=0 > ([Profit (Durée, Promotion)])
Segment Rentabilité (Toute durée)	Cette mesure calcule le profit pour chaque client depuis leur première date d'achat, puis classe les clients par déciles. Les clients les plus rentables sont classés 1 et ceux les moins rentables sont classés 10.	NTile < Tiles=10 , Ascending=0 > ([Profit (Toute durée)])
Segment Rentabilité par année	Cette mesure calcule le profit pour chaque client, puis classe les clients par déciles pour chaque année. Les clients les plus rentables sont classés 1 et les clients les moins rentables sont classés 10.	NTile < Tiles=10 , Ascending=0 > (Profit)
Segment Rentabilité par année (Durée)	Cette mesure calcule le profit pour chaque client puis classe ces clients par déciles, pour chaque année. Les clients les plus rentables sont classés 1 et ceux les moins rentables sont classés 10. L'invite est effectuée par durée.	NTile < Tiles=10 , Ascending=0 > ([Profit (Durée)])
Segment Rentabilité par rayon	Cette mesure calcule le profit pour chaque client, puis classe les clients par déciles pour chaque rayon. Les clients les plus rentables sont classés 1 et ceux les moins rentables sont classés 10.	NTile < Tiles=10 , Ascending=0 > (Profit)
Taux du cours des changes (MU)	Cette mesure calcule la moyenne des taux de change.	[Taux de change de la monnaie]
Total de la fréquence client	Cette mesure compte pendant combien de jours un client a fait des achats en fonction des critères de filtre choisis.	[Nombre de jours avec ventes]
Total de la fréquence client (Durée)	Cette mesure compte le nombre de jours pendant lequel un client a effectué des achats pour une période, un site et un article donnés. L'invite de cette mesure porte également sur la durée.	[Nombre de jours avec compte de ventes]
Total de la fréquence client (Toute durée)	Cette mesure compte le nombre de jours pendant lequel un client a effectué des achats. Il ne tient pas compte des critères du filtre.	[Nombre de jours avec compte de ventes]
Total des clients du programme de fidélité	Cette mesure calcule le nombre de clients qui sont membres d'un programme de fidélité.	[Nb de clients]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Total des clients sans programme de fidélité	Cette mesure calcule le nombre de clients qui ne sont pas membres d'un programme de fidélité.	[Nb de clients]
Total des réponses à la promotion	Cette mesure calcule le nombre de clients figurant sur la liste de publipostage de promotion qui ont répondu à la promotion.	[Nb de clients visés pour la promotion]
Total des réponses aux promotions (Groupe de contrôle)	Cette mesure calcule le nombre de clients du groupe de contrôle qui ne figurent pas sur la liste de publipostage de promotion et qui ont quand même répondu à la promotion.	[Nb de clients visés pour la promotion]
Total du groupe de contrôle des promotions	Cette mesure calcule le nombre de clients figurant dans le groupe de contrôle qui n'ont pas reçu les promotions par courrier.	[Nb de clients visés pour la promotion]
Unités retournées	Cette mesure calcule la quantité d'articles retournés par le client, en unités.	[Quantité retours]
Unités retournées (Année précédente)	Cette mesure calcule la quantité d'articles retournés par les clients en unités, pour l'année précédente.	[Quantité retours]
Unités retournées (CAJ)	Cette mesure calcule la quantité cumulée annuelle à ce jour d'articles retournés par les clients en unités.	[Quantité retours]
Unités retournées (CHJ)	Cette mesure calcule la quantité cumulée hebdomadaire à ce jour d'articles retournés par les clients en unités.	[Quantité retours]
Unités retournées (CMJ)	Cette mesure calcule la quantité d'articles retournés par le client.	[Quantité retours]
Unités retournées (CSJ)	Cette mesure calcule la quantité cumulée saisonnière à ce jour d'articles retournés par les clients en unités, pour la saison à ce jour.	[Quantité retours]
Unités retournées (Jour)	Cette mesure calcule la quantité d'articles retournés par les clients en unités, pour une journée.	[Quantité retours]
Unités retournées (Semaine précédente)	Cette mesure calcule la quantité d'articles retournés par les clients en unités, pour la semaine précédente.	[Quantité retours]
Unités vendues en soldes	Cette mesure calcule la quantité totale d'unités vendues en soldes. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur de défection de fréquence	Cette mesure calcule la différence entre les segments de fréquence moyens et actuels afin d'évaluer les risques de défection d'un client.	$([\text{Segment Fréquence}] - [\text{Segment Fréquence (Toute durée)}])$
Valeur de défection de rentabilité	Cette mesure calcule la différence entre les segments de rentabilité moyens et actuels afin d'évaluer les risques de défection d'un client.	$([\text{Segment Rentabilité}] - [\text{Segment Rentabilité (Toute durée)}])$
Valeur de défection monétaire	Cette mesure calcule la différence entre les segments monétaires moyens et actuels afin d'évaluer les risques de défection d'un client.	$([\text{Segment Monétaire}] - [\text{Segment Monétaire (Toute durée)}])$
Valeur des retours	Cette mesure calcule la valeur des articles retournés par le client.	[Montant des retours]
Valeur des retours (Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur des articles retournés par le client.	[Montant des retours]
Valeur des retours (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur des articles retournés par le client.	[Montant des retours]
Valeur des retours (CAJ, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale cumulée annuelle à ce jour des retours normaux, soldés et promotionnels pour l'année précédente. Le montant ne comprend pas les retours mais comprend la TVA.	[Montant des retours]
Valeur des retours (Chaîne)	Cette mesure calcule la valeur totale des retours normaux, soldés et promotionnels au niveau de la chaîne. Le montant ne comprend pas les retours mais comprend la TVA.	[Montant des retours]
Valeur des retours (CHJ)	Cette mesure calcule la valeur des articles retournés par le client.	[Montant des retours]
Valeur des retours (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur des articles retournés par le client.	[Montant des retours]
Valeur des retours (CMJ), Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des retours normaux, soldés et promotionnels, pour l'année précédente et pour la période cumulée à ce jour. Le montant ne comprend pas les retours mais comprend la TVA.	[Montant des retours]
Valeur des retours (CSJ du plan)	Cette mesure calcule la valeur des articles retournés par le client.	[Montant des retours]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur des retours (CSJ)	Cette mesure calcule la valeur des articles retournés par le client.	[Montant des retours]
Valeur des retours (Département)	Cette mesure calcule la valeur totale des retours normaux, soldés et promotionnels au niveau du département. Le montant ne comprend pas les retours mais comprend la TVA.	[Montant des retours]
Valeur des retours (Département, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des retours normaux, soldés et promotionnels au niveau du département, pour l'année précédente. Le montant ne comprend pas les retours mais comprend la TVA.	[Montant des retours]
Valeur des retours (Entreprise)	Cette mesure calcule la valeur totale des retours normaux, soldés et promotionnels au niveau de l'entreprise. Le montant ne comprend pas les retours mais comprend la TVA.	[Montant des retours]
Valeur des retours (Entreprise, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des retours normaux, soldés et promotionnels au niveau de l'entreprise, pour l'année précédente. Le montant ne comprend pas les retours mais comprend la TVA.	[Montant des retours]
Valeur des retours (Famille)	Cette mesure calcule la valeur totale des retours normaux, soldés et promotionnels au niveau de la famille. Le montant ne comprend pas les retours mais comprend la TVA.	[Montant des retours]
Valeur des retours (Famille, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des retours normaux, soldés et promotionnels au niveau de la famille, pour l'année précédente. Le montant ne comprend pas les retours mais comprend la TVA.	[Montant des retours]
Valeur des retours (Groupe)	Cette mesure calcule la valeur totale des retours normaux, soldés et promotionnels au niveau du groupe. Le montant ne comprend pas les retours mais comprend la TVA.	[Montant des retours]
Valeur des retours (Groupe, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des retours normaux, soldés et promotionnels au niveau du groupe, pour l'année précédente. Le montant ne comprend pas les retours mais comprend la TVA.	[Montant des retours]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur des retours (Jour)	Cette mesure calcule la valeur des articles retournés par le client.	[Montant des retours]
Valeur des retours (Local)	Cette mesure calcule la valeur des articles retournés par le client, affichée dans la devise locale du magasin.	[Montant des retours (Local)]
Valeur des retours (Plan STD, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des retours normaux, soldés et promotionnels. Le montant ne comprend pas les retours mais comprend la TVA.	[Montant des retours]
Valeur des retours (Rayon)	Cette mesure calcule la valeur totale des retours normaux, soldés et promotionnels au niveau du rayon. Le montant ne comprend pas les retours mais comprend la TVA.	[Montant des retours]
Valeur des retours (Rayon, Année précédente)	Cette mesure calcule la valeur totale des retours normaux, soldés et promotionnels au niveau du rayon, pour l'année précédente. Le montant ne comprend pas les retours mais comprend la TVA.	[Montant des retours]
Valeur des retours (Semaine précédente)	Cette mesure calcule la valeur des articles retournés par le client.	[Montant des retours]
Valeur des retours (Site, Calendrier (MU))	Cette mesure calcule la valeur des retours, d'après les ventes de transaction, par site, pour la période sélectionnée.	[Montant des retours]
Valeur des retours (Zone)	Cette mesure calcule la valeur totale des retours normaux, soldés et promotionnels au niveau de la zone. Le montant ne comprend pas les retours mais comprend la TVA.	[Montant des retours]
Valeur du profit normal	Cette mesure calcule le profit gagné sur les ventes normales.	[Montant profit]
Valeur du profit sur les soldes	Cette mesure calcule le profit gagné sur les ventes soldées.	[Montant profit]
Valeur du profit sur promotion	Cette mesure calcule le profit gagné sur les ventes promotionnelles.	[Montant profit]
Valeur moyenne des ventes normales (Période en jours)	Cette mesure calcule la valeur moyenne des ventes normales pour une période d'évaluation exprimée en jours.	[Quantité moyenne des ventes brutes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur moyenne du prix de vente (Local)	Cette mesure calcule la valeur moyenne du prix de vente d'un article en se basant sur le total des ventes et de la quantité unitaire vendue, affichée dans la devise locale du magasin.	$\frac{([\text{Chiffre d'affaires (Local)}]}{[\text{Ventes en quantité}]}$
Valeur moyenne du prix de vente normal (Local)	Cette mesure calcule la valeur moyenne du prix de vente normal d'un article en se basant sur le total des ventes normales et de la quantité unitaire vendue, affichée dans la devise locale du magasin.	$\frac{([\text{Chiffre d'affaires normal (Local)}]}{[\text{Ventes en quantité}]}$
Valeur moyenne du prix de vente promotionnel	Cette mesure calcule le prix moyen d'un article en promotion en se basant sur le total des ventes promotionnelles et sur la quantité d'unités vendues.	$\frac{([\text{Chiffre d'affaires promotionnel}]}{[\text{Ventes promotionnelles en quantité}]}$
Valeur moyenne du prix de vente promotionnel (Local)	Cette mesure calcule la valeur moyenne du prix de vente promotionnel d'un article en se basant sur le total des ventes normales et de la quantité unitaire vendue, affichée dans la devise locale du magasin.	$\frac{([\text{Chiffre d'affaires promotionnel (Local)}]}{[\text{Ventes en quantité}]}$
Valeur vente moyenne	Cette mesure calcule la valeur vente moyenne d'un article en se basant sur les ventes totales et la quantité d'unités vendues.	$\frac{([\text{Chiffre d'affaires}]}{[\text{Ventes en quantité}]}$
Valeur vente moyenne (CAJ)	Cette mesure calcule la valeur vente moyenne cumulée annuelle à ce jour pour un article.	$\frac{([\text{Chiffre d'affaires (CAJ)}]}{[\text{Ventes en quantité (CAJ)}]}$
Valeur vente moyenne (CHJ)	Cette mesure calcule la valeur vente moyenne sur la période cumulée à ce jour pour un article, par jour.	$\frac{([\text{Chiffre d'affaires (CHJ)}]}{[\text{Ventes en quantité (CHJ)}]}$
Valeur vente moyenne (CMJ)	Cette mesure calcule la valeur vente moyenne sur la période cumulée à ce jour pour un article, par semaine.	$\frac{([\text{Chiffre d'affaires (CMJ)}]}{[\text{Ventes en quantité (CMJ)}]}$
Valeur vente moyenne non promotionnelle	Cette mesure calcule le prix moyen des articles ne faisant pas l'objet de promotions.	$\frac{(([\text{Chiffre d'affaires}] - [\text{Chiffre d'affaires promotionnel}])}{([\text{Ventes en quantité}] - [\text{Ventes promotionnelles en quantité}]}}$
Valeur vente moyenne normale	Cette mesure calcule la valeur vente normale moyenne d'un article en se basant sur les ventes normales totales et la quantité d'unités vendues.	$\frac{([\text{Chiffre d'affaires normal}]}{[\text{Ventes en quantité normales}]}$

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Valeur vente nette moyenne	Cette mesure calcule la valeur vente moyenne d'un article en se basant sur les ventes nettes totales et la quantité d'unités vendues.	$(((\text{Chiffre d'affaires}) - [\text{Valeur des retours}]) / ([\text{Ventes en quantité}] - [\text{Unités retournées}])))$
Variation de la moyenne des ventes par magasin p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule le pourcentage de variation de la moyenne des ventes par magasin au niveau du site par rapport à l'année précédente.	$([\text{Chiffre d'affaires moyen par magasin}] - [\text{Chiffre d'affaires moyen par magasin (Année précédente)}])$
Variation du % de contribution du chiffre d'affaires au groupe (Année précédente)	Cette mesure calcule la contribution en pourcentage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires total du groupe pour cette année par rapport à l'année précédente.	$([\% \text{ Contribution du chiffre d'affaires au groupe}] - [\% \text{ Contribution du chiffre d'affaires au groupe (Année précédente)}])$
Variation du chiffre d'affaires p/r à l'année précédente	Cette mesure calcule la variation du chiffre d'affaires par rapport à l'année précédente, par semaine.	$([\text{Chiffre d'affaires}] - [\text{Chiffre d'affaires (Année précédente)}])$
Vente en quantité (Site)	Cette mesure calcule le nombre total de ventes en quantité d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau du site. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité	Cette mesure calcule les ventes en quantité totales d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total d'unités vendues d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles de l'année précédente, par semaine. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Après-période)	Cette mesure calcule le nombre total de ventes en quantité pour l'après-période sélectionnée. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Article)	Cette mesure calcule le nombre total de ventes en quantité d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau de l'article. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Avant-période)	Cette mesure calcule le nombre total de ventes en quantité pour l'avant-période sélectionnée. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Ventes en quantité (CAJ)	Cette mesure calcule les ventes d'unités cumulées annuelles à ce jour, en se basant sur les unités de ventes normales, soldées et promotionnelles. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Chaîne)	Cette mesure calcule le nombre total de ventes en quantité d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau de la chaîne. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Chaîne, Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total d'unités vendues d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles de l'année précédente au niveau de la chaîne. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Chaîne, Semaine précédente)	Cette mesure calcule le nombre total d'unités vendues en se basant sur les ventes d'unités normales, soldées et promotionnelles, pour la semaine précédente, au niveau de la chaîne. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (CHJ)	Cette mesure calcule les ventes d'unités hebdomadaires cumulées à ce jour, en se basant sur les unités de ventes normales, soldées et promotionnelles. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (CMJ)	Cette mesure calcule le nombre de ventes en quantité sur la période cumulée d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (CSJ)	Cette mesure calcule le nombre total de ventes en quantité d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles pour la saison à ce jour. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Ventes en quantité (Département)	Cette mesure calcule le nombre total de ventes en quantité d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau du département. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (District)	Cette mesure calcule le nombre total de ventes en quantité d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau du district. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (District, Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total d'unités vendues d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles de l'année précédente au niveau du district. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (District, Semaine précédente)	Cette mesure calcule le nombre total d'unités vendues en se basant sur les ventes d'unités normales, soldées et promotionnelles, pour la semaine précédente, au niveau du district. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Durée, Org)	Cette mesure calcule le nombre total d'unités vendues d'après les ventes ordinaires, soldées et promotionnelles. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Entreprise, Année précédente)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total de l'entreprise pour l'année précédente, d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Entreprise, Semaine précédente)	Cette mesure calcule le nombre total d'unités vendues en se basant sur les ventes d'unités normales, soldées et promotionnelles, pour la semaine précédente, au niveau de l'entreprise. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Ventes en quantité (Famille)	Cette mesure calcule le nombre total de ventes en quantité d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau de la famille. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Groupe)	Cette mesure calcule le nombre total de ventes en quantité d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau du groupe. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Jour)	Cette mesure calcule le nombre total de ventes en quantité d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles d'un jour. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Mois précédent)	Cette mesure calcule le total des unités de vente en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles pour la période précédente. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Période)	Cette mesure calcule le nombre total de ventes en quantité pour la période sélectionnée. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Rayon)	Cette mesure calcule le nombre total de ventes en quantité d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau du rayon. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Rayon, Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total d'unités vendues d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles de l'année précédente au niveau du rayon. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Rayon, Semaine précédente)	Cette mesure calcule le chiffre d'affaires total du rayon, en se basant sur les ventes normales, soldées et promotionnelles pour la semaine précédente. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Ventes en quantité (Région)	Cette mesure calcule le nombre total de ventes en quantité d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau de la région. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Région, Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total d'unités vendues d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles de l'année précédente au niveau de la région. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Région, Semaine précédente)	Cette mesure calcule le nombre total d'unités vendues en se basant sur les ventes d'unités normales, soldées et promotionnelles, pour la semaine précédente, au niveau de la région. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Segment)	Cette mesure calcule le nombre total de ventes en quantité d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau du segment. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Semaine précédente)	Cette mesure calcule le nombre total d'unités vendues en se basant sur les ventes d'unités normales, soldées et promotionnelles, pour la semaine précédente, par semaine. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Site) (MF)	Cette mesure calcule le total des ventes en quantité pour la période sélectionnée (MF), par site. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Site, Année précédente) (MF)	Cette mesure calcule le total des ventes en quantité de l'année précédente dans la période sélectionnée (MF), par site. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Ventes en quantité (Site, Jour) (MF)	Cette mesure calcule le nombre total de ventes en quantité ordinaires, soldées et promotionnelles aux niveaux du site et du jour. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA. Cette mesure ne prend pas non plus en compte le modèle.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Site, Semaine précédente) (MF)	Cette mesure calcule le total des ventes en quantité de la semaine précédente dans la période sélectionnée (MF), par site. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Zone)	Cette mesure calcule le nombre total de ventes en quantité d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles au niveau de la zone. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Zone, Année précédente)	Cette mesure calcule le nombre total d'unités vendues d'après les ventes normales, soldées et promotionnelles de l'année précédente au niveau de la zone. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité (Zone, Semaine précédente)	Cette mesure calcule le nombre total d'unités vendues en se basant sur les ventes d'unités normales, soldées et promotionnelles pour la semaine précédente, au niveau de la zone. Cette quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité moyennes par transaction	Cette mesure calcule les ventes en quantité moyennes par transaction d'après le total des ventes en quantité et le nombre de transactions ventes. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	$([Ventes\ en\ quantité] / [Nombre\ de\ transactions\ ventes])$
Ventes en quantité normales	Cette mesure calcule le total des ventes en quantité normales. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes en quantité normales moyennes (Période en jours)	Cette mesure calcule les ventes en quantité normales moyennes pour une période d'évaluation exprimée en semaines.	[Quantité moyenne des ventes brutes]
Ventes en quantité normales moyennes (Période en jours) (Dynamique)	Cette mesure calcule le nombre de ventes en quantité normales moyennes pour une période d'évaluation exprimée en jours.	[Quantité moyenne des ventes brutes]

Nom de la mesure	Description de la mesure	Expression mesure
Ventes en quantité normales moyennes (Période en semaines) (Dynamique)	Cette mesure calcule le nombre de ventes en quantité normales moyennes pour une période d'évaluation exprimée en semaines.	[Quantité moyenne des ventes brutes]
Ventes promotionnelles en quantité	Cette mesure calcule la quantité unitaire totale des articles en promotion vendus. La quantité s'entend hors retours mais comprend la TVA.	[Quantité ventes]
Ventes promotionnelles en quantité (Articles)	Cette mesure calcule la quantité d'unités totale de ventes promotionnelles, par article.	[Quantité ventes]
Ventes promotionnelles en quantité (Site)	Cette mesure calcule la quantité totale d'unités de ventes promotionnelles, par site.	[Quantité ventes]