Partie II._

Les données retracent les ventes de la société Elena sur les exercices 2021 et 2022. La société Elena est une entreprise commerciale spécialisée dans la vente de produits textiles : pulls, bonnets, vestes, gants. La société comporte quatre magasins situés à Lyon, Mulhouse, Strasbourg et Dijon.

Depuis 2021, la société a investi dans de nombreuses campagnes publicitaires et il serait intéressant d'analyser l'impact de ses investissements sur l'évolution du chiffre d'affaires.

- 1. Créer des liens entre les tables avec Power Pivot
- 2. Préparer les données avec le langage DAX

a. Calculer des colonnes traditionnelles

- i. Déterminer d'après la quantité (grosse commande ou petite commande)
- ii. Mise en place la colonne « prix_unitaire » de la table « produits » dans la table ventes
- iii. Déterminer si les dates de commande correspondent à un jour de la semaine ou celui d'un week-end
- iv. Catégoriser les clients selon leurs âges

b. Calculer des mesures

- i. Quantité totale vendue par ville
- ii. Calculer le CA par catégorie de produit
- iii. Calculer le montant moyen d'une facture en fonction du sexe du client
- iv. Calculer le CA par magasin pour les clients de moins de 30 ans
- v. Calculer le CA uniquement pour les bonnets
- vi. Calculer le ratio du CA mensuel
- vii. Calculer le ratio du CA mensuel du produit « pull »
- viii. Calculer le CA réalisé par les clients de moins de 35 ans
- ix. Classer les produits par CA
- x. Calculer le CA des clients suisse de plus de 40 ans par catégorie de produit
- xi. Faire une comparaison de CA entre 2021 et 2022

c. Les KPIs

I. Préparation et modélisation des tables de données

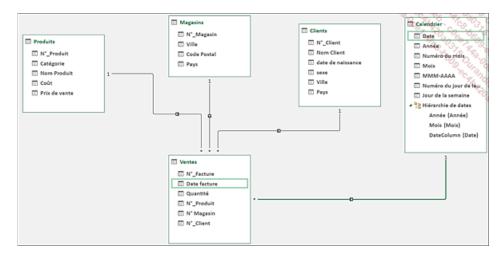
Voici les tables disponibles pour notre étude commerciale

- 1. Une table « Produit » avec la clé primaire « N°_Produit »
- 2. Une table « Magasin » avec la clé primaire « N°_Magasin »
- 3. Une table « Client » avec la clé primaire « N°_client »
- 4. Une table « Vente » avec la clé primaire « N°_facture »

Dans la table vente, on a les colonnes N°_produit, N°_Magasin, et N°_Client sont des clés étrangères

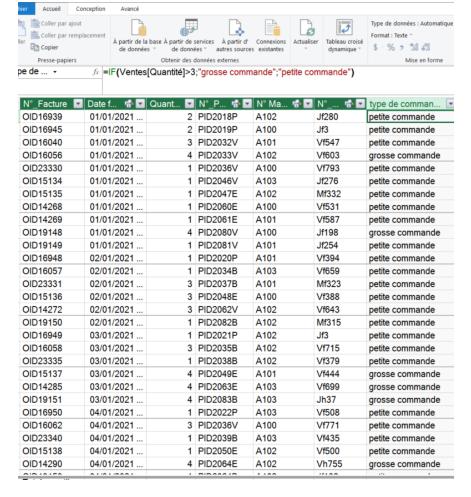
Mise en place une table calendrier par les fonctions d'intelligence temporelles du langage DAX, afin qu'on suivre l'évolution des ventes dans le temps

Voici le schéma relationnel entre les tables :



 Calculer une colonne condition pour déterminer si la quantité commandée est supérieure à 3 grosse commande sinon petite commande.

On va créer une colonne calculée avec cette formule : =IF(Ventes [Quantité]>3;"grosse commande"; "petite commande").



Il y a 709 grosse commande et 5146 petite commande entre 2021 et 2022.

Calculer la quantité vendue par ville

On va créer une mesure avec le langage DAX, avec la formule suivante : =SUM(Ventes[Quantité])

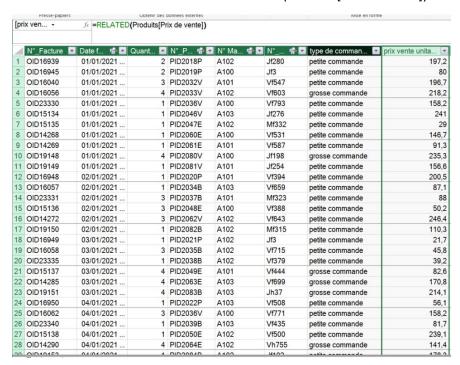
On crée un TCD à partir de data model, avec champ « ville » de la table « magasin » et « quantité_totale_vendue » de la table « vente »

Row Labels 🔻 Total quantités vendues		
Dijon	2 278	
Lyon	2 338	
Mulhouse	2 259	
Strasbourg	4 530	
Grand Total	11 405	

La ville de Strasbourg a vendu plus d'articles que les autres villes soient 4530, et la ville de Mulhouse a vendu moins d'articles soient 2259.

Mise en place de la colonne « prix de vente unitaire » dans la table « vente »

On utilise la fonction « **RELATED** » dans le langage DAX, semblable à la fonction « **RECHERCHEV** » d'Excel. La formule est la suivante : =RELATED(Produits[Prix de vente])



Il y a 710 commande passée pour les « grosses commandes » celles qui sont supérieures à 3 articles

Et 5147 commande passée pour les « petites commandes ». Le prix moyen de prix vente unitaire pour les grosses commandes est de 119.49 € et 118.29€ pour les petites commandes. La somme de prix de vente pour les grosses commandes est de 84834.7€ et celle de petites commandes est de 608819.08€.

Étiquettes de lignes 🔻	Somme de prix vente unitaire
grosse commande	84834.7
petite commande	608819.08
Total général	693653.78

Créer une colonne dans la table calendrier, pour catégoriser les jours de la semaine et ceux du week-end

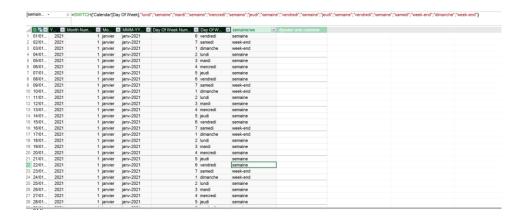
Pour ce faire, on utilise la fonction « SWITCH », la formule est la suivante :

=SWITCH('Calendar'[Day Of

Week];"lundi";"semaine";"mardi";"semaine";"semaine";"jeudi";"semaine";"vendredi";"semaine";"jeudi";"semaine";"week-end";"dimanche";"week-end")

Ou:

=SWITCH('Calendar'[Day Of Week];"samedi ";"week-end";"Dimanche";"week-end";"semaine")



- Catégoriser les clients selon leur âge avec la fonction « SWITCH(TRUE) »
 - Si le client à moins de 18 ans, il est adolescent
 - Si l'âge du client est entre 18 ans et 30 ans il est jeune adulte
 - Si l'âge du client est plus que 30 ans, il est adulte

La formule est la suivante : = SWITCH(TRUE();Clients[age]<18;"adolescent";Clients[age]>=18 && Clients[age] <=30;"jeune adulte";Clients[age]>30;"adulte")

Étiquettes de lignes 🔻 Nombre	de categorie age
adolescent	20
adulte	575
jeune adulte	206
Total général	801

Selon le résultat, les commandes sont faites par plus d'adultes à hauteur de 575, contre 206 jeunes adultes et 20 adolescents.



Calculer le CA par catégorie de produit avec DAX : SUMX

CA = Quantité Vendue * Prix unitaire

La formule : =SUMX(Ventes;[Quantité]*[prix vente unitaire])

On fait le TCD:

Étiquettes de ligne	es ▼ CA I
Bonnet	250 920
Echarpe	261 368
Gants	154 342
Pull	247 389
Veste	447 712
Total général	1 361 730

Parmi les cinq catégories, la catégorie veste à le plus haut CA soient 447712€, la catégorie Gants à le plus petit chiffre d'affaires soient 154342€.

> Calculer le montant moyen d'une facture par sexe du client avec la fonction : AVERAGEX

- 1- Calculer le montant moyen avec cette formule DAX : Montant_facturé_moyen:=AVERAGEX(Ventes;[Quantité]*[prix vente unitaire])
- 2- Pour catégoriser par sexe on passe par le TCD

Étiquettes de lignes 🔻	montant facturé moyen
femme	235
homme	220
Total général	232

EN moyenne les prix facturés des clients de sexe femme sont supérieurs à ceux des clients masculins soient 235 € contre 220 €. On peut dire que les femmes achètent plus d'articles que les hommes ou achètes les articles les plus chères que les hommes.

> Calculer le CA par magasin pour les clients de moins de 30 ans

- 1 calculer le chiffre d'affaires pour les clients de moins de 30 ans par cette formule :
- =CALCULATE([CA];Clients[age]<30)
- 2 Formons le TCD pour établir le CA par ville

Étiquettes de lignes	▼ CA age<30
Dijon	81 873
Lyon	85 115
Mulhouse	73 437
Strasbourg	153 398
Total général	393 824

Les clients de moins de 30 de la ville de Strasbourg apporte 153398€ c'est le plus de CA comparativement aux autres villes. Les clients de 30 ans de la ville de Mulhouse apporte 73437€ de CA, c'est le CA plus faible comparativement aux autres villes.

> Calculer le CA uniquement pour les bonnets

- 1- La formule est la suivante : =CALCULATE([CA];Produits[Catégorie]="Bonnet")
- 2- Formons le TCD par ville pour le bonnet

Étiquettes de lignes	▼ CA	CA Bonnet
Bonnet	250 920	250 920
Echarpe	261 368	250 920
Gants	154 342	250 920
Pull	247 389	250 920
Veste	447 712	250 920
Total général	1 361 730	250 920

> Calculer le pourcentage de chiffre d'affaires mensuel, les fonctions ALL, DIVIDE

Avec la formule CA_mensuel/CA_annuel

1- Calculer CA_mensuel par TCD

Étiquettes de lignes 🔻	CA
■ 2021	
janvier	47 707
février	9 7 751
mars	38 250
avril	47 367
mai	53 676
juin	53 154
juillet	51 169
août	51 591
septembre	43 460
octobre	49 944
novembre	29 119
décembre	25 390
■ 2022	
janvier	118 306
février	76 345
mars	83 992
avril	80 810
mai	60 924
juin	54 032
juillet	53 621
août	51 171
septembre	51 622
octobre	60 335
novembre	83 827
décembre	58 165
Total général	1 361 730

2- Calculer une colonne pour envoyer pour chaque ligne du TCD le CA_total avec la formule : =CALCULATE([CA];ALL('Calendar'[Month])) Le nouveau TCD avec CA et all_CA

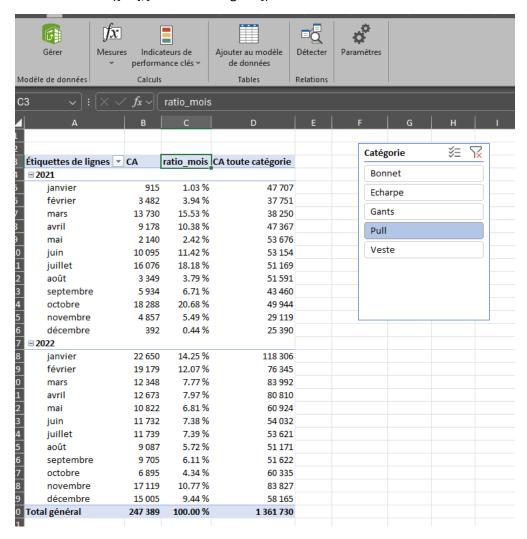
Étiquettes de lignes	▼ CA	All_CA
□ 2021		
janvier	47 707	528 580
février	37 751	528 580
mars	38 250	528 580
avril	47 367	528 580
mai	53 676	528 580
juin	53 154	528 580
juillet	51 169	528 580
août	51 591	528 580
septembre	43 460	528 580
octobre	49 944	528 580
novembre	29 119	528 580
décembre	25 390	528 580
■ 2022		
janvier	118 306	833 150
février	76 345	833 150
mars	83 992	833 150
avril	80 810	833 150
mai	60 924	833 150
juin	54 032	833 150
juillet	53 621	833 150
août	51 171	833 150
septembre	51 622	833 150
octobre	60 335	833 150
novembre	83 827	833 150
décembre	58 165	833 150
Total général	1 361 730	1 361 730

Le ratio : =DIVIDE([CA];[AII_CA])

Étiquettes de lignes	¥	CA	ratio_mois
□ 2021			
janvier		47 707	9.03 %
février		37 751	7.14 %
mars		38 250	7.24 %
avril		47 367	8.96 %
mai		53 676	10.15 %
juin		53 154	10.06 %
juillet		51 169	9.68 %
août		51 591	9.76 %
septembre		43 460	8.22 %
octobre		49 944	9.45 %
novembre		29 119	5.51 %
décembre		25 390	4.80 %
■ 2022			
janvier		118 306	14.20 %
février		76 345	9.16 %
mars		83 992	10.08 %
avril		80 810	9.70 %
mai		60 924	7.31 %
juin		54 032	6.49 %
juillet		53 621	6.44 %
août		51 171	6.14 %
septembre		51 622	6.20 %
octobre		60 335	7.24 %
novembre		83 827	10.06 %
décembre		58 165	6.98 %
Total général		1 361 730	100.00 %

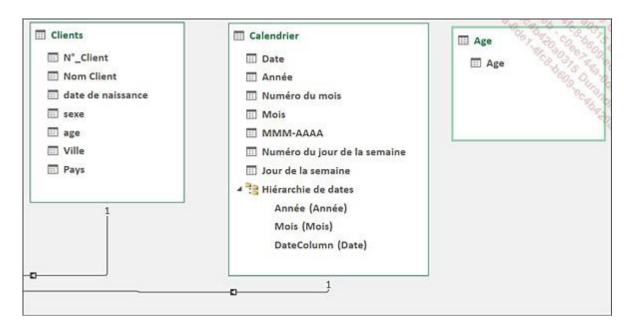
Calculer le CA par année, par mois et le % CA_catégorie Pull

- 1- Créer le TCD avec le CA par mois
- 2- Ajouter le segment sur le champ « Catégorie »
- 3- Calculer le CA toutes catégories confondues avec les fonctions **CALCULATE** et **ALL** =CALCULATE([CA];ALL(Produits[Catégorie]))
- 4- Calculer le pourcentage du CA correspondant aux produits sélectionnés par le segment =DIVIDE([CA];[CA toute catégorie])



> Calculer le CA selon l'âge des clients, plus précisément par les clients de moins de 35 ans

Il y a une table « age », on va l'importer dans notre modèle de données



On va faire le TCD avec la colonne catégorie de la table produit, le CA de la table vente, on va insérer un segment avec la variable age de la table age, tout en calculant l'age max de la table

Étiquettes de lignes	~ CA	Somme de Age	Age	\$5 \X	000
Bonnet	250 920	15	15	20	0
Echarpe	261 368	15			1
Gants	154 342	15	25	30	0
Pull	247 389	15	35	40	9
Veste	447 712	15		= -	
Total général	1 361 730	15	45	50	
			55	60	-
			65	70	-

Maintenant calculer le CA filtré selon l'age max : =max(Age[Age])

Le résultat final

		CA <
Étiquettes de lignes	CA	seuil_Age
Bonnet	250,920	120,419
Echarpe	261,368	12,699
Gants	154,342	125,216
Pull	247,389	90,139
Veste	447,712	154,562
Total général	1,361,730	503,034

Age	\$≡ \ <u>7</u>
15	20
25	30
35	40
45	50
55	60
65	70

Elon le résultat, les clients de moins de 35 ans achète plus la catégorie de produit : veste soit 154562€

> Classement des produits par chiffres d'affaires

Calucler une mesure « clasement_produits » avec cette formule :

=RANKX(ALL(Produits);[CA];;DESC)

On supprime les totaux en colonnes, et voici le résultat

Étiquettes de lignes	CA	Classement_produits
Product 1	2,868	91
Product 10	5,840	77
Product 100	17,498	36
Product 101	10,946	58
Product 11	18,482	32
Product 12	5,353	80
Product 13	14,883	47
Product 14	3,938	86
Product 15	19,718	28

> Calculer le CA des clients suisse de plus de 40 ans

La formule est la suivante : =CALCULATE([CA]; Clients[Pays] = "Suisse"; Clients[age] > 40)

Résultat :

Étiquettes de lignes	CA_suisse_et_age_sup_40	CA_suisse_et_age_sup_40_variables
Bonnet	1,696	1,696
Echarpe	3,821	3,821
Pull	2,373	2,373
Veste	7,495	7,495
Total général	15,385	15,385

Dans le pays Suisse, le CA est équivalu à 15385€.

Comparer le CA de l'année par rapport à l'année précédente

La fonction utilisée : SAMEPERIODLASTYEAR

Mise en place le TCD avec les variables déjà calculées telles que : **année** de la table calendrier, **ville** de la table magasins, et **CA** de la table vente

Résultat :

Étiquettes de lignes	CA
2021	
Dijon	98,353
Lyon	114,667
Mulhouse	104,855
Strasbourg	210,705
2022	
Dijon	176,061
Lyon	165,809
Mulhouse	163,807
Strasbourg	327,473
Total général	1,361,730

Calculer une nouvelle mesure CA_N-1 avec la formule : CALCULATE([CA];SAMEPERIODLASTYEAR(Calendrier[Date]))

Dans le TCD, selectionné le nouveau champ CA_N-1 et le résultat

Étiquettes de lignes	CA	CA N-1	
2021			
Dijon	98,353		
Lyon	114,667		
Mulhouse	104,855		
Strasbourg	210,705		
2022			
Dijon	176,061	98,353	
Lyon	165,809	114,667	
Mulhouse	163,807	104,855	
Strasbourg	327,473	210,705	
Total général	1,361,730	528,580	

- ➤ La société Elena a pour objectif l'augmentation du CA 2022 entre +10% et +20% par rapport à l'exercice 2021. On va calculer l'évolution du CA par ville et par produit.
- ➤ Mise en place le TCD avec les champs suivants :

Champ ville dans la table magasins

Champ catégorie dans la table produit

Champ **CA** dans la table **ventes**

Champ **CA_N-1** dans la table **calendrier**

Résultat :

Étiquettes de lignes	CA	CA N-1
Dijon		
Bonnet	48,943	20,532
Echarpe	56,676	19,464
Gants	29,798	11,568
Pull	50,140	17,347
Veste	88,857	29,442
Lyon		
Bonnet	57,672	26,894
Echarpe	50,059	21,976
Gants	32,405	12,363
Pull	48,403	18,277
Veste	91,937	35,157
Mulhouse		
Bonnet	46,036	16,901
Echarpe	49,397	17,814
Gants	32,555	12,493
Pull	50,914	18,467
Veste	89,761	39,180
Strasbourg		
Bonnet	98,269	37,503
Echarpe	105,236	40,072
Gants	59,585	28,401
Pull	97,931	34,345
Veste	177,156	70,384
Total général	1,361,730	528,580

Pour l'année 2022 :

A	2022
Année	2022

Étiquettes de lignes	CA	CA N-1
Dijon		
Bonnet	28,410	20,532
Echarpe	37,212	19,464
Gants	18,230	11,568
Pull	32,793	17,347
Veste	59,415	29,442
Lyon		
Bonnet	30,779	26,894
Echarpe	28,083	21,976
Gants	20,042	12,363
Pull	30,126	18,277
Veste	56,780	35,157
Mulhouse		
Bonnet	29,135	16,901
Echarpe	31,582	17,814

Gants	20,062	12,493
Pull	32,447	18,467
Veste	50,581	39,180
Strasbourg		
Bonnet	60,766	37,503
Echarpe	65,165	40,072
Gants	31,184	28,401
Pull	63,587	34,345
Veste	106,772	70,384
Total général	833,150	528,580

Mise en place du KPI:

Année		2022	T.		
Étiquettes de lignes	*	CA		CA N-1	CA État
■ Dijon					
Bonnet		28,41	0	20,532	
Echarpe		37,21	2	19,464	
Gants		18,23	0	11,568	
Pull		32,79	3	17,347	
Veste		59,41	.5	29,442	
■Lyon					
Bonnet		30,77	9	26,894	
Echarpe		28,08	3	21,976	
Gants		20,04	2	12,363	
Pull		30,12	6	18,277	
Veste		56,78	0	35,157	
■ Mulhouse					
Bonnet		29,13	5	16,901	
Echarpe		31,58	2	17,814	
Gants		20,06	2	12,493	
Pull		32,44	7	18,467	
Veste		50,58	31	39,180	
■ Strasbourg					
Bonnet		60,76	6	37,503	
Echarpe		65,16	5	40,072	
Gants		31,18	4	28,401	
Pull		63,58	37	34,345	
Veste		106,77	2	70,384	
Total général		833,15	0	528,580	

Selon le résultat, seule la vente des gants qui n'a pas atteint l'objectif de chiffre d'affaires fixé.

Voici le modèle relationnel avec tous les calculs

