

# D3S – Case Study

## Context Business

Vous trouverez attaché à ce document une base de données donnant les principales caractéristiques du catalogue produits d'un industriel du câble.

Chacun des câbles du catalogue est produit dans un des 19 pays indiqué dans le champ « Selling Country » avec un cout de production indiqué dans la colonne « unit cost » et est vendu dans un pays indiqué par le champ « Destination Country » au prix « unit price ». Le volume total de vente sur l'année 2022 est indiqué dans la colonne « Sales qty 2022 ».

## Questions

1. Classer les produits par chiffre d'affaires pour l'entreprise. Combien de produits représente 80% du chiffre d'affaires ?
2. Quels sont les produits vendus par plusieurs pays ?
3. Calculer la marge totale faite par chacun des pays vendeurs.
4. Pour chaque pays vendeur, quel est le produit représentant les plus grosses ventes ? Quelle est la part des ventes réalisée par ce produit pour ce pays ?
5. Pour chaque pays vendeur, vers quel pays se fait la majorité des ventes ? Les plus grosses marges ?
6. Quelles caractéristiques techniques ont l'impact le plus important sur le coût de production ?