



— ÉTUDE DE MARCHÉ

# Domaine des Croix



# SOMMAIRE

**01.** | Contexte & objectif

**02.** | Exploration des données

**03.** | Visualisations des données

**04.** | Recommandations & conclusion



01.

# CONTEXTE & OBJECTIF





## Contexte :

Le **Domaine des Croix**, producteur de vin, souhaite exporter un de ses vins bouteille aux États-unis. Pour cela, le client fournit un jeu de données concernant les vins présent sur le marché américain et un jeu de données sur le vin qu'il souhaite lancer sur le marché américain.

## Objectif :

Grâce à l'analyse de toutes ces données, l'objectif est de pouvoir fixer un prix ou une fourchette de prix et maximiser son implémentation en fonction de sa stratégie.



02.

# EXPLORATION DES DONNEES



# EXPLORATION DES DONNEES



## Etape 1

Exploration et nettoyages des données. Suppression valeurs nulles ou des doublons...



## Etape 2

Analyse du marché américain dans sa globalité



## Etape 3

Analyse des vins français



## Etape 4

Etude du positionnement

# OUTILS TECHNIQUES

L'ensemble des analyses ont été réalisés avec les outils suivants.

## Traitement des données



## Visualisations



Power BI



Power BI



# QUELQUES CHIFFRES

Nombre de pays  
présent sur le  
marché américain

42

692

Nombre de  
cépages différents

Nombre de références  
disponibles

+110K





03.

# VISUALISATION DES DONNEES





**POWER**

**BI**

04.

# RECOMMENDATIONS & CONCLUSION



# RECOMMANDATIONS

La base contient quelques erreurs qui peuvent influencer le positionnement.



## Enrichissement de la base

---

Différenciation des cépages  
et des types de vins. Ajout  
des millésimes...



## Avis consommateurs

---

Récolter des avis clients  
avec du Web Scraping et  
faire du sentiment analysis





# LE PINOT NOIR

Le Pinot Noir est un cépage réputé et emblématique de la Bourgogne.

Sur le marché américain les vins de Bourgognes et en particuliers les Pinots Noirs, occupent une place parmi les vins d'exceptions..



# CONCLUSIONS


Afin de positionner le vin de notre client sur le marché américain, j'ai analysé les données en tenant compte de plusieurs critères clés : l'année, le cépage et la région.

Pour assurer une **compétitivité et valoriser le produit**, d'autant plus sur un lancement marketing, la fourchette de prix s'étends entre le prix médian et le prix moyen.

**Fourchette : 152 - 166\$**

Cette approche garantit un lancement **compétitif** sans surévaluer ni sous-évaluer le produit.

Ce positionnement pourra être ajusté dans le futur en fonction des retours du marché et des axes commerciaux.







# JE VOUS REMERCIE

Rouédou Cédric  
Certification Data Analyst  
Février 2025