



Compte-rendu: SAÉ 1.04: Données numériques

GILBERT Ewen, TELLE Eliañ
INF1-A, 2022-2023

Question 1 :

Types de données	Définition	Exemple
Personnelles	Données qui se rattachent à une personne physique identifiée ou identifiable.	Le nom, prénom, numéro de téléphone d'une personne, ses données bancaires.
Non personnelles	Données qui ne permettent pas d'identifier de manière unique une personne physique	Informations sur un groupe de personne, spécifications d'un matériel physique
Structurées	Donnée qui a été prédéfinie et formatée selon une structure précise	Des tables de bases de données
Non structurées	Donnée stockée dans son format d'origine et non traitée avant son utilisation	e-mail, images satellites, post sur des réseaux sociaux.
Données d'observation	Données capturées en temps réel, habituellement uniques et impossibles à reproduire	Neuroimagerie, photographie astronomique, données d'enquêtes
Données interprétées	Données interprétées à partir de données complexes, comme les données d'observations, qui les rendent compréhensibles par un plus grand public	Une analyse scientifique des données relevées par un rover sur Mars

Question 2:

Lors de notre SAÉ de base de données, nous avons été confrontés à la création d'une base de données destinée à un site de e-commerce. Nous allons traiter deux textes traitant les enjeux de la collecte de données et l'importance du fichier client. Quels sont les enjeux de la création d'une base de données d'un site d'e-commerce ? Pour répondre à cette problématique, nous présenteront tout d'abord les différentes données intégrables dans notre base de données, ensuite nous nous pencherons sur leur intérêt dans une stratégie marketing. Enfin, nous verrons quels enjeux il faut prendre en compte dans la création de données clients.

Tout d'abord, il faut souligner que l'acteur principal est le client. Pour pouvoir se rapprocher de celui-ci et pour s'adapter à ses attentes, il faut déjà collecter des données essentielles à la compréhension de ses besoins. C'est une stratégie marketing indispensable pour toute entreprise de commerce en ligne.

Pour collecter ces données, différentes stratégies peuvent être mises en place. L'essentiel des données sont collectées dans le formulaire d'inscription, il va contenir des informations personnelles importantes. Ces informations constituent une base importante pour un futur ciblage pour répondre au mieux aux besoins des clients. On peut aussi collecter des données lors d'une demande d'abonnement, dans une newsletter ou dans une campagne d'emailing.

Il existe différents types de données récoltées. On a d'abord les données transactionnelles permettant de comprendre les produits ou services suscités par les clients, les données comportementales permettant de connaître le contexte des clients, et les données déclaratives pour identifier les besoins et les attentes des clients.

La collecte de données dans un site d'e-commerce permet, de cerner les besoins de nos clients, pour personnaliser les produits et les services offerts par notre site et est une base dans la communication de l'entreprise pour assurer une bonne relation client. Ces données sont stockées dans un fichier client, qui regroupe les informations relatives aux clients de l'entreprise.

Cette collecte permet de comprendre le comportement des clients, pour personnaliser l'offre du site et satisfaire davantage la clientèle. Ensuite, elle aide dans la prise de décisions de l'entreprise, aidant à trancher sur une stratégie marketing ou une nouvelle approche, améliorant les performances de vente. Elle permet aussi de résoudre les problèmes de fonctionnement du site et permet alors de déceler les erreurs possibles pour les corriger à la source, d'obtenir une vue d'ensemble sur les performances du site, qui peut amener à un changement de stratégie, de mesurer les rendements de notre site de e-commerce, pour pouvoir adopter ou non un changement de stratégie, grâce aux indicateurs de performance qui analysent les données collectées.

Mais cette collecte de données impose de véritables enjeux. Le fichier client doit être soigné, car celui-ci est limité par des lois, qui, non respectées, peuvent coûter cher à l'entreprise. L'entreprise peut également utiliser le fichier client pour connaître au mieux les données collectées et de disposer de données compréhensibles, organisées, et à jour. Les données sont un véritable actif pour l'entreprise, et ont une réelle valeur économique, car elles représentent un enjeu essentiel, permettant alors de se rapprocher au mieux du client et de personnaliser son expérience. Si les réglementations comme la Loi Informatique et Libertés ou le RGPD ne sont pas respectés, l'entreprise est exposée à des sanctions, et les données collectées ne peuvent plus être exploitées.

Pour conclure, on peut dire que notre base de données doit contenir des données de clients, pour assurer la prospérité de notre entreprise, mais elle doit être soignée et respecter les lois.

3246 caractères