

Etude de cas

I. Contexte et Présentation de l'Entreprise

- **FineGourmet:** Une entreprise fictive spécialisée dans la vente de produits d'épicerie fine.
- **Canaux de Vente :**
 - **En ligne :** Site web e-commerce géré avec Salesforce Commerce Cloud (SFCC).
 - **Boutiques physiques :** Réseau de 13 boutiques réparties dans différentes villes de France, utilisant le système de caisse CEGID.
- **Problématique :** FineGourmet a des données de vente provenant de deux sources distinctes (SFCC et CEGID). Ils souhaitent consolider et analyser ces données pour optimiser leurs performances commerciales.
- **Données Fournies :**
 - 202401_sfcc_sales.csv
 - 202402_sfcc_sales.csv
 - 202403_sfcc_sales.csv
 - 202404_sfcc_sales.csv
 - 202405_sfcc_sales.csv
 - 202406_sfcc_sales.csv
 - 202407_sfcc_sales.csv
 - 202408_sfcc_sales.csv
 - 202409_sfcc_sales.csv
 - 202410_sfcc_sales.csv
 - 202411_sfcc_sales.csv
 - 202412_sfcc_sales.csv
 - 2024_cegid_sales.json
 - 2025_boutiques.csv
 - 2025_product_reference.csv

II. Objectifs Généraux de l'Étude de Cas

Les étudiants doivent :

1. **Comprendre et explorer les données** : Se familiariser avec la structure et le contenu des fichiers fournis (reference_produits.csv, boutiques.csv, ventes_sfcc.csv, ventes_cegid.json).
2. **Identifier les indicateurs clés (KPI)** : Déterminer quelles mesures sont les plus pertinentes pour répondre aux questions de FineGourmet :
 1. Quelles sont les tendances globales des ventes ?
 2. Quels sont les produits les plus performants ?
 3. Qui sont nos clients les plus fidèles ?
3. **Réaliser des analyses descriptives** : Calculer des statistiques de base, identifier des tendances, des anomalies, des différences entre les canaux de vente.
4. **Réaliser des analyses de cohérence de données** : Vérifier que les ventes sont cohérentes avec les produits et les boutiques.
5. **Réaliser des analyses sur les clients** : Repérer les clients ayant le plus d'achats, comprendre les incohérences.
6. **Créer des visualisations pertinentes** : Produire des graphiques et des tableaux de bord clairs, concis et répondant aux questions posées.
7. **Formuler des recommandations (optionnel)** : Proposer des actions concrètes que FineGourmet pourrait mettre en œuvre pour améliorer ses ventes, basées sur les résultats de l'analyse.

III. Consignes

1. Outils :

Vous êtes libres d'utiliser les outils de votre choix pour explorer et exploiter les données.

Outils recommandés :

- ETL : [Nifi](#)
- Modélisation : [drawio](#)
- DB : [DuckDB](#) / [DBeaver](#) (https://duckdb.org/docs/guides/sql_editors/dbeaver)
- Dashboard : [Tableau](#)

2. Livrables :

- Documentation technique détaillant :
 - Modélisation.
 - Règles de gestion appliquées :
 1. Qualité de données
 2. Calculs
 - (Optionnel) Les actions au niveau de données potentiellement réalisables pour FineGourmet (basées sur votre analyse).
- Tableau de bord répondant à minima aux trois axes d'analyse :
 - Performance de l'entreprise
 - Performance des produits
 - Ranking des clients

3. Présentation :

- Présentation informelle du tableau de bords avec vos résultats à l'oral (~10 minutes par groupe).

4. Collaboration :

- Le travail doit être effectué en groupe (3-4 personnes).

IV. Conseils

1. **Commencez simple** : Explorez les données, calculez des statistiques de base, faites des graphiques simples.
2. **Itérez** : Affinez vos questions et vos analyses au fur et à mesure de votre exploration.
3. **Privilégiez la qualité à la quantité** : Mieux vaut quelques visualisations pertinentes et bien commentées.
4. **Mettez-vous à la place de FineGourmet** : Quelles informations seraient vraiment utiles pour eux ? (ou demandez directement)
5. **Documentez votre travail** : Expliquez pourquoi vous avez fait tel ou tel choix (de visualisation, de calcul, etc.).