KPI RH

KPI RH :

L’entreprise

**L’entreprise**

**Toys & Models est une entreprise familiale fondée dans les années 1970 par Rami Gaaloul, un passionné de modélisme, dédiée exclusivement aux jouets miniatures. Son magasin parisien est rapidement devenu un lieu incontournable pour les collectionneurs, grâce à une sélection unique de modèles réduits de voitures, trains, et autres répliques historiques, choisis avec soin pour leur qualité et leur authenticité. En collaborant avec des artisans locaux et des fabricants internationaux, Rami a su développer une offre exclusive, attirant des passionnés du monde entier.**

**Dans les années 1990, sous la direction de son fils Yann, l'entreprise a pris un tournant stratégique en adoptant les technologies numériques et en ouvrant une boutique en ligne, élargissant ainsi sa clientèle internationale. Aujourd'hui, Toys & Models est une référence mondiale dans l'univers des miniatures, proposant des modèles de haute précision, souvent interactifs, dans des villes comme New York, Tokyo et Londres. Tout en évoluant avec son temps, la société reste fidèle à son héritage artisanal, avec une passion toujours intacte pour les détails et la qualité.**

Problématique résumée :

### **Problématique résumée :**

L'entreprise spécialisée dans la vente de modèles et maquettes dispose d'une base de données complète couvrant divers aspects (employés, produits, commandes, etc.). Le directeur souhaite un tableau de bord dynamique et graphique, qui puisse être mis à jour quotidiennement, sans avoir à utiliser SQL. Ce tableau de bord doit fournir des indicateurs clés sur quatre domaines essentiels : **ventes**, **finances**, **logistique**, et **ressources humaines**.

L'enjeu est donc de **construire une interface graphique automatisée**, permettant au directeur d'accéder facilement à des données actualisées, interprétables sous forme de KPI métiers. Le livrable attendu inclut une **présentation** du tableau de bord, des outils utilisés, ainsi que des difficultés rencontrées et des perspectives d'amélioration.

### **Défis :**

* **Automatisation** des mises à jour quotidiennes
* **Accès simple** et **graphique** aux données sans SQL
* Synthèse de données complexes en **KPI clairs** pour la gestion de l'entreprise.

top / flop CA par mois / vendeur

1. **calculer TOP CA( priceEach \* quantityordered) par mois et par vendeurs**

SELECT

month(orderDate) as month\_order,

year(orderdate) as year\_order,

lastname,

firstname,

sum(priceEach \* quantityordered) as CA

FROM employees e

LEFT JOIN customers c ON

e.employeenumber = c.salesRepEmployeeNumber

LEFT JOIN orders USING(customernumber)

LEFT JOIN orderdetails USING(ordernumber)

WHERE jobtitle = "Sales Rep"

GROUP BY

month\_order,

year\_order,

lastname,

firstname

ORDER BY year\_order desc, month\_order desc, CA desc;

**2)calculer FLOP CA( priceEach \* quantityordered) par mois et par vendeurs**

SELECT

month(orderDate) as month\_order,

year(orderdate) as year\_order,

lastname,

firstname,

sum(priceEach \* quantityordered) as CA

FROM employees e

LEFT JOIN customers c ON

e.employeenumber = c.salesRepEmployeeNumber

LEFT JOIN orders USING(customernumber)

LEFT JOIN orderdetails USING(ordernumber)

WHERE jobtitle = "Sales Rep"

GROUP BY

month\_order,

year\_order,

lastname,

firstname

ORDER BY year\_order desc, month\_order desc, CA ASC;

**3) employés affectés à quel office ?**

SELECT city, count(employees.employeeNumber) AS NbreEmployes

from offices

LEFT join employees on offices.officeCode = employees.officeCode

group by city;

SELECT \*

FROM offices;

top/ flop client par mois

4) top CLIENT par mois :

- clients ayant le plus de commande:

SELECT customerName, count(orderNumber) as nbr\_commande

FROM orders

LEFT JOIN customers ON customers.customerNumber = orders.customerNumber

GROUP BY customerName

ORDER BY nbr\_commande DESC;

Top 2 clients/ mois

SELECT customerName, count(orderNumber) as nbr\_commande

FROM orders

LEFT JOIN customers ON customers.customerNumber = orders.customerNumber

GROUP BY customerName

ORDER BY nbr\_commande DESC;

5) **flop CLIENT par mois** :

- client ayant le moins de commande:

SELECT customerName, count(orderNumber) as nbr\_commande

FROM orders

LEFT JOIN customers ON customers.customerNumber = orders.customerNumber

GROUP BY customerName

ORDER BY nbr\_commande ASC;

client sans commande :

6) client sans commande :

SELECT customerName, orderNumber

FROM customers

LEFT JOIN orders ON customers.customerNumber = orders.customerNumber

WHERE orderNumber IS NULL

ORDER BY orderNumber;