TD1

Introduction à PowerBI/Tableau

EL YAMANI

Mariam

Table des matières

[1. Grille de lecture 2](#_Toc161060632)

[2. Dashboard 3](#_Toc161060633)

[3. Analyse 4](#_Toc161060634)

# Grille de lecture

// Pas de grille de lecture, car j’ai travaillé avec Tableau.

# Dashboard

Une image contenant texte, diagramme, Tracé, capture d’écran

Description générée automatiquement

# Analyse

### Analyse globale du dashboard :

Le tableau de bord présente une vue complète de divers aspects liés aux ventes, profits et tendances au fil du temps. Les six graphiques fournissent des informations détaillées sur les performances des ventes par pays, la variation des achats mensuels par catégorie de produit, l'évolution des profits mensuels, la contribution des différentes catégories de produits aux bénéfices, la distribution géographique des ventes par pays, et enfin, la croissance exponentielle des ventes de 2021 à 2024.

### Faits observés :

Ventes par pays (Graphe 1) : La France enregistre le plus grand volume de ventes, tandis que le Danemark affiche le moins élevé.

Évolution des achats par mois et catégorie (Graphe 2) : Les fournitures de bureau connaissent un pic de ventes en août et septembre, suivies par les meubles tout au long de l'année, et les produits technologiques en troisième position.

Évolution des profits par mois (Graphe 3) : Les mois d'août et septembre se démarquent avec les profits les plus élevés, tandis que mars affiche les profits les plus bas.

Répartition des profits par catégorie (Graphe 4) : Les fournitures de bureau génèrent le plus de profits, selon le graphique à secteurs.

Distribution géographique des ventes (Graphe 5) : La carte à symboles indique une intensité de couleur plus élevée en France, suggérant que la majorité des ventes se concentrent dans ce pays.

Croissance des ventes de 2021 à 2024 (Graphe 6) : Le graphique en ligne révèle une croissance exponentielle des ventes au fil des années.

### Stratégies recommandées :

Renforcement du marché français : En raison de la concentration élevée des ventes en France, des stratégies de renforcement du marché dans ce pays pourraient être envisagées.

Optimisation des stocks en fonction des saisons : Compte tenu des variations saisonnières, une gestion de stock optimisée pourrait être mise en place, par exemple, en anticipant une demande accrue de fournitures de bureau en août et septembre.

Analyse approfondie des faibles performances en mars : Une analyse approfondie des facteurs contribuant aux faibles profits en mars pourrait permettre de mettre en œuvre des ajustements stratégiques.

Investissements ciblés dans les produits rentables : Étant donné que les fournitures de bureau génèrent le plus de profits, des investissements ciblés dans cette catégorie pourraient être envisagés.

Renforcement des campagnes marketing en France : Étant donné la forte concentration des ventes en France, intensifier les campagnes marketing dans ce pays pourrait stimuler davantage les ventes.

### Résumé synthétique de chaque graphique/représentation :

Graphe 1 (Barres côte à côte des ventes par pays) : Met en évidence la répartition des ventes par pays, avec la France en tête et le Danemark à la traîne.

Graphe 2 (Évolution mensuelle des achats par catégorie) : Illustre la variation mensuelle des ventes par catégorie, soulignant le pic des fournitures de bureau en août et septembre.

Graphe 3 (Évolution mensuelle des profits) : Montre les variations mensuelles des profits, mettant en lumière les mois d'août et septembre comme les plus rentables.

Graphe 4 (Répartition des profits par catégorie) : Utilise un graphique à secteurs pour visualiser la contribution de chaque catégorie aux profits totaux, soulignant les fournitures de bureau comme la catégorie la plus rentable.

Graphe 5 (Distribution géographique des ventes) : Une carte à symboles indiquant visuellement la quantité de ventes par pays, avec une intensité de couleur plus élevée en France.

Graphe 6 (Évolution des ventes de 2021 à 2024) : Un graphique en ligne montrant la croissance exponentielle des ventes au fil des années.