

Objectif

Évaluer la capacité réelle à traiter un cas Data/BI de bout en bout, similaire à une mission qui pourrait être confiée aux apprenants.

Énoncé

Vous êtes sollicité par Kawa Market, entreprise de distribution basée à Kinshasa, qui souhaite mieux piloter ses ventes et sa marge :

- par magasin,
- par catégorie de produit,
- par mode de paiement.

Vous disposez d'un export de ventes : [kawa ventes dump](#) (dump Postgres).

Tâches

Compréhension du besoin métier

1. Reformulez le besoin en quelques lignes comme si vous l'expliquiez :
 - à un dirigeant (non technique),
 - à une classe d'apprenants Data Analyste.
2. Proposez **3 à 5 KPI prioritaires**, en les définissant clairement (formule + interprétation métier).

Livrable attendu :

- 1 page max (section Compréhension du besoin & KPI) dans votre note d'analyse.

Réponse.

Note d'analyse - Compréhension du besoin & KPI

1. Compréhension du besoin

Pour un dirigeant (non technique) :

Kawa Market veut mieux comprendre où, quoi et comment elle gagne de l'argent. Concrètement, l'entreprise a besoin d'un outil simple (comme un tableau de bord) pour suivre, magasin par magasin, quels types de produits se vendent le mieux, quels sont les plus rentables, et si le mode de paiement (espèces, mobile money, etc.) influence les achats. L'objectif ? Prendre de meilleures décisions : mieux répartir les stocks, ajuster les prix, ou motiver les équipes sur les produits les plus profitables.

Pour des apprenants Data Analystes :

Notre mission consiste à transformer un export brut de la base de ventes (PostgreSQL) en indicateurs exploitables. Nous devrons nettoyer les données, identifier les dimensions clés (magasin, catégorie produit, mode de paiement), puis calculer des agrégats fiables : chiffre d'affaires, marge, volume de transactions, etc. L'enjeu pédagogique est de montrer comment passer d'un jeu de données opérationnel à une analyse stratégique, en respectant les bonnes pratiques de modélisation (ex. : modèle en étoile) et de calcul métier.

2. KPI prioritaires à construire

- **Chiffre d'affaires (CA)**
 - Formule : $\Sigma(\text{prix de vente} \times \text{quantité})$
 - À quoi ça sert ? : Mesurer la performance commerciale brute, par magasin, catégorie ou mode de paiement.
- **Marge brute**
 - Formule : $\Sigma((\text{prix de vente} - \text{coût d'achat}) \times \text{quantité})$
 - À quoi ça sert ? : Évaluer la rentabilité réelle, au-delà du simple volume de ventes.
- **Taux de marge brute**
 - Formule : $(\text{Marge brute} / \text{CA}) \times 100$
 - À quoi ça sert ? : Comparer la rentabilité relative entre des catégories très différentes en volume (ex. : épicerie vs électroménager).
- **Panier moyen**
 - Formule : CA total / Nombre de transactions
 - À quoi ça sert ? : Comprendre les habitudes d'achat selon le mode de paiement (ex. : les paiements par mobile money concernent-ils des achats plus petits?).
- **Part de contribution d'une catégorie au CA global**
 - Formule : $(\text{CA catégorie} / \text{CA total}) \times 100$
 - À quoi ça sert ? : Identifier les catégories motrices de croissance ou celles à revoir en priorité.