

GUILLEVIC Yann

GUIBERT Rémy

Compte rendu de SAE BD 2.04

Compte Rendu Documentation technique

Table des matières

1 Tableau de bord.....	1
2 Documentation technique.....	3
2.1 Objectif du tableau de bord.....	3
2.2 Cible / Périodicité de la MAJ.....	3
2.3 Explication technique.....	4

1 Tableau de bord

TABLEAU DE BORD

LES VENTES ET BENEFICES DE L'ENTREPRISE

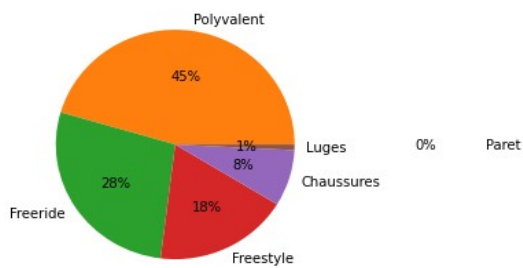
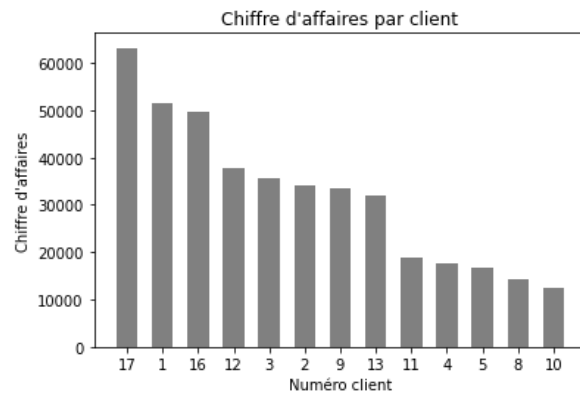


Figure 2: Pourcentage des ventes par catégorie d'article

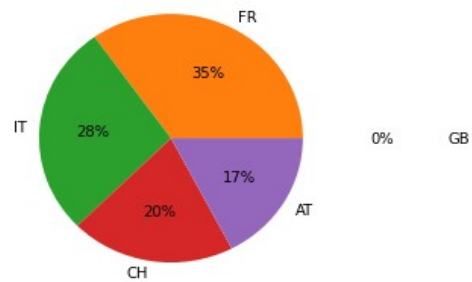


Figure 1: Pourcentage des ventes par pays

LES ARTICLES

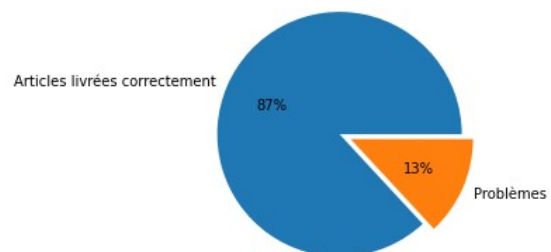
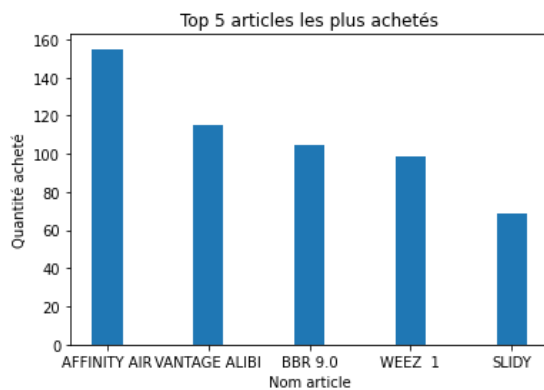


Figure 3: Pourcentage d'article correctement livré

2 Documentation technique

2.1 Objectif du tableau de bord

Notre tableau de bord sera construit pour répondre à plusieurs exigences :

- il permettra de stocker et collecter des informations de gestions
- de comparer et analyser des écarts
- de prévoir une stratégie à adopter en fonction des indicateurs et graphes fournis

2.2 Cible / Périodicité de la MAJ

Notre tableau de bord contiendra des indicateurs qui aideront plusieurs secteurs dans l'entreprise d'Okaski. Il sera plutôt orienté sur des indicateurs physiques d'activité (vente, nombre de client,...) et quelques indicateurs économiques (résultat).

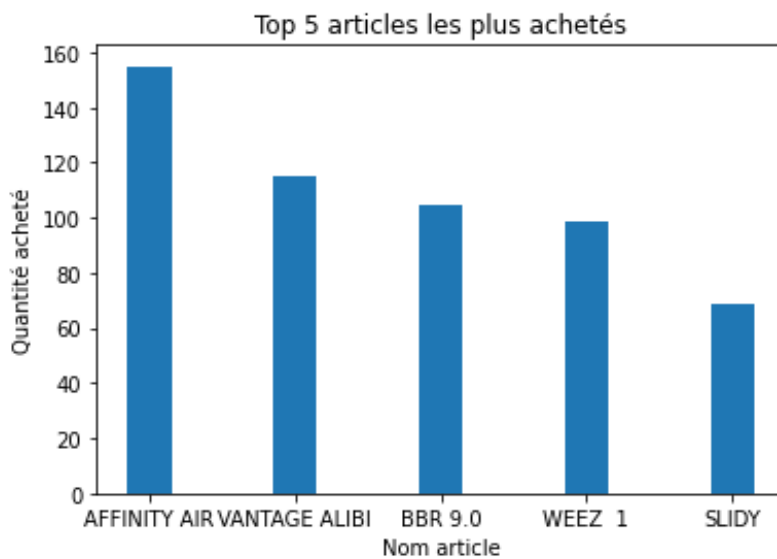
Nous allons y fournir les ventes par client (chiffre d'affaires) pour permettre à l'entreprise de voir combien les clients sont prêts à dépenser dans l'achat des équipements, le nombre de vente par catégorie (pour voir quel est la catégorie d'équipements qui intéressent les clients), les dépenses réalisées dans chaque pays (pour voir quels sont les pays les plus intéressés par les produits), les articles les plus vendus (top 5) pour avoir une représentation des articles les plus en tendance ainsi que la proportion d'article livré correctement.

Ces chiffres serviront aux gestionnaire des stocks pour savoir quels produits sont le plus en tendances et lesquels il faut réapprovisionner, ils serviront également au chef de projet et aux investisseurs pour voir si les ventes se passent bien et que l'entreprise continue à gagner de l'argent.

Ils serviront également aux services ventes de l'entreprise pour qu'ils sachent si tous les articles sont bien vendus ou s'il y a des erreurs de vente.

2.3 Explication technique

les articles les plus vendus (top 5) :



Requête SQL :

```
SELECT NOMARTICLE, SUM(QUANTITECOMMANDEE) AS QUANTITE_ACHETEE
FROM ARTICLE A, DETAIL_COMMANDE DC
WHERE A.NUMARTICLE = DC.NUMARTICLE
GROUP BY NOMARTICLE
ORDER BY QUANTITE_ACHETEE DESC;
```

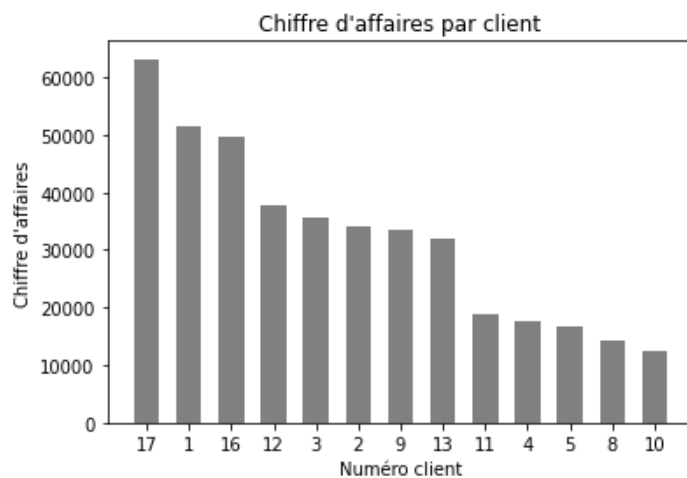
Ici, la représentation des données sous forme d'un histogramme permet à celui qui lit le graphique de voir facilement l'évolution de la donnée. Le fait d'utiliser un histogramme permet de suivre la tendance des données avant ou après une évolution.

Ainsi, lorsque le gestionnaire des stocks regardera ce graphique, il verra clairement et rapidement les chiffres correspondant aux 5 articles les plus vendus.

On peut interpréter le graphique par exemple : « L'article WEEZ 1 a été commandé environ 100 fois ».

Par déduction, on sait que l'article le plus vendu est l'AFFINITY AIR.

les ventes par client (chiffre d'affaires) :



Requête SQL :

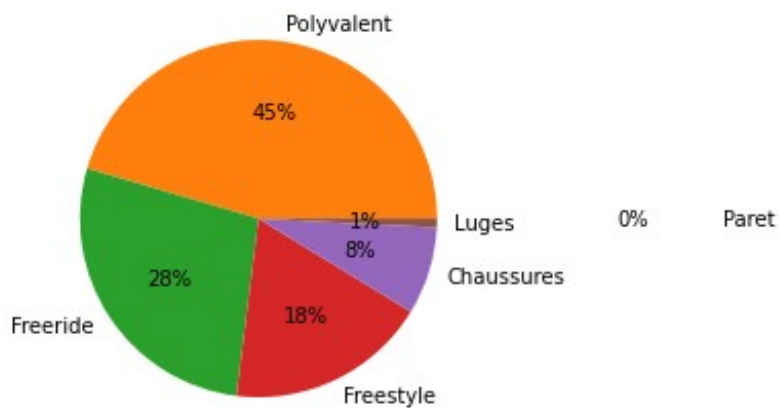
```
SELECT CL.NUMCLIENT, ROUND(SUM(MONTANTTTC)) AS CHIFFRE_AFFAIRES
FROM COMMANDE CO, CLIENT CL
WHERE CO.NUMCLIENT = CL.NUMCLIENT
GROUP BY CL.NUMCLIENT
ORDER BY CHIFFRE_AFFAIRES DESC;
```

Ici, nous avons choisis d'utiliser un diagramme en bâton pour représenter le chiffre d'affaires par client car cette représentation permet la comparaison simple entre les valeurs et c'est ce que nous recherchions.

Grâce à cela on peut rapidement voir ce que les clients sont prêts à dépenser dans l'achat des équipements ainsi que quels sont les clients qui ont dépensé le plus.

On peut interpréter le graphique par exemple : « Le client numéro 17 a dépensé un peu plus de 60 000 euros dans l'achat des produits de l'entreprise ».

le chiffre d'affaires des ventes par catégorie :



Requête SQL :

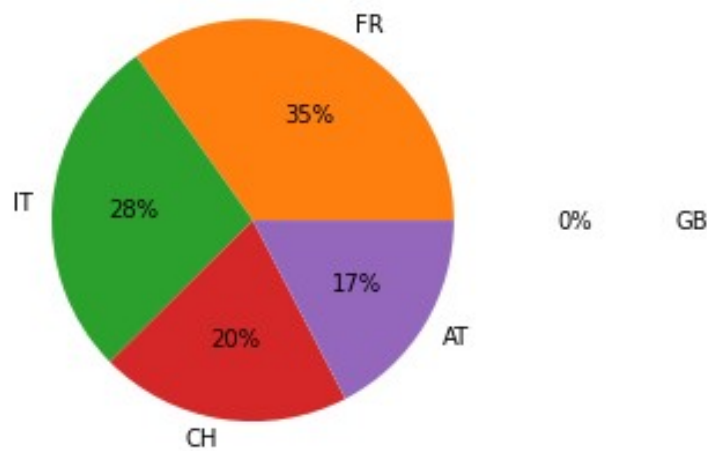
```
SELECT LIBELLECATEGORIE, SUM(COUTACHAT*QUANTITECOMMANDEE) AS CHIFFRE_AFFAIRES
FROM ARTICLE A, CATEGORIE C, DETAIL_COMMANDE DC
WHERE A.NUMCATEGORIE = C.NUMCATEGORIE
      AND A.NUMARTICLE = DC.NUMARTICLE(+)
GROUP BY C.LIBELLECATEGORIE
ORDER BY CHIFFRE_AFFAIRES DESC;
```

Ici, nous avons utilisés un diagramme circulaire pour afficher nos données car, pour ce modèle, nous disposons d'un petit nombre de donnée (6 données). Dans le cadre des chiffre d'affaires par catégorie, le diagramme circulaire permet de mettre en avant les données importante et de voir directement les chiffres les plus impactants.

Nous avons également mis la catégorie « Paret » à part car aucun de ces produits n'a été commandé.

On peut interpréter le graphique par exemple : « La catégorie Polyvalent représente 45 % des ventes de l'entreprise ».

les dépenses réalisées dans chaque pays :



Code SQL :

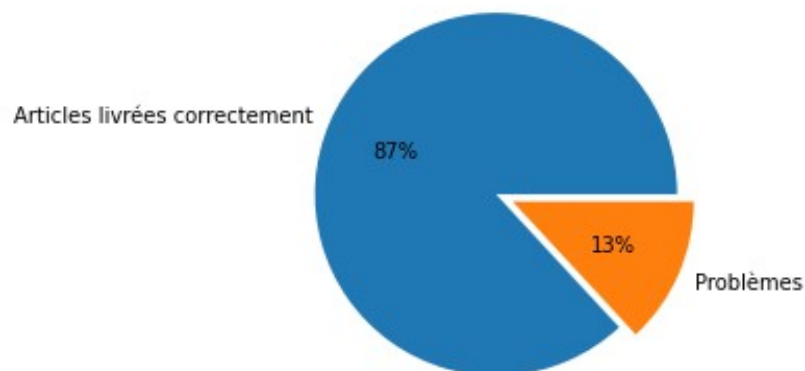
```
SELECT CL.CODEETIQUETTE, SUM(COUTACHAT*QUANTITECOMMANDEE) AS CHIFFRE_AFFAIRES
FROM ARTICLE A, DETAIL_COMMANDE DC, COMMANDE CO, CLIENT CL
WHERE A.NUMARTICLE(+) = DC.NUMARTICLE
      AND DC.NUMCOMMANDE(+) = CO.NUMCOMMANDE
      AND CO.NUMCLIENT(+) = CL.NUMCLIENT
GROUP BY CL.CODEETIQUETTE
ORDER BY CHIFFRE_AFFAIRES DESC;
```

Ici, nous avons utilisés un diagramme circulaire pour afficher nos données car, pour ce modèle, nous disposons d'un petit nombre de donnée (5 données). Dans le cadre des dépenses réalisées dans chaque pays, le diagramme circulaire permet de mettre en avant les données importante et de voir directement les chiffres les plus impactants.

Nous avons également mis le pays « GB » à part car aucun des produits n'ont été commandés dans ce pays.

On peut interpréter le graphique par exemple : « 35 % des dépenses totales ont été faites en France ».

Proportion d'article livré correctement :



Requête SQL :

```
SELECT QUANTITELIVREE, QUANTITECOMMANDEE  
FROM DETAIL_COMMANDE
```

Ici, nous avons utilisés un diagramme circulaire pour afficher nos données car, pour ce modèle, nous disposons d'un petit nombre de donnée (2 données). Dans le cadre des proportions d'articles correctement réalisés, le diagramme circulaire permet de mettre en avant les données importante et de voir directement les chiffres les plus impactants.

On peut interpréter le graphique par exemple : « 87 % des articles ont correctement été livrés ».