**1. Calcul de la marge bénéficiaire (colonne calculée de base)**

**Représentation des données**

| **ID de vente** | **Montant des ventes** | **CoûtMontant** |
| --- | --- | --- |
| 1 | 500 | 300 |
| 2 | 300 | 200 |
| 3 | 700 | 400 |

**Problématique**

Vous devez calculer le **pourcentage de marge bénéficiaire** pour chaque transaction de vente.

**Explication**

Créez une **colonne calculée** dans Power BI qui calcule la marge bénéficiaire à l'aide de la formule : [ \text{Marge bénéficiaire} = \frac{\text{Montant des ventes} - \text{Montant du coût}}{\text{Montant des ventes}} \times 100 ]

**Solution**

1. Dans le volet Champs Power BI, sélectionnez la table FactSales .
2. Ajouter une nouvelle colonne calculée :
3. Marge bénéficiaire (%) =
4. DIVISER(
5. FactSales[Montant des ventes] - FactSales[Montant du coût],
6. FactSales[Montant des ventes],
7. 0
8. ) \* 100
   * **DIVIDE** est utilisé pour une division sûre afin de gérer des montants de vente nuls.

**Résultat attendu**

| **ID de vente** | **Montant des ventes** | **CoûtMontant** | **Marge bénéficiaire (%)** |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | 500 | 300 | 40 |
| 2 | 300 | 200 | 33,33 |
| 3 | 700 | 400 | 42,86 |

**2. Ventes totales (mesure de base)**

**Représentation des données**

| **ID de vente** | **Montant des ventes** | **Région** |
| --- | --- | --- |
| 1 | 500 | Nord |
| 2 | 300 | Sud |
| 3 | 700 | Est |

**Problématique**

Vous avez besoin d’une mesure pour calculer les **ventes totales dans toutes les régions** .

**Explication**

Créez une **mesure** pour additionner le SalesAmount .

**Solution**

1. Dans le volet Champs, sélectionnez la table FactSales .
2. Ajouter une nouvelle mesure :
3. Ventes totales =
4. SOMME(FactSales[MontantVentes])

**Résultat attendu**

| **Ventes totales** |
| --- |
| 1500 |

**3. Ventes par région (mesure de base avec filtre)**

**Représentation des données**

| **ID de vente** | **Montant des ventes** | **Région** |
| --- | --- | --- |
| 1 | 500 | Nord |
| 2 | 300 | Sud |
| 3 | 700 | Est |

**Problématique**

Vous souhaitez calculer **les ventes totales pour une région spécifique (par exemple, le Nord)** .

**Explication**

Utilisez la fonction **CALCULER** pour appliquer un filtre à la mesure.

**Solution**

1. Ajouter une nouvelle mesure :
2. Ventes pour le Nord =
3. CALCULER(
4. SOMME(FactSales[MontantVentes]),
5. FactSales[Région] = "Nord"
6. )

**Résultat attendu**

| **Ventes pour le Nord** |
| --- |
| 500 |

**4. Total cumulé (mesure cumulative)**

**Représentation des données**

| **Date** | **Montant des ventes** |
| --- | --- |
| 01/01/2025 | 100 |
| 02/01/2025 | 200 |
| 03/01/2025 | 150 |
| 04/01/2025 | 250 |

**Problématique**

Vous souhaitez calculer un **total courant des ventes par date** .

**Explication**

Utilisez les fonctions **CALCULER** et **FILTRE** pour créer une mesure des ventes cumulées.

**Solution**

1. Ajouter une nouvelle mesure :
2. Ventes totales courantes =
3. CALCULER(
4. SOMME(FactSales[MontantVentes]),
5. FILTRE(
6. TOUS(FactSales[Date]),
7. FactSales[Date] <= MAX(FactSales[Date])
8. )
9. )

**Résultat attendu**

| **Date** | **Montant des ventes** | **Ventes totales courantes** |
| --- | --- | --- |
| 01/01/2025 | 100 | 100 |
| 02/01/2025 | 200 | 300 |
| 03/01/2025 | 150 | 450 |
| 04/01/2025 | 250 | 700 |

**5. Ventes moyennes par région (mesure de base avec regroupement)**

**Représentation des données**

| **Région** | **Montant des ventes** |
| --- | --- |
| Nord | 500 |
| Nord | 700 |
| Sud | 300 |
| Sud | 400 |
| Est | 600 |

**Problématique**

Vous souhaitez calculer le **montant moyen des ventes par région** .

**Explication**

Utilisez la fonction **AVERAGEX** pour calculer une moyenne sur des valeurs groupées.

**Solution**

1. Ajouter une nouvelle mesure :
2. Ventes moyennes par région =
3. MOYENNEX(
4. VALEURS(FactSales[Région]),
5. CALCULER(SOMME(FactSales[SalesAmount]))
6. )

**Résultat attendu**

| **Région** | **Ventes moyennes par région** |
| --- | --- |
| Nord | 600 |
| Sud | 350 |
| Est | 600 |

**6. Contribution aux ventes par produit (mesure en pourcentage)**

**Représentation des données**

| **ID du produit** | **Montant des ventes** |
| --- | --- |
| 101 | 500 |
| 102 | 300 |
| 103 | 200 |

**Problématique**

Vous devez calculer la contribution de chaque produit aux ventes totales en pourcentage.

**Explication**

Utilisez une **mesure** pour diviser les ventes d'un produit par les ventes totales et formatez-la sous forme de pourcentage.

**Solution**

1. Ajouter une nouvelle mesure :
2. Contribution aux ventes (%) =
3. DIVISER(
4. SOMME(FactSales[MontantVentes]),
5. CALCULER(SOMME(FactSales[SalesAmount])),
6. 0
7. ) \* 100

**Résultat attendu**

| **ID du produit** | **Montant des ventes** | **Contribution aux ventes (%)** |
| --- | --- | --- |
| 101 | 500 | 50% |
| 102 | 300 | 30% |
| 103 | 200 | 20% |

**7. Ventes depuis le début de l'année (YTD)**

**Représentation des données**

| **Date** | **Montant des ventes** |
| --- | --- |
| 01/01/2025 | 100 |
| 02/01/2025 | 200 |
| 01/02/2025 | 300 |
| 15/02/2025 | 400 |

**Problématique**

Vous devez calculer les ventes cumulées depuis le début de l’année jusqu’à la date du jour.

**Explication**

Utilisez la fonction **TOTALYTD** pour calculer les ventes cumulées depuis le début de l'année.

**Solution**

1. Ajouter une nouvelle mesure :
2. Ventes YTD =
3. TOTALEMENTTD(
4. SOMME(FactSales[MontantVentes]),
5. FactSales[Date]
6. )

**Résultat attendu**

| **Date** | **Montant des ventes** | **Ventes à ce jour** |
| --- | --- | --- |
| 01/01/2025 | 100 | 100 |
| 02/01/2025 | 200 | 300 |
| 01/02/2025 | 300 | 600 |
| 15/02/2025 | 400 | 1000 |

**8. Produit avec les ventes les plus élevées (classement)**

**Représentation des données**

| **ID du produit** | **Montant des ventes** |
| --- | --- |
| 101 | 500 |
| 102 | 700 |
| 103 | 300 |

**Problématique**

Vous souhaitez déterminer quel produit réalise les ventes les plus élevées.

**Explication**

Utilisez la fonction **RANKX** pour attribuer des rangs en fonction des ventes.

**Solution**

1. Ajouter une nouvelle colonne calculée :
2. Classement du produit =
3. RANGX(
4. TOUS(FactSales[ProductID]),
5. SOMME(FactSales[MontantVentes]),
6. ,
7. DESC
8. )
9. Filtrez le visuel pour afficher uniquement le rang 1.

**Résultat attendu**

| **ID du produit** | **Montant des ventes** | **Classement des produits** |
| --- | --- | --- |
| 102 | 700 | 1 |

**9. Pourcentage de croissance des ventes**

**Représentation des données**

| **Année** | **Montant des ventes** |
| --- | --- |
| 2024 | 1000 |
| 2025 | 1500 |

**Problématique**

Vous souhaitez calculer le pourcentage de croissance des ventes d’une année sur l’autre.

**Explication**

Utilisez les fonctions **CALCULATE** et **PREVIOUSYEAR** pour comparer les ventes de l'année en cours et de l'année précédente.

**Solution**

1. Ajouter une nouvelle mesure :
2. Croissance des ventes (%) =
3. DIVISER(
4. SOMME(FactSales[MontantVentes]) -
5. CALCULER(SOMME(FactSales[Montant des ventes]), ANNEE PRECEDENTE(FactSales[Année])),
6. CALCULER(SOMME(FactSales[Montant des ventes]), ANNEE PRECEDENTE(FactSales[Année])),
7. 0
8. ) \* 100

**Résultat attendu**

| **Année** | **Montant des ventes** | **Croissance des ventes (%)** |
| --- | --- | --- |
| 2024 | 1000 | - |
| 2025 | 1500 | 50% |

**10. Écart de ventes**

**Représentation des données**

| **Mois** | **Ventes budgétisées** | **Ventes réelles** |
| --- | --- | --- |
| Janvier | 500 | 600 |
| Février | 700 | 800 |
| Mars | 400 | 350 |

**Problématique**

Vous devez calculer l’écart entre les ventes budgétisées et les ventes réelles.

**Explication**

Utilisez une colonne calculée pour soustraire les ventes budgétisées des ventes réelles.

**Solution**

1. Ajouter une nouvelle colonne calculée :
2. Écart des ventes =
3. FactSales [Ventes réelles] - FactSales [Ventes budgétisées]
4. Ajoutez une autre colonne pour le pourcentage de variance :
5. Écart des ventes (%) =
6. DIVISER(
7. FactSales [Ventes réelles] - FactSales [Ventes budgétisées],
8. FactSales [Ventes budgétisées],
9. 0
10. ) \* 100

**Résultat attendu**

| **Mois** | **Ventes budgétisées** | **Ventes réelles** | **Variation des ventes** | **Variation des ventes (%)** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Janvier | 500 | 600 | 100 | 20% |
| Février | 700 | 800 | 100 | 14,29% |
| Mars | 400 | 350 | -50 | -12,5% |

**11. Ventes cumulées par région**

**Représentation des données**

| **Région** | **Date** | **Montant des ventes** |
| --- | --- | --- |
| Nord | 01/01/2025 | 100 |
| Nord | 02/01/2025 | 200 |
| Sud | 01/01/2025 | 150 |
| Sud | 02/01/2025 | 250 |

**Problématique**

Vous devez calculer les ventes cumulées pour chaque région au fil du temps.

**Explication**

Utilisez **CALCULER** et **FILTRER** avec le regroupement par région.

**Solution**

1. Ajouter une nouvelle mesure :
2. Ventes cumulées =
3. CALCULER(
4. SOMME(FactSales[MontantVentes]),
5. FILTRE(
6. TOUS (FactSales),
7. FactSales[Date] <= MAX(FactSales[Date]) &&
8. FactSales[Région] = MAX(FactSales[Région])
9. )
10. )

**Résultat attendu**

| **Région** | **Date** | **Montant des ventes** | **Ventes cumulées** |
| --- | --- | --- | --- |
| Nord | 01/01/2025 | 100 | 100 |
| Nord | 02/01/2025 | 200 | 300 |
| Sud | 01/01/2025 | 150 | 150 |
| Sud | 02/01/2025 | 250 | 400 |

**12. Classement dynamique des produits par ventes**

**Représentation des données**

| **ID du produit** | **Montant des ventes** |
| --- | --- |
| 101 | 500 |
| 102 | 700 |
| 103 | 300 |

**Problématique**

Vous souhaitez classer dynamiquement les produits en fonction de leurs ventes dans un rapport visuel.

**Explication**

Utilisez **RANKX** pour calculer dynamiquement le classement en fonction du filtre de rapport actuel.

**Solution**

1. Ajouter une nouvelle mesure :
2. Classement dynamique des produits =
3. RANGX(
4. TOUS SÉLECTIONNÉS(FactSales[ProductID]),
5. SOMME(FactSales[MontantVentes]),
6. ,
7. DESC
8. )

**Résultat attendu**

| **ID du produit** | **Montant des ventes** | **Classement dynamique des produits** |
| --- | --- | --- |
| 102 | 700 | 1 |
| 101 | 500 | 2 |
| 103 | 300 | 3 |

**13. Identifier la date du premier achat**

**Représentation des données**

| **ID client** | **Date** | **Montant de l'achat** |
| --- | --- | --- |
| 1 | 01/01/2025 | 100 |
| 1 | 05/01/2025 | 200 |
| 2 | 03/01/2025 | 300 |

**Problématique**

Vous devez trouver la première date d’achat pour chaque client.

**Explication**

Utilisez **CALCULATE** et **MIN** pour trouver la date la plus ancienne.

**Solution**

1. Ajouter une nouvelle mesure :
2. Date du premier achat =
3. CALCULER(
4. MIN(FactSales[Date]),
5. ALLEXCEPT(FactSales, FactSales[CustomerID])
6. )

**Résultat attendu**

| **ID client** | **Date du premier achat** |
| --- | --- |
| 1 | 01/01/2025 |
| 2 | 03/01/2025 |

**14. Ventes totales filtrées**

**Représentation des données**

| **ID du produit** | **Région** | **Montant des ventes** |
| --- | --- | --- |
| 101 | Nord | 500 |
| 102 | Sud | 300 |
| 103 | Est | 700 |

**Problématique**

Vous souhaitez calculer les ventes totales pour les régions « Nord » et « Sud » uniquement.

**Explication**

Utilisez **CALCULATE** et **FILTER** pour additionner conditionnellement les montants des ventes.

**Solution**

1. Ajouter une nouvelle mesure :
2. Ventes totales filtrées =
3. CALCULER(
4. SOMME(FactSales[MontantVentes]),
5. FactSales[Région] DANS {"Nord", "Sud"}
6. )

**Résultat attendu**

| **Ventes totales filtrées** |
| --- |
| 800 |

**15. Nombre de produits uniques vendus**

**Représentation des données**

| **ID de vente** | **ID du produit** |
| --- | --- |
| 1 | 101 |
| 2 | 102 |
| 3 | 101 |
| 4 | 103 |

**Problématique**

Vous souhaitez compter les produits uniques vendus.

**Explication**

Utilisez la fonction **DISTINCTCOUNT** pour compter les valeurs uniques dans une colonne.

**Solution**

1. Ajouter une nouvelle mesure :
2. Produits uniques vendus =
3. DISTINCTCOUNT(FactSales[ID du produit])

**Résultat attendu**

| **Produits uniques vendus** |
| --- |
| 3 |

**16. Identifiez les N meilleurs clients en fonction des ventes**

**Représentation des données**

| **ID client** | **Montant des ventes** |
| --- | --- |
| 1 | 500 |
| 2 | 300 |
| 3 | 700 |

**Problématique**

Vous souhaitez afficher uniquement les 2 meilleurs clients en fonction des ventes dans un visuel.

**Explication**

Utilisez **TOPN** pour filtrer l’ensemble de données pour les N principaux clients.

**Solution**

1. Ajouter un tableau calculé :
2. Meilleurs clients =
3. TOP(
4. 2,
5. FactSales,
6. FactSales[Montant des ventes],
7. DESC
8. )

**Résultat attendu**

| **ID client** | **Montant des ventes** |
| --- | --- |
| 3 | 700 |
| 1 | 500 |

**17. Croissance d'une année sur l'autre**

**Représentation des données**

| **Année** | **Montant des ventes** |
| --- | --- |
| 2024 | 1000 |
| 2025 | 1500 |

**Problématique**

Vous souhaitez calculer le pourcentage de croissance des ventes d’une année sur l’autre.

**Explication**

Utilisez **CALCULATE** et **SAMEPERIODLASTYEAR** .

**Solution**

1. Ajouter une nouvelle mesure :
2. Croissance annuelle (%) =
3. DIVISER(
4. SOMME(FactSales[MontantVentes]) -
5. CALCULER(SOMME(FactSales[Montant des ventes]), MÊME PÉRIODE LA LONGUE ANNÉE(FactSales[Année])),
6. CALCULER(SOMME(FactSales[Montant des ventes]), MÊME PÉRIODE LA LONGUE ANNÉE(FactSales[Année])),
7. 0
8. ) \* 100

**Résultat attendu**

| **Année** | **Croissance annuelle (%)** |
| --- | --- |
| 2025 | 50% |

**18. Ventes moyennes par jour**

**Représentation des données**

| **Date** | **Montant des ventes** |
| --- | --- |
| 01/01/2025 | 100 |
| 02/01/2025 | 200 |
| 03/01/2025 | 150 |

**Problématique**

Vous souhaitez calculer les ventes moyennes par jour.

**Explication**

Divisez les ventes totales par le nombre de dates distinctes.

**Solution**

1. Ajouter une nouvelle mesure :
2. Ventes moyennes par jour =
3. DIVISER(
4. SOMME(FactSales[MontantVentes]),
5. DISTINCTCOUNT(FactSales[Date]),
6. 0
7. )

**Résultat attendu**

| **Ventes moyennes par jour** |
| --- |
| 150 |

**19. Pourcentage du total par région**

**Représentation des données**

| **Région** | **Montant des ventes** |
| --- | --- |
| Nord | 500 |
| Sud | 300 |
| Est | 700 |

**Problématique**

Vous souhaitez calculer la contribution en pourcentage de chaque région aux ventes totales.

**Explication**

Utilisez **DIVIDE** pour calculer le pourcentage.

**Solution**

1. Ajouter une nouvelle mesure :
2. Ventes régionales (%) =
3. DIVISER(
4. SOMME(FactSales[MontantVentes]),
5. CALCULER(SOMME(FactSales[SalesAmount])),
6. 0
7. ) \* 100

**Résultat attendu**

| **Région** | **Région Ventes (%)** |
| --- | --- |
| Nord | 29,41% |
| Sud | 17,65% |
| Est | 41,18% |

**20. Classement des ventes par région**

**Représentation des données**

| **Région** | **ID du produit** | **Montant des ventes** |
| --- | --- | --- |
| Nord | 101 | 500 |
| Nord | 102 | 300 |
| Sud | 103 | 700 |

**Problématique**

Vous souhaitez classer les produits dans chaque région en fonction de leurs ventes.

**Explication**

Utilisez **RANKX** avec filtrage par région.

**Solution**

1. Ajouter une nouvelle mesure :
2. Rang par région =
3. RANGX(
4. FILTRE(TOUS(FactSales), FactSales[Région] = MAX(FactSales[Région])),
5. SOMME(FactSales[MontantVentes]),
6. ,
7. DESC
8. )

**Résultat attendu**

| **Région** | **ID du produit** | **Montant des ventes** | **Classement par région** |
| --- | --- | --- | --- |
| Nord | 101 | 500 | 1 |
| Nord | 102 | 300 | 2 |
| Sud | 103 | 700 | 1 |

**21. Calculer les ventes par trimestre**

**Représentation des données**

| **Date** | **Montant des ventes** |
| --- | --- |
| 01/01/2025 | 100 |
| 15/02/2025 | 200 |
| 10/04/2025 | 150 |
| 20/06/2025 | 250 |

**Problématique**

Vous devez calculer les ventes totales pour chaque trimestre.

**Explication**

Utilisez la fonction **TRIMESTRE** pour regrouper les données en trimestres et additionner les ventes.

**Solution**

1. Ajouter une nouvelle colonne calculée :
2. Trimestre = "Q" & TRIMESTRE(FactSales[Date])
3. Ajouter une mesure :
4. Ventes par trimestre =
5. SOMME(FactSales[MontantVentes])

**Résultat attendu**

| **Quart** | **Ventes par trimestre** |
| --- | --- |
| Q1 | 300 |
| T2 | 400 |

**22. Calculer le nombre total de commandes par client**

**Représentation des données**

| **ID client** | **ID de commande** |
| --- | --- |
| 1 | 101 |
| 1 | 102 |
| 2 | 103 |
| 3 | 104 |

**Problématique**

Vous souhaitez calculer le nombre total de commandes passées par chaque client.

**Explication**

Utilisez **COUNTROWS** et regroupez par CustomerID .

**Solution**

1. Ajouter une nouvelle mesure :
2. Total des commandes =
3. PAYS(
4. FILTRE(
5. FactSales,
6. FactSales[CustomerID] = MAX(FactSales[CustomerID])
7. )
8. )

**Résultat attendu**

| **ID client** | **Total des commandes** |
| --- | --- |
| 1 | 2 |
| 2 | 1 |
| 3 | 1 |

**23. Identifier la date du dernier achat**

**Représentation des données**

| **ID client** | **Date** | **Montant de l'achat** |
| --- | --- | --- |
| 1 | 01/01/2025 | 100 |
| 1 | 10/01/2025 | 200 |
| 2 | 05/01/2025 | 300 |

**Problématique**

Vous souhaitez connaître la dernière date d'achat pour chaque client.

**Explication**

Utilisez les fonctions **CALCULATE** et **MAX .**

**Solution**

1. Ajouter une nouvelle mesure :
2. Date du dernier achat =
3. CALCULER(
4. MAX(FactSales[Date]),
5. ALLEXCEPT(FactSales, FactSales[CustomerID])
6. )

**Résultat attendu**

| **ID client** | **Date du dernier achat** |
| --- | --- |
| 1 | 10/01/2025 |
| 2 | 05/01/2025 |

**24. Calculer le bénéfice par produit**

**Représentation des données**

| **ID du produit** | **Montant des ventes** | **CoûtMontant** |
| --- | --- | --- |
| 101 | 500 | 300 |
| 102 | 700 | 400 |

**Problématique**

Vous souhaitez calculer le bénéfice total pour chaque produit.

**Explication**

Soustrayez le coût total des ventes totales pour chaque produit.

**Solution**

1. Ajouter une nouvelle mesure :
2. Bénéfice par produit =
3. SOMME(FactSales[Montant des ventes]) - SOMME(FactSales[Montant du coût])

**Résultat attendu**

| **ID du produit** | **Bénéfice par produit** |
| --- | --- |
| 101 | 200 |
| 102 | 300 |

**25. Compter les clients actifs**

**Représentation des données**

| **ID client** | **Statut** |
| --- | --- |
| 1 | Actif |
| 2 | Inactif |
| 3 | Actif |

**Problématique**

Vous souhaitez compter le nombre de clients actifs.

**Explication**

Utilisez **COUNTROWS** et une condition de filtre.

**Solution**

1. Ajouter une nouvelle mesure :
2. Clients actifs =
3. PAYS(
4. FILTRE(FactSales, FactSales[Statut] = "Actif")
5. )

**Résultat attendu**

| **Clients actifs** |
| --- |
| 2 |

**26. Ventes moyennes par catégorie de produits**

**Représentation des données**

| **ID du produit** | **Catégorie** | **Montant des ventes** |
| --- | --- | --- |
| 101 | Électronique | 500 |
| 102 | Électronique | 300 |
| 103 | Meubles | 700 |

**Problématique**

Vous souhaitez calculer les ventes moyennes pour chaque catégorie de produits.

**Explication**

Utilisez **AVERAGEX** pour calculer les moyennes entre les catégories.

**Solution**

1. Ajouter une nouvelle mesure :
2. Ventes moyennes par catégorie =
3. MOYENNEX(
4. VALEURS(FactSales[Catégorie]),
5. CALCULER(SOMME(FactSales[SalesAmount]))
6. )

**Résultat attendu**

| **Catégorie** | **Ventes moyennes par catégorie** |
| --- | --- |
| Électronique | 400 |
| Meubles | 700 |

**27. Total des revenus et des coûts**

**Représentation des données**

| **Mois** | **Revenu** | **Coût** |
| --- | --- | --- |
| Janvier | 1000 | 700 |
| Février | 1500 | 800 |

**Problématique**

Vous souhaitez calculer le revenu total et le coût.

**Explication**

Utilisez **SUM** pour agréger les valeurs.

**Solution**

1. Ajoutez deux mesures :
2. Chiffre d'affaires total = SOMME(FactSales[Chiffre d'affaires])
3. Coût total = SOMME(FactSales[Coût])

**Résultat attendu**

| **Chiffre d'affaires total** | **Coût total** |
| --- | --- |
| 2500 | 1500 |

**28. Pourcentage du budget dépensé**

**Représentation des données**

| **Projet** | **Budget** | **Dépensé** |
| --- | --- | --- |
| UN | 5000 | 3000 |
| B | 7000 | 4000 |

**Problématique**

Vous souhaitez calculer le pourcentage du budget qui a été dépensé.

**Explication**

Utilisez **DIVIDE** pour calculer le pourcentage.

**Solution**

1. Ajouter une nouvelle mesure :
2. Budget dépensé (%) =
3. DIVISER(
4. SOMME(FactSales[Dépensé]),
5. SOMME(FactSales[Budget]),
6. 0
7. ) \* 100

**Résultat attendu**

| **Projet** | **Budget dépensé (%)** |
| --- | --- |
| UN | 60% |
| B | 57,14% |

**29. Calculer le temps moyen entre les achats**

**Représentation des données**

| **ID client** | **Date** |
| --- | --- |
| 1 | 01/01/2025 |
| 1 | 10/01/2025 |
| 2 | 05/01/2025 |

**Problématique**

Vous souhaitez calculer le temps moyen (en jours) entre les achats pour chaque client.

**Explication**

Utilisez **DATEDIFF** et **AVERAGEX** pour calculer le décalage horaire.

**Solution**

1. Ajouter une colonne calculée :
2. Jours entre les achats =
3. DATEDIFF(
4. ANTÉRIEUR(FactSales[Date]),
5. FactSales[Date],
6. JOUR
7. )
8. Ajouter une mesure pour la moyenne :
9. Nombre moyen de jours entre les achats =
10. MOYENNEX(
11. FactSales,
12. FactSales[Nombre de jours entre les achats]
13. )

**Résultat attendu**

| **ID client** | **Nombre moyen de jours entre les achats** |
| --- | --- |
| 1 | 9 |
| 2 | N / A |

**30. Comparaison des ventes et des objectifs**

**Représentation des données**

| **ID du produit** | **Ventes** | **Cible** |
| --- | --- | --- |
| 101 | 500 | 600 |
| 102 | 800 | 700 |

**Problématique**

Vous souhaitez comparer les ventes réelles à l’objectif.

**Explication**

Utilisez une mesure pour calculer la variance et si l’objectif a été atteint.

**Solution**

1. Ajoutez deux mesures :
2. Écart des ventes =
3. SOMME(FactSales[Ventes]) - SOMME(FactSales[Cible])
4. Objectif atteint =
5. SI(
6. SOMME(FactSales[Ventes]) >= SOMME(FactSales[Cible]),
7. "Oui",
8. "Non"
9. )

**Résultat attendu**

| **ID du produit** | **Variation des ventes** | **Objectif atteint** |
| --- | --- | --- |
| 101 | -100 | Non |
| 102 | 100 | Oui |