

Analyse Power BI

Prestations de Services (Janvier 2023 – Mars 2024)

Réalisée le 10 Juillet 2025

Bernard MUTUALA Nkota

Analyste de données Junior

<u>Tél.</u>: + 243 812 598 453; +243 991 435 462

E-Mail: bernardmutualankota@gmail.com

<u>Localisation</u>: Kinshasa, RDC <u>LinkedIn</u>: Bernard Mutuala

Lien: (https://www.linkedin.com/in/bernard-mutuala-4335632a3)

<u>GitHub</u>: bernardmutuala

Lien: (https://github.com/bernardmutuala)

1. Objectif du projet

Ce projet a pour but d'analyser les prestations de services d'une entreprise à travers les devis, les factures, les paiements et les modes de règlement.

Un tableau de bord interactif Power BI permet d'obtenir une vision claire des performances commerciales, du comportement des clients et du suivi des règlements.

Objectif complémentaire : Identifier les points d'amélioration dans la gestion actuelle des devis, factures et paiements afin d'optimiser les processus, réduire les retards de règlement et orienter les stratégies commerciales.

2. Données utilisées

Les données sont issues d'une base PostgreSQL, simulant un système de gestion de prestations.

Elles incluent:

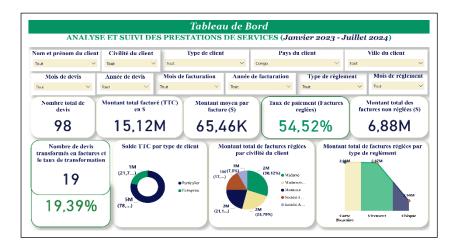
Informations sur les devis, factures, types de clients et civilité, modes de paiement et dates de règlement

3. Outils & Technologies

- ✓ PostgreSQL (Requêtes SQL)
- ✓ Power BI Desktop (nettoyage et structuration via Power Query)
- ✓ Power BI Desktop (création du tableau de bord)
- ✓ DAX (formules pour indicateurs dynamiques)

4. Description du tableau de bord

Page 1 : Vue globale des indicateurs

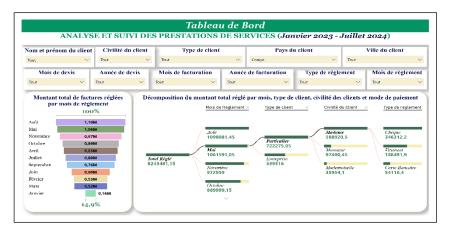


Description:

<u>KPI</u>: Nombre total de devis, Nombre total de devis facturés, Taux de transformation, Montant total facturé TTC, Montant total non réglé, Nombre de factures réglées, Taux de paiement.

<u>Autres Visuels</u>: Solde facturé TTC par type de client, Répartition des règlements par civilité, Répartition du montant total de factures par type de règlement.

Page 2 : Analyse avancée des règlements



Description:

- ✓ Entonnoir du montant réglé par mois de règlement ;
- ✓ Arborescence de décomposition du total réglé (par mois, type de client, civilité, mode de règlement)

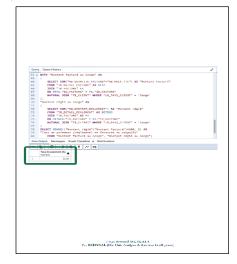
4. Requêtes SQL (Donnant les mêmes résultats que ceux issus de Power BI)



Nombre total de devis, Nombre total de devis transformés en factures et le taux de transformation.



Montant total facturé, Montant moyen facturé et le montant facturé non réglé.



Taux de paiement de facture

5. Résultats clés et actions associées

1. Comparaison des clients par pays (RDC vs Zimbabwe)

Constat:

- ✓ **RDC**: 19 devis sur 98 transformés (19,39 %) mais excellent taux de paiement (54,52 %).
- ✓ **Zimbabwe**: 5 devis sur **21** transformés (**23,81** %) mais taux de paiement inférieur (**44,30** %).

Malgré un taux de transformation plus faible, les clients de la RDC sont plus fiables dans leurs paiements.

Action:

Mettre en place une stratégie différenciée :

- ✓ Cibler la RDC avec des offres plus nombreuses pour capitaliser sur la fiabilité des paiements.
- ✓ Au Zimbabwe, améliorer le suivi post-facturation (relances, options de paiement flexibles).

2. Analyse globale des paiements par civilité

Constat:

- ✓ **49,86** % du montant total facturé réglé.
- ✓ Dames mariées : 29,03 % du total des paiements.
- ✓ Messieurs : **26,97** %.

Légère avance des femmes mariées, possiblement plus rigoureuses dans les règlements.

Action:

✓ Concevoir des campagnes de fidélisation ciblées vers le segment féminin marié (programmes de récompense, offres exclusives) tout en analysant les leviers pour améliorer la régularité des paiements masculins.

3. Le mois de mai : pic remarquable dans les paiements

Constat:

- ✓ **Mai**: mois le plus performant en paiements.
- ✓ Particuliers : 83,42 % du montant total réglé.
- ✓ **Entreprises** : légère hausse (+12 % par rapport à leur moyenne).

Forte implication des particuliers dans le règlement de leurs factures.

Action:

Planifier des offres commerciales ciblées sur les particuliers avant mai (réductions, facilités de paiement) pour reproduire ce pic sur d'autres mois, et analyser comment reproduire cette dynamique auprès des entreprises.