



---

# DOS TRADE

---

**Projet Business Intelligence**



**Réalisateur et PDG DOS TRADE**

**DOSSOU Borice**

**Enseignant**

**Salim Lardjane**

2023-2024

## Rapport de Projet BI

### I- Introduction

Ce rapport présente mon projet d'entreprise visant à exploiter les données fournies pour améliorer les opérations et les performances globales de mon entreprise. Les données disponibles comprennent les colonnes suivantes : Magasin, Ville, Région, Client, Date de commande, Article, Quantité, Prix, Chiffre d'affaires, Bénéfice. La base de mon travail est une base mise à disposition par un youtubeur pour faire un tableau de bord. Ce travail a été réalisé avec le logiciel **Power BI**.

### DOS TRADE

DOS Trade, une PME comptant 10 employés et 525 clients répartis dans 5 magasins, opère dans le secteur du commerce de détail. L'entreprise vise à améliorer la rentabilité et la croissance de l'entreprise en optimisant l'efficacité opérationnelle, en renforçant la fidélisation client. Chaque transaction commerciale représente une instance du processus, soulignant l'importance de l'analyse des données empiriques. Nous disposons d'un département analytique qui a à son niveau un data analyste qui analyse les données des commandes de manière efficace.

**Le modèle commercial** repose sur la vente au détail de produits dans plusieurs magasins répartis dans différentes régions. L'entreprise vise à maximiser le chiffre d'affaires et les bénéfices en répondant aux besoins des clients et en optimisant les opérations.

**Scénario BI envisagé est le scénario 1.** BI séparée du management stratégique, mais les résultats de l'analyse peuvent être utilisés pour mettre au point une nouvelle stratégie de la gestion des ventes dans chaque magasin. La Business Intelligence joue un **rôle central** en fournissant des analyses approfondies et en temps réel des données opérationnelles. Grâce à la BI, l'entreprise peut surveiller les performances des magasins, identifier les tendances du marché, optimiser les processus métier, et personnaliser l'expérience client. Les rapports et tableaux de bord générés par la BI guident les décideurs dans leurs choix stratégiques, en les aidant à prendre des décisions éclairées pour stimuler la croissance et la rentabilité de l'entreprise.

**Analyse des performances et prise de décision :** Ce **processus** consiste à collecter, consolider et analyser les données relatives aux ventes, aux marges bénéficiaires, et aux KPIs. Les rapports générés permettent aux décideurs de suivre les performances des magasins, d'identifier les tendances et les opportunités, et de prendre des décisions stratégiques éclairées pour optimiser les opérations et maximiser la rentabilité.

**Gestion de la relation client et marketing :** Ce **processus** vise à collecter des données sur les clients, à les analyser pour segmenter la clientèle et à développer des stratégies marketing ciblées. Il inclut également la mise en œuvre de programmes de fidélisation, la gestion des retours et réclamations, ainsi que la communication avec les clients via

différents canaux (physique, digital, réseaux sociaux) pour renforcer la relation client et favoriser la rétention.

En termes de **Perspective**, on considère les trois possibles mais pour les informations actuelles on met l'accent sur la **perspective production**. Le responsable du processus est l'entreprise en rapport avec le département **marketing et financier**, les sujets du processus sont les clients des magasins et les acteurs sont le personnel de l'entreprise.

En termes de vue, on envisage la vue par événement et transversale.

**L'objectif analytique** est d'analyser la performance des magasins, produit et faire une segmentation de la clientèle. Il s'agit de l'objectif descriptif.

Les KPI considérés sont les suivants :

- Chiffre d'affaires par magasin,
- Bénéfice par magasin,
- Statut client
- Achat des différents produits.

Pour ces KPIs plusieurs **facteurs influents** sont à considérer tels que l'emplacement du magasin, les événements saisonniers, la concurrence locale, les coûts d'exploitation, les tendances de consommation, les prix et promotions. Comprendre ces facteurs va nous permettre de mieux appréhender les dynamiques du marché et de prendre des décisions stratégiques plus éclairées pour optimiser nos performances et maximiser la rentabilité.

**Evaluation des données** : Nous avons défini les statuts des clients sur la base du chiffre d'affaires. Les montants sont en euro.

High:  $CA > 2830$

Medium:  $1415 \leq CA \leq 2830$

Low:  $CA < 1415$

**Source de données** : <https://bit.ly/2TMIEto> ( veuillez copier et coller le lien dans la barre d'adresse de votre navigateur, puis cliquez sur ENTER.)

**Lien du tableau de bord Power BI** :

[https://app.powerbi.com/links/ilrYCVSOOW?ctid=2fbd12a9-cbb9-49a2-9612-7af4096a6529&pbi\\_source=linkShare](https://app.powerbi.com/links/ilrYCVSOOW?ctid=2fbd12a9-cbb9-49a2-9612-7af4096a6529&pbi_source=linkShare)