



## Chiffres clés – Fashion-Insta (2024)

- **Chiffre d'affaires global (CA) :** 10,4 millions d'euros
- **Nombre de magasins physiques :** 11
- **Nombre de visiteurs du site e-commerce (annuel) :** 950 000 visiteurs uniques
- **CA physique (11 magasins) :** 5,2 M €
- **CA e-commerce :** 5,2 M €
- **CA moyen par magasin :** ~472 000 € / an



## Répartition du chiffre d'affaires par catégorie de produit

Catégorie	Exemples	CA annuel estimé	Part du CA	Nombre de références uniques vendues
Pantalons & jeans	Jeans slim, larges, pantalons tailleurs	2,800,000 €	27 %	120
Chemises & blouses	Chemises formelles, blouses à motifs	2,000,000 €	19 %	65
Vestes & manteaux	Blazers, trenchs, manteaux longs	1,600,000 €	15 %	90
T-shirts & tops	T-shirts unis, imprimés, manches longues	1,100,000 €	10.5 %	200
Robes & jupes	Robes mi-longues, jupes plissées	900,000 €	8.5 %	75

Costumes & tailleurs	Costumes homme, tailleurs femme	700,000 €	6.5 %	40
Accessoires	Sacs, ceintures, bijoux fantaisie	600,000 €	5.8 %	150
Chaussures	Sneakers, bottines, sandales	400,000 €	3.8 %	100
Lingerie	Ensembles basiques, bodys simples	300,000 €	3.9 %	35

## Styles de vêtements proposés

- **Essentiel urbain** : vêtements polyvalents pour ville et bureau (pantalons, blouses, vestes).
- **Casual chic** : tenues confortables mais élégantes (tops, jeans stylisés).
- **Professionnel moderne** : costumes légers, chemises ajustées, tailleurs femme.
- **Streetwear** : t-shirts graphiques, pièces oversize.
- **Bohème féminin** : robes fluides, imprimés discrets, couleurs naturelles.

## Données disponibles

Pour chaque référence produit vendue par Fashion-insta, nous avons plusieurs images (plusieurs angles, portés ou non), une description sommaire, le prix de vente et des tags concernant le style de vêtement. Toutefois, ces données ne sont pas centralisées à date dans un seul système d'information.

L'équipe Data Engineering doit encore croiser plusieurs sources pour tout analyser. Les chiffres plus haut ont nécessité 3 jours-homme de Data Engineer pour extraire toutes les données sur les références.

## Expression des besoins métiers

Alicia a animé un atelier avec les métiers afin de mieux recenser les attendus de cette application. Cet atelier a fait ressortir les besoins suivants :

- L'utilisateur doit posséder un compte nominatif pour pouvoir utiliser l'outil de recommandation.
- L'utilisateur doit pouvoir accéder à un outil de recommandation de vêtements basé sur les vêtements qu'il possède déjà dans sa garde-robe :
  - L'utilisateur doit pouvoir se prendre en photo, et constituer et gérer dans l'application une collection de ses photos avec différents vêtements.
  - L'algorithme doit pouvoir à partir des photos stockées de l'utilisateur proposer des vêtements correspondants à ses goûts.
  - L'application doit pouvoir afficher sur une photo de l'utilisateur le vêtement proposé, afin qu'il puisse juger et décider.
  - L'utilisateur doit pouvoir changer la couleur et éventuellement le style du vêtement recommandé (ex : T-shirt manches courtes ou longues).
- L'utilisateur doit pouvoir accéder à un outil de recommandation basé sur ses préférences de style ou les tendances du moment :
  - L'utilisateur doit pouvoir définir ses styles préférés parmi ceux proposés par l'application.
  - L'utilisateur doit pouvoir référencer ses marques préférées parmi celles vendues par le groupe Fashion-Insta.
  - L'utilisateur doit pouvoir référencer les blogs, sites, de conseil, d'influenceur(seuses), de tendances.
  - L'algorithme doit pouvoir proposer des vêtements à partir des préférences de l'utilisateur (styles, marques, blogs, ...).
- L'utilisateur doit aussi pouvoir laisser un avis sur la pertinence des propositions de vêtements qui lui sont faites.
- L'utilisateur doit pouvoir gérer ses données personnelles dans le cadre du RGPD :
  - Gérer la désinscription au service de recommandation.
  - Accéder à la modification et suppression des données personnelles.
  - Gérer la durée de conservation de ses données personnelles.

- L'application doit pouvoir réaliser une purge automatique des données personnelles au bout d'un délai maximum fixé sans activité de l'utilisateur.

Suite à une étude de marché :

- L'équipe Marketing estime que l'application mobile augmentera de 14% le CA Web sur 24 mois, comme l'application renverra vers le site web pour les achats.
- La pub autour de notre nouvelle application devrait aussi attirer des nouveaux clients. La même étude estime une augmentation du CA en magasin de 4 % sur 24 mois.
- À terme, nous estimons avoir 400k utilisateurs qui se servent de l'application mobile au moins une fois par an, dont quelques dizaines de milliers qui seraient particulièrement actifs.