

KPI Book (Synthèse) — BI Retail Omnicanal

OMNI RETAIL CO (entreprise fictive)

Portfolio L3 MIAGE

19 décembre 2025

Contexte : Pilotage d'une activité retail omnicanale (Online + Magasins) via un modèle en étoile.

Formats : € (2 déc.) % (1 déc.) Nombre (entier)

KPI	Unité	Définition	DAX (résumé)
Chiffre d'Affaires (CA)	€	Somme des ventes sur la période.	SUM(fact_sales[revenue])
Nombre de commandes	N	Commandes distinctes sur la période.	DISTINCTCOUNT(fact_sales[order_id])
Unités vendues	N	Quantité totale vendue.	SUM(fact_sales[quantity])
Panier moyen (AOV)	€	Montant moyen par commande.	DIVIDE([CA],[Nb Commandes])
Prix moyen par unité	€	CA rapporté aux unités vendues.	DIVIDE([CA],[Unités vendues])
CA Online	€	Chiffre d'affaires du canal Online.	CALCULATE([CA], dim_channel[channel]="Online")
CA Store	€	Chiffre d'affaires du canal Magasin.	CALCULATE([CA], dim_channel[channel]="Store")
Part Online	%	Part du CA générée en ligne.	DIVIDE([CA Online],[CA])
CA YTD	€	CA cumulé depuis le début de l'année.	TOTALYTD([CA], dim_date[date])
CA LY	€	CA sur la même période l'année précédente.	CALCULATE([CA], SAMEPERIODLASTYEAR(dim_date[date]))
Croissance YoY	%	Variation du CA vs N-1.	DIVIDE([CA]-[CA LY],[CA LY])
Croissance MoM	%	Variation du CA vs mois précédent.	MoM Growth
Clients actifs	N	Clients ayant effectué au moins une commande sur la période.	DISTINCTCOUNT(fact_sales[customer_id])
Nouveaux clients	N	Clients dont la première commande a lieu sur la période analysée.	First purchase date in period
Taux de nouveaux clients	%	Part des nouveaux clients parmi les clients actifs.	DIVIDE([Nouveaux clients],[Clients actifs])
CA par client (ARPC)	€	Chiffre d'affaires moyen par client actif.	DIVIDE([CA],[Clients actifs])

Pré-requis :

- Table `dim_date` marquée comme table de dates.
- Relations actives entre `fact_sales` et dimensions (date, client, canal).