**Analyse générale pour l’entreprise Paul et Martin :**

* Rechercher des informations sur un client avec une macro Filtre
* Historique des ventes (Factures) avec une macro Filtre
* Rechercher un client en tapant son code dans une cellule avec une macro Filtre
* Afficher les factures de +100, -100, entre 100 et 1000 pour un client
* Taux de rétention client
* Montant moyen d’une facture
* Taux de conversion d’un devis en facture
* Combien un client rapporte-t-il en moyenne ?
* Prévision sur le CA si le nombre de clients augmente 5, 10, 15%
* **Afficher le nb de clients et le nombre de prospects**

**Analyse géographique des clients :**

* Carte de France interactive avec différentes couleurs pour chaque région et indicateurs tq Somme des Ventes par région, nb de clients par région, et rang pour classer la « meilleure » région
* Petite carte pour chaque région montrant les différents départements, % des catégories si possibles, nb de clients…
* Tableau avec les données importantes à disposer sur les cartes

**Analyse temporelle des clients :**

* Meilleur et pire mois de l’année pour vérifier s’il y a une saisonnalité
* Top des ventes et top des clients (Top 5 ?) mensuel, trimestriel, semestriel et par an
* Graphiques montrant l’évolution des ventes pour chaque année, chaque région….

**Analyse sectorielle des clients :**

* Répartition sectorielle des ventes
* Répartition du chiffre d’affaire par secteur
* Nombre de clients par secteur
* Possibilité de rajouter des mots clés
* Evolution du nombre d’organisation dans un secteur dans le temps (si on arrive à placer plus d’orga dans une catégorie)
* Facture moyenne par secteur
* Taux de répartition des org dans les différents secteurs (si on arrive à en trouver plus)
* Analyse statistiques sur les 100 premiers clients en termes de CA

**Analyse exclusive de Prisme Technologies (axe 1/2/3/4) :**

* Palmarès des ventes
* **Facture moyenne**
* **Nombre de factures et nombre de devis**
* Evolution des ventes en 2016, 2017 et 2018 (Graphiques)
* Meilleur et pire pour chaque année
* **Impact sur le chiffre d’affaire total si le nombre de factures de Prisme augmentait de 5, 10, 15 %**