**IA**

DataSet Client : L’ensemble des clients, soit 10 107 observations, avec leur secteur d’activité, leur secteur commercial, et la date de création du client en base.

* Code client sur 5 chiffres (identifiant unique)
* Date création de la fiche client
* Secteur Commercial (code du secteur commercial)
* Secteur Activité
  + - CIN = Cintreur
    - Divers = Divers
    - EG = Entreprise Générale
    - ENT = Entreprise Générale
    - FAB = Fabricant
    - FAB-IND = Fabricant Industriel
    - FAB-POS = Fabricant Poseur
    - FEN = Fenêtrier Poseur
    - FP = Fenêtrier Poseur
    - GSB = Grande distribution
    - N = négociant
    - 0 = Par défaut (non renseigné)
* CliN1 Client hiérarchique niveau N+1 (groupe auquel le client appartient)
* CliN2 Client hiérarchique niveau N+2 (groupe auquel le client appartient)

DataSet Entete : L’ensemble des devis et commandes sur 4 ans, soit 73 993 observations.

* Numéro de commande ou Devis
* Type :
  + - C = Commande
    - D = Devis
* Code client sur 5 chiffres (identifiant unique)
* Date de création de la commande ou du devis
* Gestionnaire (matériau)
* CA HT
* Transformation = Si la commande provient d’un devis ou si le devis a donné lieu à une commande

DataSet Ligne : Cela équivaut au DataSet Entete mais avec la vision des lignes par commandes, sur 4 ans. Soit 133 759 observations.

* Numéro de commande ou Devis
* Numéro de ligne
* Quantité commandée
* Type :
  + - C = Commande
    - D = Devis
* Code client sur 5 chiffres (identifiant unique)
* Date création de la ligne
* Gestionnaire (matériau)
* Type de menuiserie
  + - ACC00000 = Accessoire
    - COULI = Coulissant
    - DiversALU = Divers
    - DiversPVC = Divers
    - DiversBois = Divers
    - DL = Demi-Lune
    - HO = Houteau
    - FE = Fenêtre
    - MENREPLI = Porte repliable
    - ODB = Œil de Bœuf
    - PF = Porte-fenêtre
    - PR = Porte Résidentielle
    - PT = Porte Technique
* Ouverture = Famille d’ouverture
  + - OF = Ouvrant à la française
    - OC = Ouvrant composé
    - BAS = Basculant
    - FX = Fixe (pas d’ouverture)
    - ? =
* Nb Zone = Nombre de zones sur le châssis
* CA HT
* Transformation = Si la commande provient d’un devis ou si le devis a donné lieu à une commande

**Use case :**

Clustering :

* Quels sont les clients qui demandent beaucoup de devis mais qui commandent peu ou pas ?
  + Contact prévu par un commercial pour comprendre pourquoi
* Même question mais en zoomant par matériau
  + Contact prévu par un commercial pour comprendre pourquoi et agir plus finement avec des arguments commerciaux liés au matériau
* Quels sont les clients qui demandent des devis et qui commandent des Repliables, quel est leur taux de transformation ? taux de transformation = % nb de cdes / nb de devis
  + La repliable étant un des derniers produits lancés
* Quels sont les clients qui commandaient en PVC et qui commandent de moins en moins => but : trouver les clients ayant peut-être sollicité la concurrence
* Quels sont les clients qui ont un % de commandes PVC très inférieur à leur % de commandes total
* Quelle est l’évolution des commandes en nb de zones par matériau ?
  + On suppose qu’il y a 4 ans on avait plus de commandes avec des chassis 1 zone en proportion
* Fréquence de commande ? (Entre 3 et 5 clusters)
* CA généré, avec un zoom sur les matériaux (Entre 3 et 5 clusters)

Forecast :

Quelle est l’évolution des produits commandés ? Mixte de produits ?