



## SPECIFICATION DES BESOINS



Figure 1 : Dashboard Sales M3 .....	2
Figure 2 : nombre des stations .....	2
Figure 3 : Efficacité de réseau .....	3
Figure 4 : Canal de vente .....	3
Figure 5 : Vente annuelle par produit .....	3
Figure 6 : Vente par région .....	4
Figure 7 : Volumes PBL M3 .....	4
Figure 8 : REALISATION VS BUDGET .....	5
Figure 9 : Sales Analysis M3 .....	5
Figure 10 : Vente mensuelle .....	6
Figure 11 : Vente mois dernier .....	6
Figure 12 : Côte d'évolution .....	7
Figure 13 : Vente mensuelle pour l'année dernière .....	7
Figure 14 : Côte mensuelle pour l'an dernier .....	7
Figure 15 : Ventes réalisées annuelle .....	8
Figure 16 : Vente de l'année précédente .....	8
Figure 17 : pourcentage d'évolution des ventes annuelles .....	9
Figure 18 : Objectif fixé pour les ventes .....	9
Figure 19 : Côte d'acquisition de l'objectif .....	10
Figure 20 : Indicateur en icône .....	10
Figure 21 : Pourcentage des ventes annuelles .....	11
Figure 22 : Vente des réseaux par produit .....	11

## BESOINS FONCTIONNELS :

L'outil Tableau doit produire des Dashboard dynamique, son rôle principal est de faciliter la visualisation des données, les analyser et fournir les bonnes informations pour que les décideurs rédigent leurs plan d'action.

### Dashboard d'accueil : SALES M3

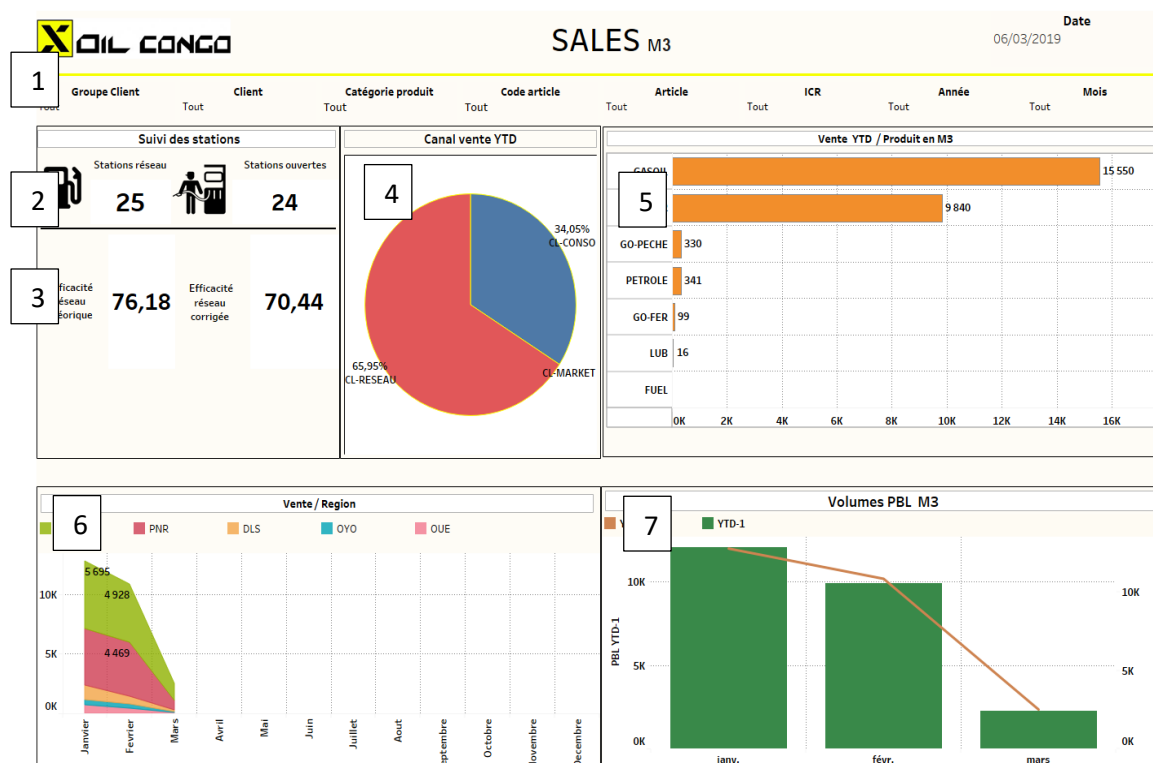


Figure 1 : Dashboard Sales M3

#### 1. Les rapport demandés pour les Ventes :

- 1 Le Dashboard est composé des filtres : par Client, par groupe de client, par catégorie produit, par code article, par article, par ICR, par Année, par Mois ou par Date.

#### 2 Suivi des stations :

Des KPIs simples possèdent des informations générales sur le nombre des stations de réseau et le nombre des stations ouvertes.



Figure 2 : nombre des stations



### 3 Efficacité réseau théorique

**Définition** : Efficacité de le réseau théorique

**Type de KPI** : KPI Simple

### 3 Efficacité réseau corrigé

**Définition** : Efficacité de le réseau corrigé

**Type de KPI** : KPI Simple

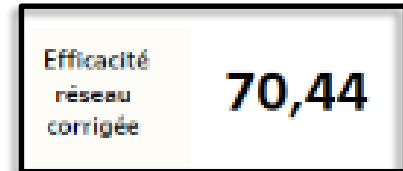
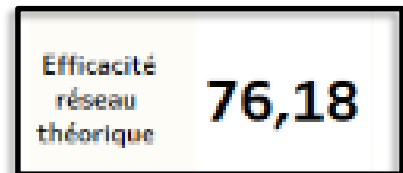


Figure 3 : Efficacité de réseau

### 4 Canal de Vente YTD

<b>Définition</b>	Canal de Vente YTD
<b>Tables</b>	<Vente> <Temps.YTD>
<b>Formule de calcul</b>	$\text{cl\_Market} = \text{cl-reseau} + \text{cl-conso} = 100\%$
<b>Période</b>	<YTD> = année courante
<b>Type de graphe</b>	Diagramme Camembert

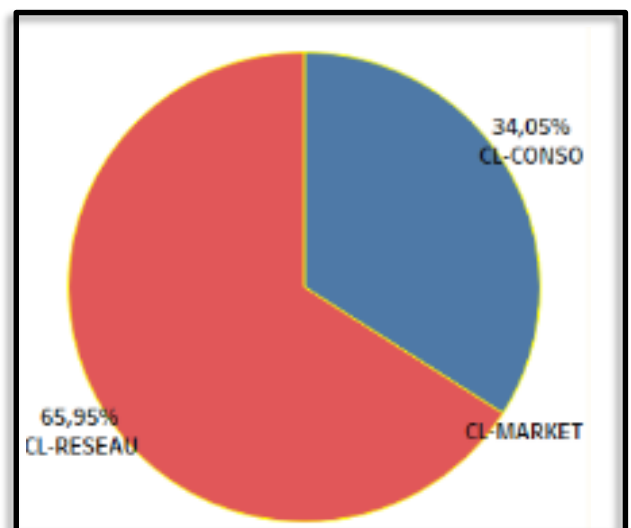


Figure 4 : Canal de vente

### 5 Vente YTD / Produit en M3

<b>Définition</b>	visualiser la somme des ventes pour chaque produit
<b>Tables</b>	<Vente> <Produit>
<b>Formule de calcul</b>	$\text{SUM}([\text{vente}].[\text{produit}])$
<b>Période</b>	<YTD> = année courante
<b>Type de graphe</b>	Diagramme à barre

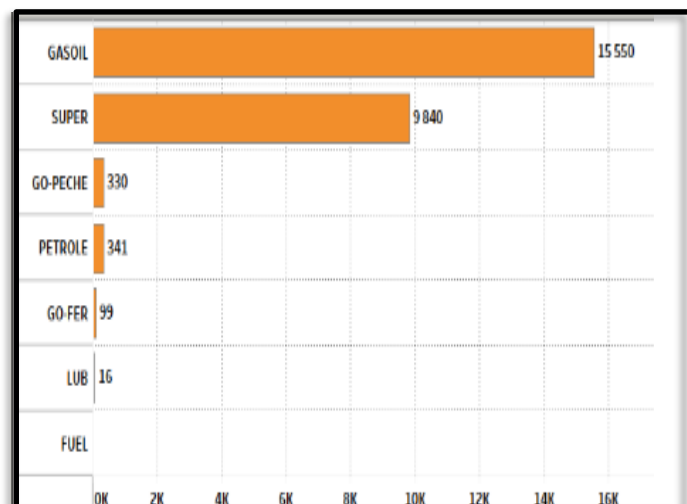


Figure 5 : Vente annuelle par produit

6

## Vente / Région

<b>Définition</b>	Visualiser toutes les Ventes par région pour une période de temps
<b>Tables</b>	<Vente><Region> <Temps.YTD>
<b>Formule de calcul</b>	SUM([Vente].[region])
<b>Période</b>	<YTD> = année courante
<b>Type de graphe</b>	Histogramme empilé

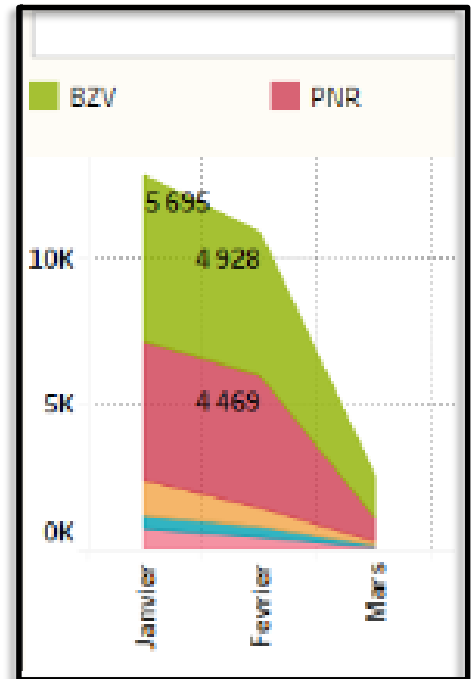


Figure 6 : Vente par région

7

## Volumes PBL M3

<b>Définition</b>	Visualiser toutes les Ventes par région pour une période de temps
<b>Tables</b>	<Vente><Region> <Temps.YTD>
<b>Formule de calcul</b>	SUM([Vente].[region])
<b>Période</b>	<YTD> = année courante
<b>Type Graphe</b>	Histogramme empilé

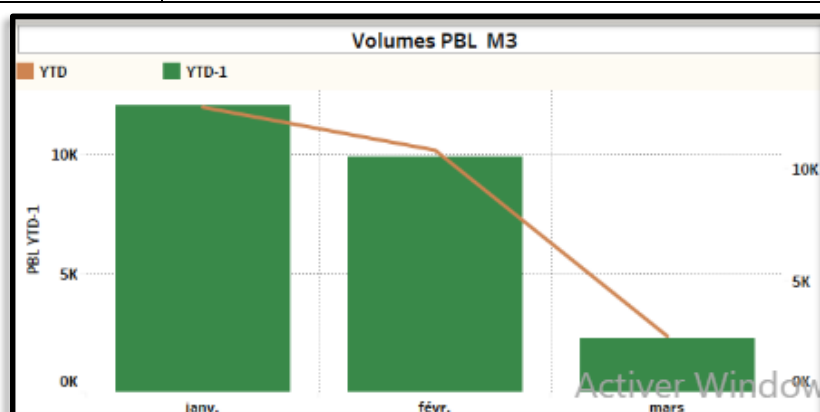


Figure 7 : Volumes PBL M3



- Filtres : par Client, par groupe de client, par catégorie produit, par code article, par article, par ICR, par Année, par Mois ou par Date.

# 1 Vente mensuelle

<b>Définition</b>	Somme des ventes par catégorie Réseau pour le mois courant
<b>Tables</b>	<Vente><Réseau XOIL><Hors Réseau>
<b>Formule de calcul</b>	SUM([Vente].[reseau])
<b>Période</b>	<MTD> = mois courant
<b>Type de graphe</b>	Tableau

	MTD
Réseau X-OIL	1 714
Hors Réseau X-OIL	741
Total X-OIL	2 455

Figure 10 : Vente mensuelle

<b>Définition</b>	Somme des ventes par catégorie Réseau pour le mois précédent
<b>Tables</b>	<Vente><Réseau XOIL><Hors Réseau>
<b>Formule de calcul</b>	SUM([Vente].[reseau])
<b>Période</b>	<MTD-1> = mois précédent
<b>Type de graphe</b>	Tableau

	MTD-1
Réseau X-OIL	1 342
Hors Réseau X-OIL	666
Total X-OIL	2 008

Figure 11 : Vente mois dernier

2

## L'évolution par rapport MTD-1

<b>Définition</b>	Côte d'évolution des vente de MTD par rapport MTD -1 ( $\pm$ )
<b>Tables</b>	<Vente><Réseau XOIL><Hors Réseau>
<b>Formule de calcul</b>	SUM([Vente].[réseau])
<b>Période</b>	<MTD> & <MTD-1>
<b>Type de graphe</b>	Tableau

	MTD vs MTD-1
Réseau X-OIL	27,73%
Hors Réseau X-OIL	11,24%
Total X-OIL	22,26%

Figure 12 : Côte d'évolution

3

## Les ventes réalisées mensuelle de l'année précédente

<b>Définition</b>	Somme des ventes de même mois de l'année précédente
<b>Tables</b>	<Vente><Réseau XOIL><Hors Réseau>
<b>Formule de calcul</b>	SUM([Vente].[réseau])
<b>Période</b>	<MTD Y-1>
<b>Type de graphe</b>	Tableau

	MTD Y-1
Réseau X-OIL	1 368
Hors Réseau X-OIL	850
Total X-OIL	2 219

Figure 13 : Vente mensuelle pour l'année dernière

4

## L'évolution des ventes par rapport le mois de l'année précédente

	MTD vs MTD Y-1
Réseau X-OIL	25,25%
Hors Réseau X-OIL	-12,85%
Total X-OIL	10,65%

Figure 14 : Côte mensuelle pour l'an dernier



<b>Définition</b>	Pourcentage d'évolution des vente de MTD par rapport MTD Y-1 ( $\pm$ )
<b>Tables</b>	<Vente><Réseau XOIL><Hors Réseau>
<b>Formule de calcul</b>	SUM([Vente].[réseau])
<b>Période</b>	<MTD Y-1> && <MTD>
<b>Type de graphe</b>	Tableau

5

## Les ventes réalisées annuellement

<b>Définition</b>	Somme des vente de l'année courante
<b>Tables</b>	<Vente><Réseau XOIL><Hors Réseau>
<b>Formule de calcul</b>	SUM([Vente].[réseau])
<b>Période</b>	<YTD>
<b>Type graphe</b>	Tableau

	YTD
Réseau X-OIL	17 266
Hors Réseau X-OIL	8 464
Total X-OIL	25 730

Figure 15 : Ventes réalisées annuelle

<b>Définition</b>	Somme des vente de l'année précédente
<b>Tables</b>	<Vente><Réseau XOIL><Hors Réseau>
<b>Formule de calcul</b>	SUM([Vente].[réseau])
<b>Période</b>	<YTD-1>
<b>Type graphe</b>	Tableau

	YTD-1
Réseau X-OIL	13 390
Hors Réseau X-OIL	10 459
Total X-OIL	23 849

Figure 16 : Vente de l'année précédente

6

## L'évolution des ventes d'annuelle par rapport l'année précédente

<b>Définition</b>	Pourcentage d'évolution des vente annuelle par rapport l'année précédente ( $\pm$ )
<b>Tables</b>	<Vente><Réseau XOIL><Hors Réseau>
<b>Formule de calcul</b>	SUM([Vente].[réseau])
<b>Période</b>	<YTD-1> && <YTD>
<b>Type graphe</b>	Tableau

	YTD vs YTD-1
Réseau X-OIL	28,95%
Hors Réseau X-OIL	-19,08%
Total X-OIL	7,89%

Figure 17 : pourcentage d'évolution des ventes annuelles

7

## Les objectives réalisées

	MTD	OBJ
Réseau X-OIL	1 714	104 799
Ventes confrères	0	
Ventes Client	798	159 929
Total X-OIL	2 512	55 130

Figure 18 : Objectif fixé pour les ventes

<b>Définition</b>	Les objectives fixées d'avance et la réalisation mensuelle
<b>Tables</b>	<Vente><Vente.Confrères><Vente.Client>
<b>Formule de calcul</b>	SUM([Vente])
<b>Période</b>	<MTD><YTD>
<b>Type graphe</b>	Tableau

8

## Pourcentage d'acquisition des ventes au objective fixée

	% MTD
Réseau X-OIL	1,63%
Ventes confrères	0,00%
Ventes Client	0,50%
Total X-OIL	4,54%

Figure 19 : Côte d'acquisition de l'objectif

<b>Définition</b>	Côtes d'acquisition des ventes à l'objective fixée
<b>Tables</b>	<Vente><Vente.Confrères><Vente.Client>
<b>Formule de calcul</b>	SUM([Vente])
<b>Période</b>	<MTD><YTD>
<b>Type graphe</b>	Tableau

9

## Indicateur








	Indicateur
Réseau X-OIL	
Ventes confrères	
Ventes Client	
Total X-OIL	

Figure 20 : Indicateur en icone

<b>Définition</b>	Icône couleur d'acquisition au objectif		
<b>Type graphe</b>	Tableau dynamique croisé		
<b>Couleur</b>			
<b>Indication</b>	L'objectif achevé	L'objectif n'est pas achevé	0%

10

## Côte d'acquisition de l'objective annuelle

	% YTD
Réseau X-OIL	16,39%
Ventes confrères	0,00%
Ventes Client	0,50%
Total X-OIL	47,29%

Figure 21 : Pourcentage des ventes annuelles

Définition	Cote d'acquisition de l'objective annuelle
Tables	<Vente><Vente.Confrères><Vente.Client>
Formule de calcul	SUM([Vente])
Période	<MTD><YTD>
Type graphe	Tableau

11

## Vente par produit et par réseau

		Janvier	Fevrier	Mars
Réseau X-OIL	FUEL			
	GASOIL	3 549	3 065	742
	GO-FER	0	0	0
	GO-PECHE	0	0	0
	LUB	1	-4	0
	PETROLE	108	155	6
	SUPER	4 680	3 995	966
Ventes confrères	FUEL			
	GASOIL	0	0	0
	GO-FER	0	0	0

Figure 22 : Vente des réseaux par produit

Définition	Vente des produits par réseau
Tables	<Vente><Produits><Réseau>
Formule de calcul	SUM([Vente].[Réseau])
Période	<YTD>
Type graphe	Tableau dynamique croisé

