



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 icone	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

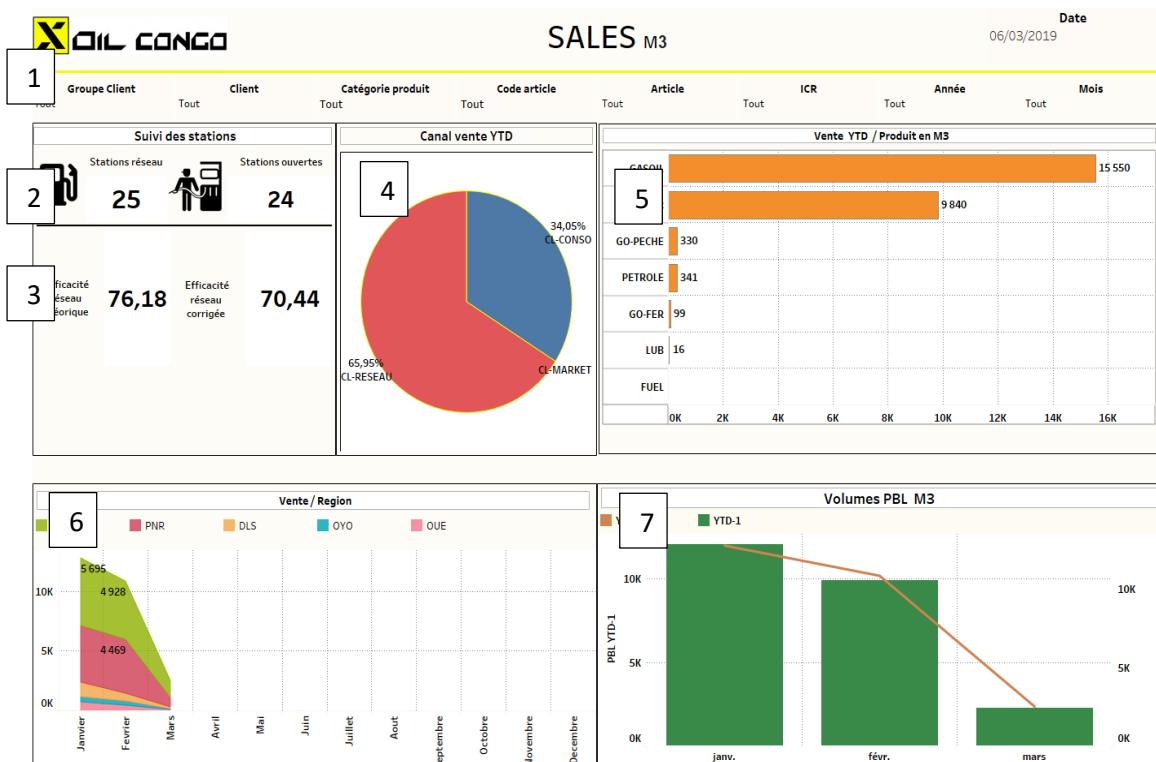


Figure 1 : Dashboard Sales M3

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

Efficacité réseau théorique

76,18

3 Efficacité réseau corrigé

Définition : Efficacité de le réseau corrigé

Efficacité réseau corrigée

70,44

Type de KPI : KPI Simple

Figure 3 : Efficacité de réseau

4 Canal de Vente YTD

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

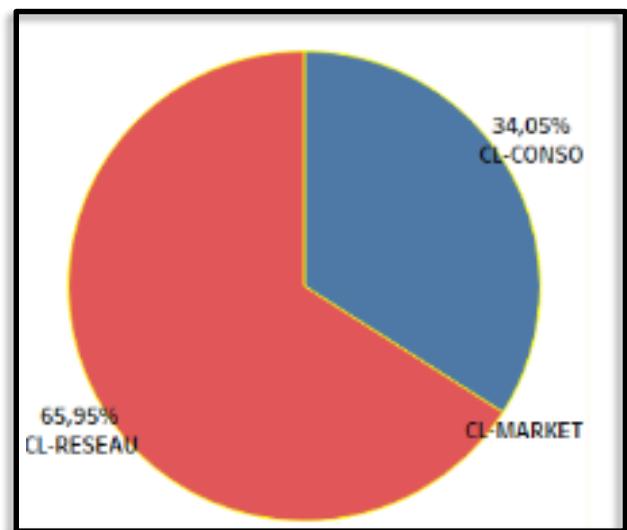


Figure 4 : Canal de vente

5 Vente YTD / Produit en M3

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

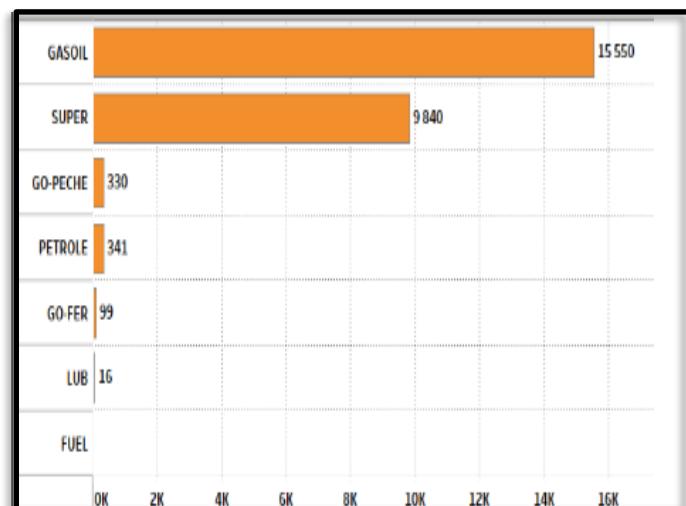


Figure 5 : Vente annuelle par produit

6

Vente / Région

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

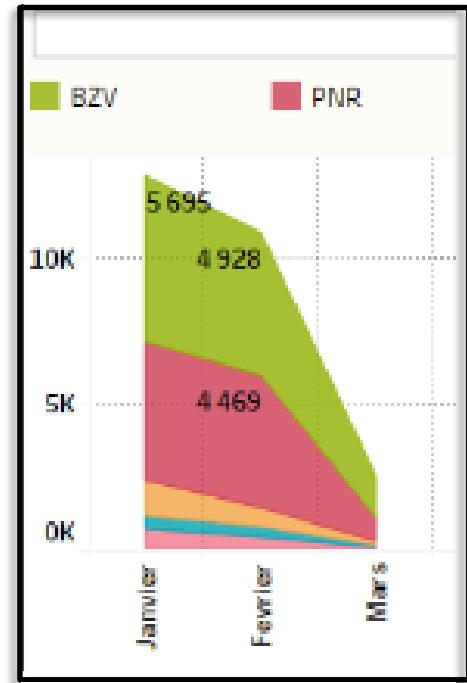


Figure 6 : Vente par région

7

Volumes PBL M3

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

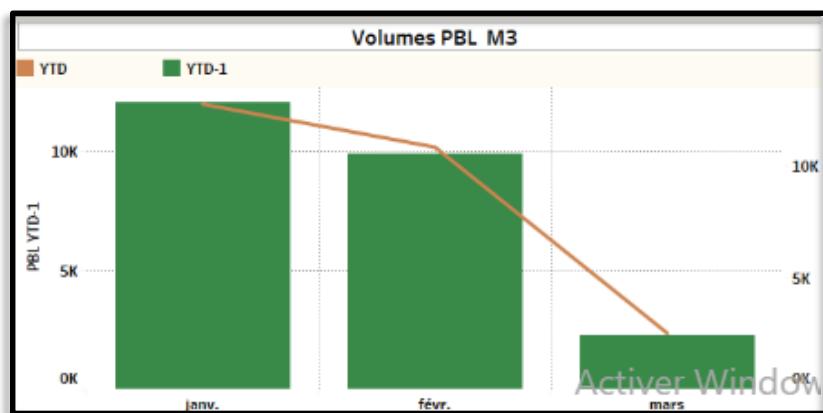


Figure 7 : Volumes PBL M3

Dashboard 2 : REALISATION VS BUDGET

Station		Valeurs multiples		MTD			MTD-1		
Gérance	Station	City	ICR	GO	PL	SP	GO	PL	SP
ETS MICK	SS KINSOUND	BRAZZAVILLE	MEDERIC	25,0		40,0			
GC Ets 3M	SS FOUCKS	POINTE NOIRE	AMOUR		14,0				
GC ETS RESIDENCE ROY	SS BOK	BRAZZAVILLE	BERNI	2,0		7,0	2,0		7,0
GC MADAMI	SS PATTE D'OI	BRAZZAVILLE	BERNI	211,9		184,0	358,9		253,9
GC MATONDO DORCYA	SS LOANDJIL	POINTE NOIRE	AMOUR	92,0	40,0	129,0	153,0		251,0
GC NGOMA	SS FAUBOUR	POINTE NOIRE	AMOUR						
GC ONDZOUANA	SS INON	INONI	PLAYSHIR S						
GD	SS BOKO	BOKO	BERNI	0,0		0,0			
	SS BORD BORD	POINTE NOIRE	AMOUR	112,0	29,0	146,0	167,5		221,0
	SS FOUCKS	POINTE NOIRE	AMOUR	70,5	28,5	152,0	63,5		303,0
	SS HOTEL DE VILL	BRAZZAVILLE	BERNI	121,0		118,0	163,8		186,0
	SS INON	INONI	PLAYSHIR S	51,0		55,0	62,0		57,0
	SS KINGUEBE	DOLISIE	AMOUR	36,0	65,0	64,0	98,0		84,0
	SS LOANDJILI	POINTE NOIRE	AMOUR						
	SS MONGO MPOUKOU	POINTE NOIRE	FRANCOIS	80,0	30,0	116,0	131,0		226,5
	SS OBOUY		PLAYSHIR S						
GESTION DIRECTE	SS FAUBOUR	POINTE NOIRE	AMOUR	149,5	55,5	187,0	253,0		324,0
	SS LOANDJIL	POINTE NOIRE	FRANCOIS						
GL APA	SS OUENZ	BRAZZAVILLE	BERNI	204,0	24,0	117,0	287,0		164,0
GL DGC	SS HD	BRAZZAVILLE	BERNI						
GL DORSAH	SS OBOUY	OBOUYA	PLAYSHIR S		5,0				
GL ETS PRINCE	SS JANE VIAL	BRAZZAVILLE	BERNI	236,9	39,8	166,0	446,8		227,9
	SS TRIBUNA	BRAZZAVILLE	BERNI	101,0		82,0	164,9		137,0
GL PRICOT	SS REVOLUTIO	POINTE NOIRE	AMOUR	101,0	43,0	151,0	114,5		280,0
GL SCEPA	SS GRAND HOTE	DOLISIE	AMOUR	40,0	113,0	52,0	26,0		92,0

Figure 8 : REALISATION VS BUDGET

Ce Dashboard décrit les ventes réalisées au présent MTD et les ventes réalisées le mois précédent MTD-1, en ajoutant d'autre informations comme la gérance, la station, le régime et l'ICR.

Les ventes de chaque station sont calculées selon leurs Produits. Ce tableau possède une vue comparative, qui peut fournir à long terme une vue prédictive.

Dashboard 3 : SALES ANALYSIS M3

Groupe CII.. Tout		Client Tout		Catégorie .. Tout		Sales All		Analysis		Date	Col
						2	3	4	5	6	7
Réseau X-OIL	1 714	1	1 342			27,73%	1 368	25,25%	17 266	13 390	28,95%
Hors Réseau X-OIL	741		666			11,24%	850	-12,85%	8 464	10 459	-19,08%
Total X-OIL	2 455		2 008			22,26%	2 219	10,65%	25 730	23 849	7,89%
Marché Global							3 184			9 552	
Réseau X-OIL	1 714	7	104 799	8	% MTD	1,63%	Indicateur		% YTD	16,39%	10
Ventes confrères	0					0,00%				0,00%	
Ventes Client	798		159 929			0,50%				0,50%	
Total X-OIL	2 512		55 130			4,54%				47,29%	
Autre détail Ventes											
Réseau X-OIL	FUEL	Janvier	Fevrier	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Aout	Septembre	Octobre
	GASOIL	3 549	3 065	742							
	GO-FER	0	0	0							
	GO-PECHE	0	0	0							
	LUB	1	-4	0							
	PETROLE	109	155	6							
	SUPER	4 680	3 995	966							
Ventes confrères	FUEL						11				
	GASOIL	0	0	0							
	GO-FER	0	0	0							

Figure 9 : Sales Analysis 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

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

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

Figure 10 : Vente mensuelle

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

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

MTD vs MTD-1	
Réseau X-OIL	27,78%
Hors Réseau X-OIL	11,24%
Total X-OIL	22,26%

Figure 12 : Côte d'évolution

3

Les ventes réalisée mensuelle de l'année précédente

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

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

5

Les ventes réalisées annuellement

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

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

Figure 15 : Ventes réalisées annuelle

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

	YTD-1
Réseau X-OIL	15 590
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

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

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

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

9 Indicateur

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

Figure 20 : Indicateur en icone

Définition	Icone couleur d'acquisition au objectif		
Type graphe	Tableau dynamique croisé		
Couleur			
Indication	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	Coûte la acquisition de l'objectif 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	Février	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

