

Mettre la donnée au service de la croissance

Tableau de bord pour **bottleneck**

CONTEXTE:

1. Compétitivité menacée (concurrence + inflation)
2. Problèmes de stock & visibilité des marges
3. Besoin d'un outil unifié, accessible à tous

Giulia Governatori



TABLEAU VS POWER BI

Tableau: pourquoi cette choix?

1. Adapté à nos équipes métier

- Interface glisser-déposer très intuitive
- Aucune formule DAX à apprendre

2. Multiplateforme

- Fonctionne sous macOS / Windows / navigateur

3. Storytelling visuel riche

- Graphiques élégants, idéal pour valoriser des produits émotionnels comme le vin

4. Communauté et support

- Forums très actifs, tutos, modèles sectoriels
- Temps de résolution réduits vs Power BI pour un débutant

5. Écosystème ouvert

- Connexion simple aux CSV automatisés Python



intuitif
inspirant
culture

PANORAMA DES OPTIONS

de préparation des données

OPTIONS ÉCARTÉES:

Connexion directe SQLite

Données en temps réel

- - Non supporté nativement par Tableau; performances faibles

Export CSV manuel

Universel, simple à comprendre

- - Risque d'oubli; pas de traçabilité

ETL visuel (KNIME, Alteryx, etc.)

Workflow graphique documenté

- - Courbe d'apprentissage importante; coûts serveur/licences

PYTHON AUTOMATISÉE

Robust, open-source, 100% traçable



Méthodologie Data

PIPELINE:

EXTRACTION



NETTOYAGE PYTHON →

- valeurs manquantes
- corrige les types
- calcule les KPI



FICHIERS CSV



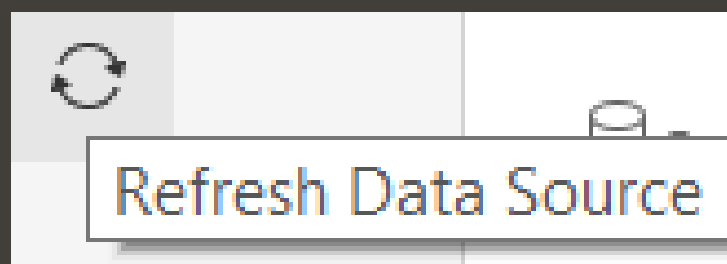
TABLEAU PUBLIC

JUSTIFICATIONS:

- ✓ Automatisation (notebook cloud) ✓
- ✓ Traçabilité des transformations ✓
- ✓ Aucun calcul lourd ✓

MIS À JOUR:

Un clic "Refresh data" dans Tableau après chaque exécution du script.





Architecture du Dashboard

1. VUE D'ENSEMBLE
on commence large

2. INFLATION & MARGE
on zoome sur l'inflation

3. PROMOTIONS & ROI
on décortique l'efficacité des promotions

4. MEILLEURS PRODUITS
on mets en lumière les produits stars

5. PRÉFÉRENCES CLIENTS
on écoute les clients

6. ANALYSE SEGMENT
on examine chaque segment

7. ROTATION STOCK
on surveille la logistique







8. RECOMMANDATIONS BUSINESS
puis on termine par des recommandations directement actionnables

KPI CLÉS

KPI	Pourquoi ?	Bénéfice
Chiffre d'affaires	Mesurer la croissance	Ajuster objectifs
Marge brute	Contrôler rentabilité	Négocier prix/ventes
Rotation des stocks	Éviter ruptures & surstock	Optimiser cash-flow
Prix d'achat	Surveiller inflation	Protéger marge
Ventes (volumes)	Quantifier la demande réelle	Planifier production & réassort
ROI des promotions	Valider l'efficacité des campagnes	Allouer le budget marketing au bon endroit
Note moyenne client	Mesurer la qualité perçue	Améliorer l'offre et la communication
Taux de commentaires	Évaluer l'engagement client	Prioriser l'analyse qualitative des feedbacks



Recommandations Business

-  **CIBLER LES FAIBLES ROTATIONS:**
promotions ciblées → libérer cash.
-  **NE PAS SOLDER LES BEST-SELLERS:**
préserver marge.
-  **SYNCHRONISER PROMOS EN PÉRIODES CREUSES:**
booster CA global (ROI 5 lors de la 2^e campagne).
-  **EXPLOITER LES COMMENTAIRES CLIENTS:**
améliorer la qualité perçue des produits
-  **SEUILS DE STOCK PAR SEGMENT:**
niveaux différenciés + alertes automatiques
-  **SUIVI MENSUEL PAR SEGMENT:**
réallouer le budget vers les gammes à forte croissance



Conclusion

- ✅ **DONNÉES FIABILISÉES:** nouvelles références déjà normalisées
- 🔍 **VISION 360° INSTANTANÉE:** segments, stocks, ROI promos
- 🚦 **ALERTES PROACTIVES:** agir avant les ruptures ou surstocks
- 📈 **DÉCISIONS DATA-DRIVEN** = compétitivité retrouvée
- 🤝 **ACCOMPAGNEMENT & FORMATION:** pour une adoption sereine

MERCI POUR L'ATTENTION,
ET LA CONFIANCE

Giulia Governatori