

Stage de 2^{nde} année BTS SIO option SLAM

Pro à Pro

BERTRAND Pauline

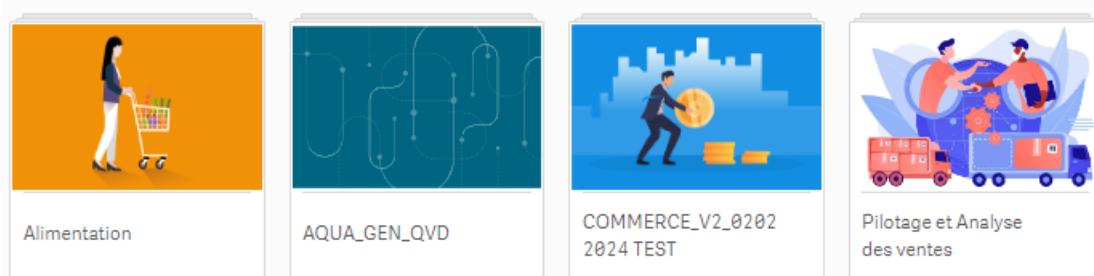
Table des matières

I.	Introduction.....	3
II.	Déroulé du stage.....	4
1.	Formation	4
2.	Aquarelle	5
III.	Architecture.....	8
IV.	CommerceV2	9
1.	Aquarelle	10
2.	Score Card – Performance Commerciale.....	11
3.	Vente Commande.....	13
4.	Calendrier	15
5.	Evolution de l'application	17
a.	Feuille STAT RFA ALL.....	17
b.	Marque Propre	17
c.	Regroupement température	17
d.	Clients Berniques	18
e.	Ajout de deux graphiques dans la feuille générale	19
V.	Trello – Tâche à accomplir	20

I. Introduction

L'entreprise Pro à Pro est un grossiste alimentaire à la fois pour la restauration collective et commerciale, et elle est implantée sur 12 sites en France Métropolitaine.

Lors de mon stage en tant que data scientist sous la tutelle de Pierre Simeoni, le manager du service DATA du DSI, j'ai travaillé sur l'outil Qlik Sense. Mon maître de stage m'a confié comme travail d'évoluer une application Qlik Sense nommée Commerce V2.



Qu'est-ce que Qlik Sense ?

Qlik Sense est un outil qui permet à tous les utilisateurs d'explorer de manière interactive des analyses avancées issues d'AutoML et des principales plateformes de data science au sein d'applications d'analyse, où les calculs sont réalisés en temps réel, afin de répondre instantanément aux questions les plus variées.

II. Déroulé du stage

1. Formation

La 1^{ère} semaine de mon stage je me suis formée en autonomie à Qlik Sense et à ses fonctionnalités. J'ai également suivi une formation pour l'utilisation du Set Analysis.

Le Set Analysis est une fonctionnalité puissante et avancée de Qlik Sense qui permet aux utilisateurs de créer des sous-ensembles de données à partir d'un ensemble de données global.

L'outil Qlik Sense permettant de filtrer ses données selon une sélection de manière dynamique, le Set Analysis permet de passer outre ces filtres.

Par exemple, si l'on veut calculer l'écart du chiffre d'affaires entre l'année sélectionnée et l'année précédente, le set analysis entre alors en jeu.

Dimension principale du CA pour l'année sélectionnée

The screenshot shows the 'Edit expression' dialog in Qlik Sense. The text area contains the following formula:

```
1 SUM({$<ANNEE={"$(= $(vCurrentYear))"} >} CA_RFA_DEDUITE)
```

Dimension principale pour l'année précédente à l'année sélectionnée

The screenshot shows the 'Edit expression' dialog in Qlik Sense. The text area contains the following formula:

```
1 SUM({$<ANNEE={"$(= $(vLastYear))"} >} CA_RFA_DEDUITE)
```

Calcul de l'écart

The screenshot shows the 'Edit expression' dialog in Qlik Sense. The text area contains the following formula:

```
1 ((CA_RFA_DEDUITE_N-[CA_RFA_DEDUITE_N-1])/[CA_RFA_DEDUITE_N-1])
```

2. Aquarelle

Ensuite dans la semaine suivante, j'ai implémenté l'application et les données Aquarelle à l'application CommerceV2.

Aquarelle est un outil dans lequel les données de visites de prospections, visite de rendez-vous, les clients, les commandes ainsi que les points business sont regroupées. Il a donc fallu importer ces données dans Qlik Sense en créant une application Génératrice de QVD pour les données Aquarelle (QlikView Data), c'est un fichier qui comprend une table de données exportées à partir de Qlik Sense ou de QlikView.

Application AQUA_GEN_QVD

Génération du fichier .qvd des données présentes dans les tables client et commande

Qlik Q ... Préparer Charge ment de d... Analyser Feuille Ajouter une narra... Mise en récit Connexions Rechercher Sections + Main AQUARELLE_CLIENT:
SQL SELECT
CONCAT('C', COL003)
,COL027
FROM PalStatPAP.Client
;

AQUARELLE_COMMANDEE:
SQL SELECT
CONCAT('C', COL003)
,COL006
,COL007
,COL009
,COL024
,COL001
FROM PalStatPAP.CmdEnt
;

AQUARELLE_PT_BUSINESS
AQUARELLE_PROSPECT
AQUARELLE_VISITE
DROP TABLE
EXIT SCRIPT

//AQUARELLE_CLIENT
MapAquaTypeClient:
MAPPING LOAD
AQUARELLE_CODE_CLIENT
,AQUARELLE_TYPE_CLIENT
FROM [\$(vQVLib)AQUARELLE_CLIENT.QVD] (qvd)
;

//AQUARELLE_COMMANDE
AQUARELLE_COMMANDE:
LOAD
AQUARELLE_CODE_CLIENT
,ApplyMap('MapAquaTypeClient',AQUARELLE_CODE_CLIENT)
,DATE(DATE#(AQUARELLE_DATE_LIVRAISON,'YYYYMMDD'),'DD/MM/YYYY'), 'DD/MM/YYYY')
,DATE(MONTHSTART#(DATE#(AQUARELLE_DATE_COMMANDE,'YYYYMMDD'), 'DD/MM/YYYY')), 'DD/MM/YYYY'))
,DATE(DATE#(AQUARELLE_DATE_COMMANDE,'YYYYMMDD'), 'DD/MM/YYYY'), 'DD/MM/YYYY'))
,MONTH#(DATE#(DATE#(AQUARELLE_DATE_COMMANDE,'YYYYMMDD'), 'DD/MM/YYYY'), 'DD/MM/YYYY'))
,YEAR#(DATE#(DATE#(AQUARELLE_DATE_COMMANDE,'YYYYMMDD'), 'DD/MM/YYYY'), 'DD/MM/YYYY'))
,AQUARELLE_TYPE_CODE
,AQUARELLE_NUM_CODE
,LEFT(AQUARELLE_NUM_CODE,3)
,AGENCE
RESIDENT AQUARELLE_COMMANDEE
;

STORE AQUARELLE_COMMANDE INTO [\$(vQVLib)]AQUARELLE_COMMANDE.QVD;
DROP TABLE AQUARELLE_COMMANDEE;

AS AQUARELLE_CODE_CLIENT
AS AQUARELLE_TYPE_CLIENT
AS AQUARELLE_DATE_LIVRAISON
AS CLE_CALENDRIER_ANNEE_MOIS
AS AQUARELLE_DATE_COMMANDE
AS MOIS_AQUARELLE_DATE_COMMANDE
AS ANNEE_AQUARELLE_DATE_COMMANDE
AS AQUARELLE_TYPE_CODE
AS AQUARELLE_NUM_CODE
AS AQUARELLE_CODE_DC

Génération du fichier .qvd des données présentes dans la table Tournée, en ce qui concerne les points business

```

Qlik ... Préparer Chargement de d... Analyser Feuille Ajouter une narrat... Mise en récit AQUA_GEN_QVD

Connexions | Rechercher | Filtres | Définitions | Aide | Sections + AQUARELLE_PT_BUSINESSSS:
1 SQL SELECT
2   COL003 AS DATE_PBDEV
3   ,COL008 AS PHYSIQUE_REALISEE
4   ,COL012 AS TYPE
5   ,COL001 AS AGENCE
6   ,CONCAT('C', COL004) AS CODE_CLIENT
7   ,COL020 AS CODE_REPRESENTANT
8   FROM PalStatPAP.Tournee
9   WHERE COL012='PBDEV'
10  AND COL008 ='X'
11  ;
12
13
14
15 AQUARELLE_PT_BUSINESS:
16 LOAD
17   DATE(DATE#(DATE#(DATE_PBDEV,'YYYYMMDD'), 'DD/MM/YYYY'), 'DD/MM/YYYY') AS DATE_PBDEV
18   ,CODE_CLIENT AS CODE_CLIENT
19   ,CODE_REPRESENTANT AS CODE_DC
20   ,DATE(MONTHSTART(DATE#(DATE#(DATE_PBDEV, 'YYYYMMDD'), 'DD/MM/YYYY')), 'DD/MM/YYYY') AS CLE_CALENDRIER_ANNEE_MOIS
21   ,PHYSIQUE_REALISEE AS PHYSIQUE_REALISEE_PBDEV
22   ,TYPE AS TYPE_PBDEV
23   ,AGENCE
24 RESIDENT AQUARELLE_PT_BUSINESSSS
25 ;
26
27
28 STORE AQUARELLE_PT_BUSINESS INTO [$(vQVLib)]AQUARELLE_PT_BUSINESS.QVD;
29
30 DROP TABLE AQUARELLE_PT_BUSINESSSS;
31
32

```

Génération du fichier .qvd des données présentes dans la table Tournée, en ce qui concerne les visites de prospection

```

Qlik ... Préparer Chargement de d... Analyser Feuille Ajouter une narrat... Mise en récit AQUA_GEN_QVD

Connexions | Rechercher | Filtres | Définitions | Aide | Sections + AQUARELLE_PROSPECTT:
1 AQUARELLE_PROSPECTT:
2 SQL SELECT
3   COL003 AS DATE_PROSP
4   ,COL008 AS PHYSIQUE_REALISEE
5   ,COL012 AS TYPE
6   ,CONCAT('C', COL004) AS CODE_CLIENT
7   ,COL020 AS CODE_REPRESENTANT
8   ,COL001 AS AGENCE
9   FROM PalStatPAP.Tournee
10  WHERE COL012='PROSP'
11  AND COL008 = 'X'
12  AND COL004 = '' //CODE_CLIENT null
13  AND COL003 # '' //DATE_PROSP not null
14 ;
15
16
17 AQUARELLE_PROSPECT:
18 LOAD
19   DATE(DATE#(DATE#(DATE_PROSP,'YYYYMMDD'),'DD/MM/YYYY'), 'DD/MM/YYYY') AS DATE_PROSP
20   ,DATE_PROSP AS DATE_PROSPECTION
21   ,CODE_REPRESENTANT AS CODE_DC
22   ,AGENCE AS PHYSIQUE_REALISEE_PROSP
23   ,TYPE AS TYPE_PROSP
24 RESIDENT AQUARELLE_PROSPECTT
25 ;
26
27
28
29
30
31
32 STORE AQUARELLE_PROSPECT INTO [$(vQVLib)]AQUARELLE_PROSPECT.QVD;
33
34 DROP TABLE AQUARELLE_PROSPECTT;

```

Génération du fichier .qvd des données présentes dans la table Tournée, en ce qui concerne les visites avec rendez-vous.

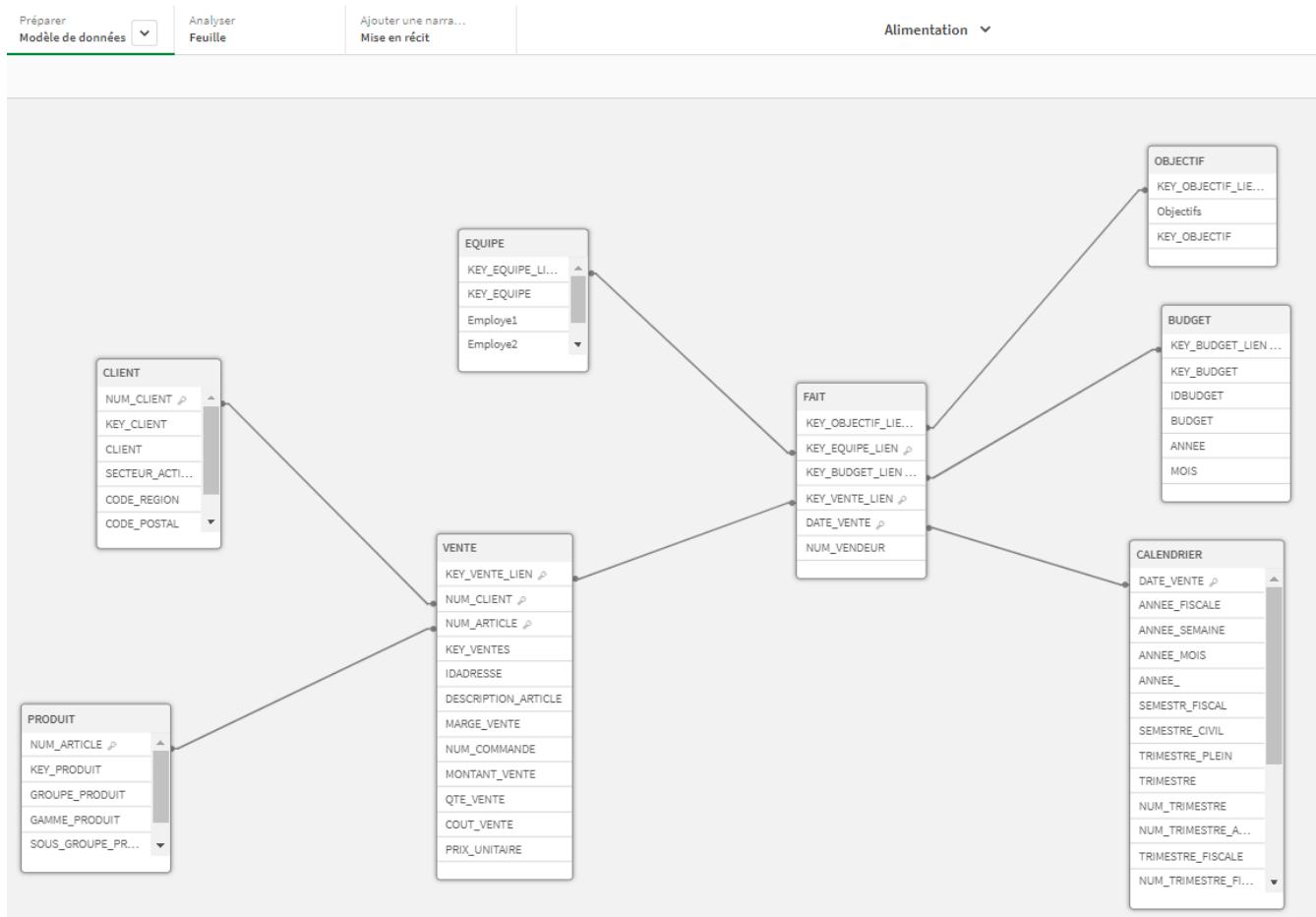
The screenshot shows the Qlik Sense interface with the script editor open. The script is written in Qlik's internal language (QBL) and SQL. It defines two tables: 'AQUARELLE_VISITEE' and 'AQUARELLE_VISITE'. The 'AQUARELLE_VISITEE' table is populated from the 'Tournée' table in the 'PalStatPAP' database, filtering for rows where 'COL012' is 'RDV' and 'COL008' is 'X'. The 'AQUARELLE_VISITE' table is created by loading columns from 'AQUARELLE_VISITEE' and adding calculated fields for dates and types. Finally, the script stores the 'AQUARELLE_VISITE' table into a QVD file and drops the temporary table.

```

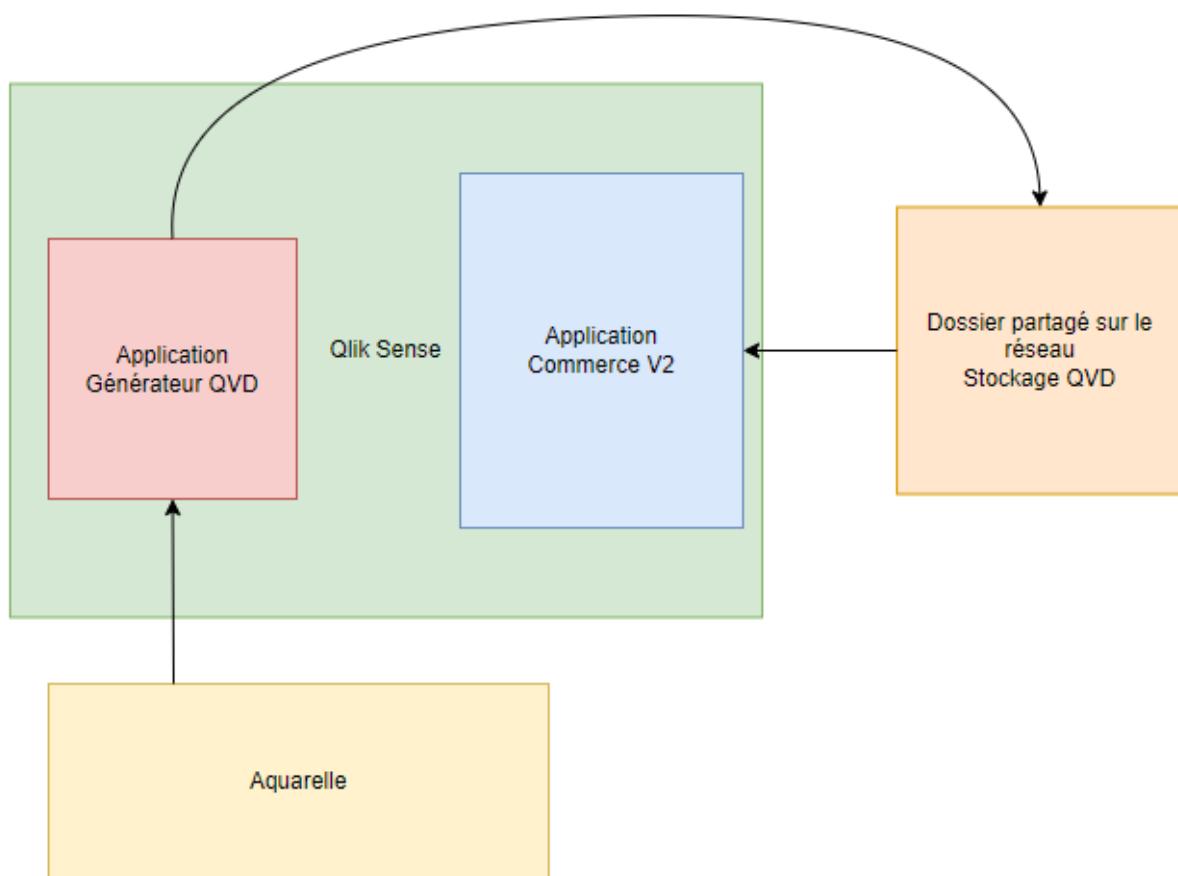
1 AQUARELLE_VISITEE:
2   SQL SELECT
3     COL003
4     ,COL008
5     ,CONCAT('C', COL004)
6     ,COL020
7     ,COL012
8     ,COL001
9   FROM PalStatPAP.Tournée
10  WHERE COL012='RDV'
11  AND COL008 = 'X'
12 ;
13
14
15 AQUARELLE_VISITE:
16 LOAD
17   DATE(DATE(DATE#(DATE_RDV,'YYYYMMDD'),'DD/MM/YYYY'), 'DD/MM/YYYY') AS DATE_RDV
18   ,AGENCE
19   ,CODE_CLIENT
20   ,CODE_REPRESENTANT
21   ,PHYSIQUE_REALISEE
22   ,TYPE
23   RESIDENT AQUARELLE_VISITEE
24 ;
25
26
27
28 STORE AQUARELLE_VISITE INTO [$(vQVLib)]AQUARELLE_VISITE.QVD;
29
30 DROP TABLE AQUARELLE_VISITEE;

```

MCD de l'application AQUA_GEN_QVD

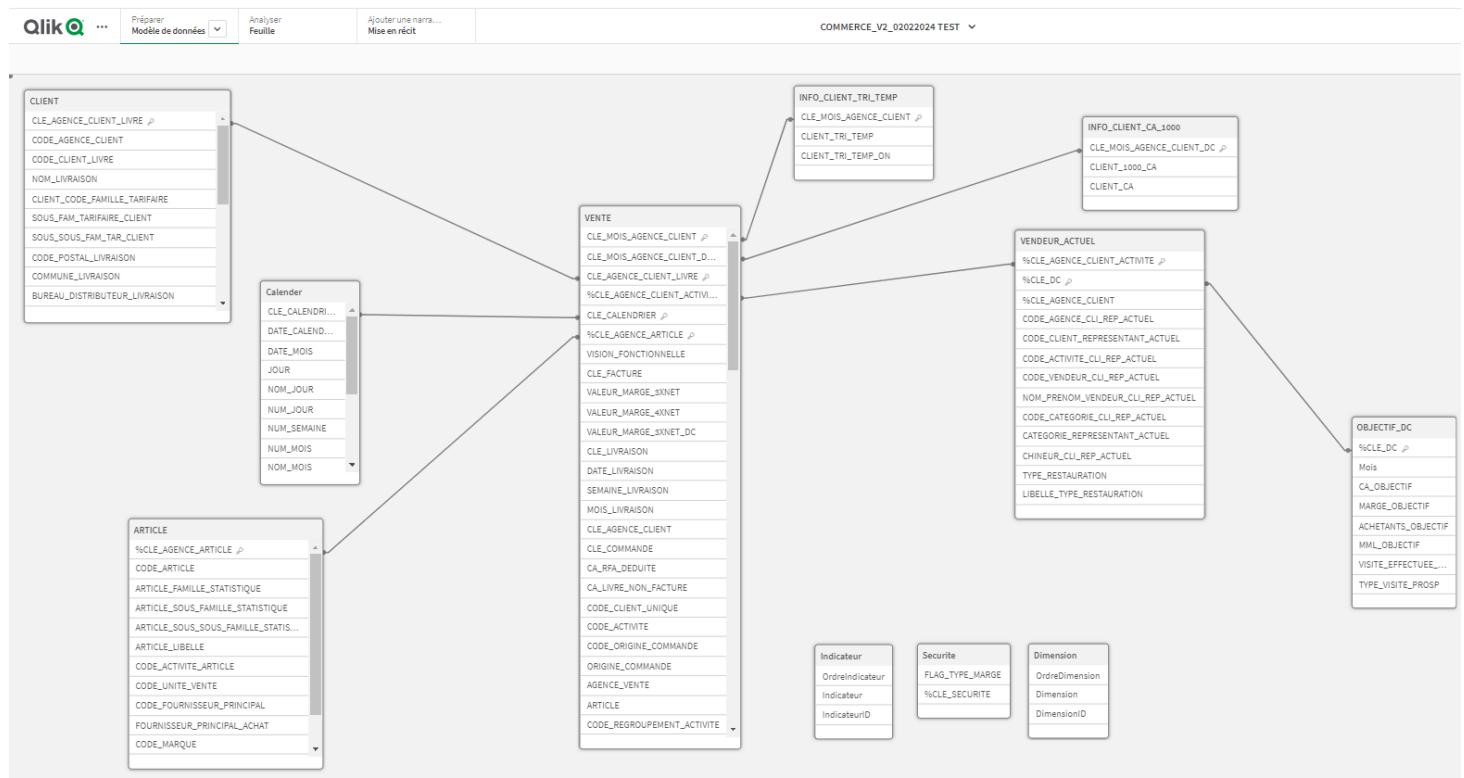


III. Architecture



IV. CommerceV2

MCD de l'application CommerceV2



1. Aquarelle

Suite à la création de l'application de génération des QVD Aquarelle, il a ensuite fallu implémenter ces QVD dans l'application CommerceV2.

```

Sections + 1 //AQUARELLE_VISITE
2 CONCATENATE(VENTE)
3 LOAD
4   'Aquarelle' |
5   ,DATE(DATE_RDV,'DD/MM/YYYY')
6   ,AGENCE&'-&CODE_CLIENT&'-&ApplyMap('mapAgenceDCClientActivite', AGENCE&'-&CODE_CLIENT&'-&CODE_DC)
7   ,CODE_DC
8   ,MONTHSTART(DATE_RDV)
9   ,PHYSIQUE_REALISEE_RDV
10  ,CODE_DC
11  ,TYPE_RDV
12  ,ApplyMap('mapAgenceDCClientActivite', AGENCE&'-&CODE_CLIENT&'-&CODE_DC)
13  ,ApplyMap('mapClientCDV',AGENCE&'-&CODE_CLIENT&'-&ApplyMap('mapAgenceDCClientActivite', AGENCE&'-&CODE_CLIENT&'-&CODE_DC), 'N/A') AS CHEF_DES_VENTES
14  ,ApplyMap('mapNomLivraison', AGENCE&'-&CODE_CLIENT')
15  ,ApplyMap('mapCommuneLivraison', AGENCE&'-&CODE_CLIENT')
16  FROM [$vQVDLib]AQUARELLE_VISITE.QVD] (qvd)
17  WHERE DATE(DATE_RDV,'DD/MM/YYYY') >= '01/10/2017'
18  ;
19
20
21 //AQUARELLE_POINT_BUSINESS
22 CONCATENATE(VENTE)
23 LOAD
24   'Aquarelle' |
25   ,DATE(DATE_PBDEV,'DD/MM/YYYY')
26   ,AGENCE&'-&CODE_CLIENT&'-&ApplyMap('mapAgenceDCClientActivite', AGENCE&'-&CODE_CLIENT&'-&CODE_DC)
27   ,CODE_CLIENT
28   ,MONTHSTART(DATE_PBDEV)
29   ,CODE_DC
30   ,PHYSIQUE_REALISEE_PBDEV
31   ,TYPE_PBDEV
32   ,ApplyMap('mapAgenceDCClientActivite', AGENCE&'-&CODE_CLIENT&'-&CODE_DC)
33   ,ApplyMap('mapClientCDV',AGENCE&'-&CODE_CLIENT&'-&ApplyMap('mapAgenceDCClientActivite', AGENCE&'-&CODE_CLIENT&'-&CODE_DC), 'N/A') AS CHEF_DES_VENTES
34   ,ApplyMap('mapNomLivraison', AGENCE&'-&CODE_CLIENT')
35   ,ApplyMap('mapCommuneLivraison', AGENCE&'-&CODE_CLIENT')
36  FROM [$vQVDLib]AQUARELLE_PT_BUSINESS.QVD] (qvd)
37  WHERE DATE(DATE_PBDEV,'DD/MM/YYYY') >= '01/10/2017'
38
39
40
41 //AQUARELLE_COMMANDE
42 CONCATENATE(VENTE)
43 LOAD
44   'Aquarelle' |
45   ,DATE(AQUARELLE_DATE_COMMANDE,'DD/MM/YYYY')
46   ,AGENCE&'-&AQUARELLE_CODE_CLIENT&'-&ApplyMap('mapAgenceDCClientActivite', AGENCE&'-&AQUARELLE_CODE_CLIENT&'-&AQUARELLE_CODE_DC) AS %CLE_Agence_Client_Activite
47   ,AQUARELLE_CODE_CLIENT
48   ,AQUARELLE_TYPE_DC
49   ,AQUARELLE_DATE_LIVRAISON
50   ,MONTHSTART(AQUARELLE_DATE_COMMANDE)
51   ,MOTS_AQUARELLE_DATE_COMMANDE
52   ,ANNEE_AQUARELLE_DATE_COMMANDE
53   ,AQUARELLE_TYPE_CODE
54   ,AQUARELLE_NUM_CODE
55   ,ApplyMap('mapAgenceDCClientActivite', AGENCE&'-&AQUARELLE_CODE_CLIENT&'-&AQUARELLE_CODE_DC)
56   ,ApplyMap('mapClientCDV',AGENCE&'-&AQUARELLE_CODE_CLIENT&'-&ApplyMap('mapAgenceDCClientActivite', AGENCE&'-&AQUARELLE_CODE_CLIENT&'-&AQUARELLE_CODE_DC), 'N/A') AS CHEF_DES_VENTES
57   ,ApplyMap('mapNomLivraison', AGENCE&'-&AQUARELLE_CODE_CLIENT)
58   ,ApplyMap('mapCommuneLivraison', AGENCE&'-&AQUARELLE_CODE_CLIENT)
59  FROM [$vQVDLib]AQUARELLE_COMMANDE.QVD] (qvd)
60  WHERE DATE(AQUARELLE_DATE_COMMANDE,'DD/MM/YYYY') >= '01/10/2017'
61  AND DATE(AQUARELLE_DATE_LIVRAISON,'DD/MM/YYYY') >= '01/10/2017'
62  AND DATE(AQUARELLE_DATE_COMMANDE,'DD/MM/YYYY') >= '01/10/2017'
63
64  ;

```

Pour ensuite rajouter dans la feuille 1to1 (déjà présente dans l'application) 2 KPI's Aquarelle qui affichent les données en fonction des délégués commerciaux.

KPI Aquarelle Client									
Chef de ventes	%CLE_DC	Nom Prénom DC	Code Client	Nom client	Commune Client	Visite Effectuée RDV	Visite Effectuée PBDEV	Nb de commandes	
Totaux						219 832	12 336	395	869 411

KPI Aquarelle						
%CLE_DC	Nom Prénom DC	Visite Effectuée RDV	Visite Effectuée Prospect	Visite Effectuée PBDEV	Nb de commandes	
Totaux		219 832	12 336	395	869 411	
		1 511	35	0	2 883	
		3 461	28	0	7 684	
		1	0	0	127	
		582	2	0	1 747	

2. Score Card – Performance Commerciale

J'ai ensuite dû migrer dans CommerceV2 l'application Performance Commerciale, afin de centraliser toutes les données du Commerce dans une seule application.

Cette fonctionnalité a pour but de comparer les données du chiffre d'affaires entre l'année sélectionnée et l'année précédente, son évolution en fonction des différentes Température, par délégués commerciaux.



Pour se faire, j'ai d'abord défini le code couleur à l'aide de variables dans l'alimentation de l'application.

```
// définition des couleurs de l'appli
//Palier Rouge
SET vCouleurPalier0 = rgb(158,31,31);

//Palier Jaune
SET vCouleurPalier1 = rgb(225,170,0);

//Palier Vert clair
// SET vCouleurPalier2 = rgb(33,158,31);
SET vCouleurPalier2 = rgb(92, 189, 91);
//SET vCouleurPalier2 = rgb(125, 206, 110);
//SET vCouleurPalier2 = rgb(159, 232, 85);

//Palier Vert foncé
// SET vCouleurPalier3 = rgb(35,99,22);
SET vCouleurPalier3 = rgb(71, 122, 60);
//SET vCouleurPalier3 = rgb(31, 160, 85);
```

Pour ensuite rajouter une expression de couleur d'arrière-plan dans les éléments du tableau.

Dans cette expression d'arrière-plan, nous avons utilisé des quartiles, ce sont les valeurs qui partagent cette distribution en quatre parties égales.

Éditer l'expression

```

1 IF(
2   aggr(([CA_RFA_DEDUITE_N]),NOM_PRENOM_VENDEUR_CLI REP_ACTUEL)
3
4 //Condition 1 : Si le rang de NOM_PRENOM_VENDEUR_CLI REP_ACTUEL par CA_RFA_DEDUITE_N est inférieur au quartile inférieur (25%), attribuer la couleur rouge
5 < fractile(TOTAL aggr(([CA_RFA_DEDUITE_N]),NOM_PRENOM_VENDEUR_CLI REP_ACTUEL), 0.25),vCouleurPalier0,
6
7 IF(
8   aggr(([CA_RFA_DEDUITE_N]),NOM_PRENOM_VENDEUR_CLI REP_ACTUEL)
9
10 //Condition 2 : Sinon, si le rang de NOM_PRENOM_VENDEUR_CLI REP_ACTUEL par CA_RFA_DEDUITE_N est inférieur à l'inter quartile (50%), attribuer la couleur jaune
11 < fractile(TOTAL aggr(([CA_RFA_DEDUITE_N]),NOM_PRENOM_VENDEUR_CLI REP_ACTUEL), 0.50),vCouleurPalier1,
12
13 IF(
14   aggr(([CA_RFA_DEDUITE_N]),NOM_PRENOM_VENDEUR_CLI REP_ACTUEL)
15
16 //Condition 3 : Sinon, si le rang est inférieur au quartile supérieur (75%), attribuer la couleur Vert clair, sinon attribuer la couleur vert foncé
17 < fractile(TOTAL aggr(([CA_RFA_DEDUITE_N]),NOM_PRENOM_VENDEUR_CLI REP_ACTUEL), 0.75),vCouleurPalier2, vCouleurPalier3))|
```

Ceci permet donc de départager les 25% ayant les moins bons résultats des délégués commerciaux, ensuite les 25% suivant ayant les résultats moyens des délégués commerciaux, puis les 25% suivant avec les bons résultats des délégués commerciaux et pour finir les 25 meilleurs.

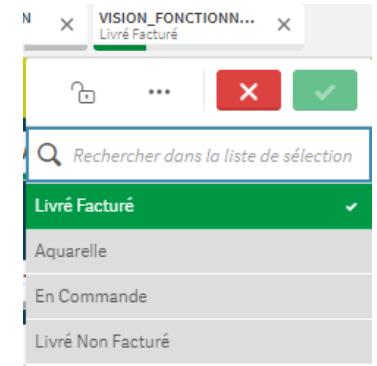
3. Vente Commande

Ajout des données Vente Commande dans la table Vente

```

1 VENTE:
2 LOAD
3   'Livré Facturé'
4   ,DATE(DATE_FACTURE, 'DD/MM/YYYY')
5   ,AGENCE&'-&DATE_FACTURE&'-&NUM_FACTURE&'-&NUM_LIGNE_FACTURE
6   ,(VALEUR_MARGE_3XNET - MONTANT_RESTIT)
7   ,(VALEUR_MARGE_4XNET - MONTANT_RESTIT)
8   ,VALEUR_MARGE_3XNET
9   ,AGENCE&'-&ARTICLE
10  ,AGENCE&'-&CLIENT_LIVRE&'-&ACTIVITE
11  //Si tournée alors cle = Agence/Client/tournée/date si pas de tournée et représentant chineur alors cle = Agence/Client/date
12  ,IF(
13    NOT ISNULL(TOURNEE_LIVR),
      
```

Afin d'ajouter Vente Commande dans la table Vente, il faut concaténer les données du QVD Vente Commande à la table Vente. Afin de séparer les données sur Qlik Sense, on doit créer une donnée 'En Commande' ayant l'alias VISION_FONCTIONNELLE. Cela permettra de switch de vision directement dans l'application, avec les données liées à celle-ci.



	Respecter la casse	Rechercher dans toutes les sections
Dimension	<input type="checkbox"/>	
Indicateur	<input type="checkbox"/>	
MAPPING	<input type="checkbox"/>	
VENDEUR_ACTUEL	<input type="checkbox"/>	
OBJECTIF_DC	<input type="checkbox"/>	
VENTE_LIVRE_FACTURE	<input type="checkbox"/>	
VENTE_LIVRE_NON_FACTURE	<input type="checkbox"/>	
VENTE_COMMANDE	<input checked="" type="checkbox"/>	
PLAN_PROMO_ACHAT	<input type="checkbox"/>	
AQUARELLE	<input type="checkbox"/>	

```

1 CONCATENATE(VENTE)
2 LOAD
3   'En Commande'
4   ,DATE(DATE_LIVRAISON, 'DD/MM/YYYY')
5   ,IF(
6     NOT ISNULL(TOURNEE_LIVR),
7     AGENCE&'_&ApplyMap('mapCodeClientUnique',AGENCE&'-&CLIENT_LIVRE, 'N/A')&'-'&TOURNEE_LIVR&'-'&DATE_LIVRAISON
8     ,IF(
9       ISNULL(TOURNEE_LIVR) AND ApplyMap('mapVendeurChineur', REPRESENTANT, 'N/A')='0',
10      AGENCE&'_&ApplyMap('mapCodeClientUnique',AGENCE&'-&CLIENT_LIVRE, 'N/A)&'-'&DATE_LIVRAISON
11    )
12  )
13  ,ApplyMap('mapCodeClientUnique',AGENCE&'-&CLIENT_LIVRE, 'N/A')
14  ,AGENCE&'-&CLIENT_LIVRE
15  ,AGENCE&'-&ARTICLE
16  ,AGENCE&'-&CLIENT_LIVRE&'-'&ACTIVITE
17  ,AGENCE&'-&DATE_FACTURE&'-'&NUM_FACTURE&'-&NUM_LIGNE_FACTURE
18  ,AGENCE&'-&DATE_COMMANDE&'-'&NUM_COMMANDE
19  ,CLIENT_LIVRE
20  ,ApplyMap('mapCodeClientUnique',AGENCE&'-&CLIENT_LIVRE, 'N/A')
21  ,NUM_FACTURE
22  ,ApplyMap('mapAgence',AGENCE, 'N/A')
23  ,ACTIVITE
24  ,REGROUP_ACTIVIT
25  ,DATE(DATE_COMMANDE, 'DD/MM/YYYY')
26  ,DATE(DATE_FACTURE, 'DD/MM/YYYY')
27  ,DATE(DATE_LIVRAISON, 'DD/MM/YYYY')
28  ,VENTILATION_TARIFAIRES
29  ,QUANTITE_FACTUREE
      
```

AS VISION_FONCTIONNELLE
AS CLE_CALENDRIER
AS CLE_FACTURE
AS VALEUR_MARGE_3XNET
AS VALEUR_MARGE_4XNET
AS VALEUR_MARGE_3XNET_DC
AS %CLE_AGENCIE_ARTICLE
AS %CLE_AGENCIE_CLIENT_ACTIVITE

Ajout feuille Vente Commande

Vente Commande																																		
REMUNERABLE		A DATE		CALENDRIER	FISCAL	ANNEE	2017	2018	2019	2020	2021	janv.	févr.	mars	avr.	mai	juin	juil.	août	sept.														
VISITABLE				CALENDRIER		ANNEE	2017	2018	2019	2020	2021	oct.	nov.	déc.																				
						MOIS																												
						Date Livraison	Select date range																											
CODE_A...		CLIENT_CO...		CLIENT_COD...		Code Client		Nom client		Départ...		Commune Client		Libelle article		Marque		Quantité Facturee		Quantité Livrée		Date Comm...		Date Livraison		N° Bon de Livraison		Température Transport Article		Fournisseur Principal				
Totaux																																		

Mapping

Le préfixe mapping permet de créer une table de mappage pouvant servir, par exemple, à remplacer des valeurs de champ et des noms de champ lors de l'exécution du script. Il stockera le résultat de l'instruction de chargement sous forme de table de mappage.

Afin de lier les données de Vente Commande et des Ventes Facturées et non Facturées, on doit utiliser des mapping pour relier les données « clés » qui doivent être présentes afin de faire le lien entre toutes les données.

```
mapAgenceDCClientActivite:  
MAPPING LOAD  
    AGENCE&' - '&CLIENT&' - '&VENDEUR  
    ,ACTIVITE  
FROM [$(vQVLib)Client_Representant.QVD](qvd);  
  
,ApplyMap('mapAgenceDCClientActivite', AGENCE&' - '&CODE_CLIENT&' - '&CODE_DC)  
AS CODE_ACTIVITE
```

4. Calendrier

Ensuite j'ai également ajouté le switch Calendaire – Fiscal. En effet, les employés de Pro à Pro travaillent beaucoup avec un calendrier fiscal, commençant donc en octobre, cependant d'autres employés sont plus à l'aise avec le calendrier calendaire. Ils souhaitaient donc pouvoir passer de l'un à l'autre dans l'application directement, de façon dynamique.

```

CalenderTemp:
LOAD
    TempDate
    ,TempDate
    ,DATE(MONTHSTART(TempDate), 'DD/MM/YYYY')
    ,Day(TempDate)
    ,WEEKDAY(TempDate)
    ,NUM(TempDate)
    ,WEEK(TempDate)
    ,IF(MOD(NUM(month(TempDate)) + 3),12) =0,12, MOD((NUM(month(TempDate)) + 3),12) )
    ,DUAL(MONTH(TempDate) ,IF(MOD((NUM(month(TempDate)) + 3),12) =0,12, MOD((NUM(month(TempDate)) + 3),12) ) )
    ,MONTH(TempDate)
    ,ApplyMap('mapTrimestre', MONTH(TempDate), NULL())
    ,SubField(YearName(TempDate, 0, $(vFiscalYearStartMonth)), '-' ,2)
//    ,YearName(TempDate)
    ,NETWORKDAYS(TempDate, TempDate,$(vSA_JoursFeries))
    ,'FISCAL'
    ,'1'
RESIDENT TempCalender
    ORDER BY TempDate ASC
;

CONCATENATE(CalenderTemp)
Calenderbis:
LOAD
    TempDate
    ,TempDate
    ,DATE(MONTHSTART(TempDate), 'DD/MM/YYYY')
    ,Day(TempDate)
    ,WEEKDAY(TempDate)
    ,NUM(TempDate)
    ,WEEK(TempDate)
    ,NUM(MONTH(TempDate) )
    ,MONTH(TempDate)
    ,ApplyMap('mapTrimestre', MONTH(TempDate), NULL())
    ,YEAR(TempDate)
    ,NETWORKDAYS(TempDate, TempDate,$(vSA_JoursFeries))
    ,'CALENDRAIRE'
    ,'1'
RESIDENT TempCalender
    ORDER BY TempDate ASC
;

```

The screenshot shows a user interface with the following components:

- REMUNERABLE VISITABLE**: A pink button containing the text "REMUNERABLE" and "VISITABLE".
- A DATE**: A blue button.
- CALENDRIER**: A dropdown menu currently set to "FISCAL".
- ANNEE**: A dropdown menu showing years from 2017 to 2025.
- MOIS**: A dropdown menu showing months from janv. to déc.

Afin de trier les mois sur les graphes en fonction du calendrier sélectionné, voici l'expression mise sur le champ 'Mois'.

< MML

Suggestions de graphi...

Données

Tri

1	▼ 'Mois'	☰
---	----------	---

Tri Personnalisé(es)

Trier par expression

Croissant	▼
-----------	---

Expression

Max({\$<NOM_MOIS=>}NUM_MOIS)

Calendrier Calendaire



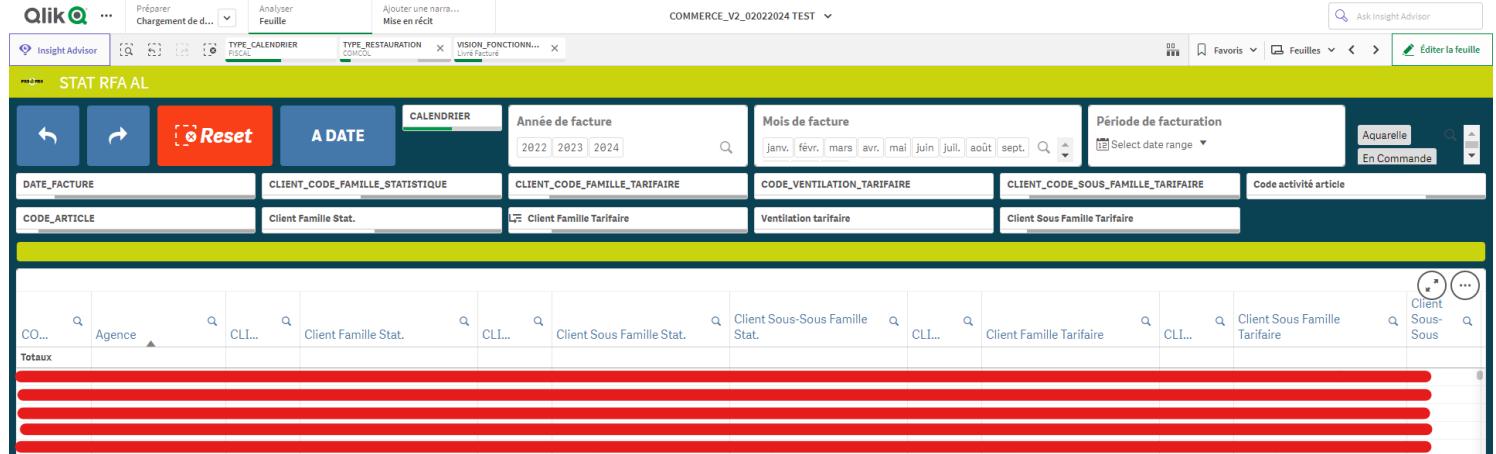
Calendrier Fiscal



5. Evolution de l'application

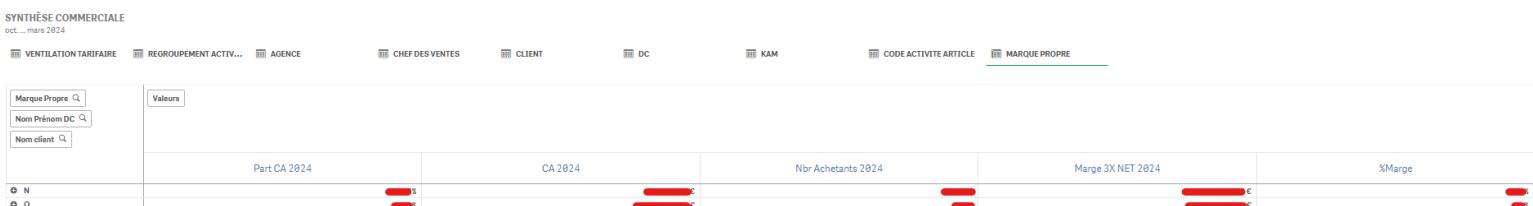
a. Feuille STAT RFA ALL

Ajout de la feuille « STAT RFA AL », reprise de CommerceV1 et n'ayant pas été remise sur la nouvelle version de l'application.



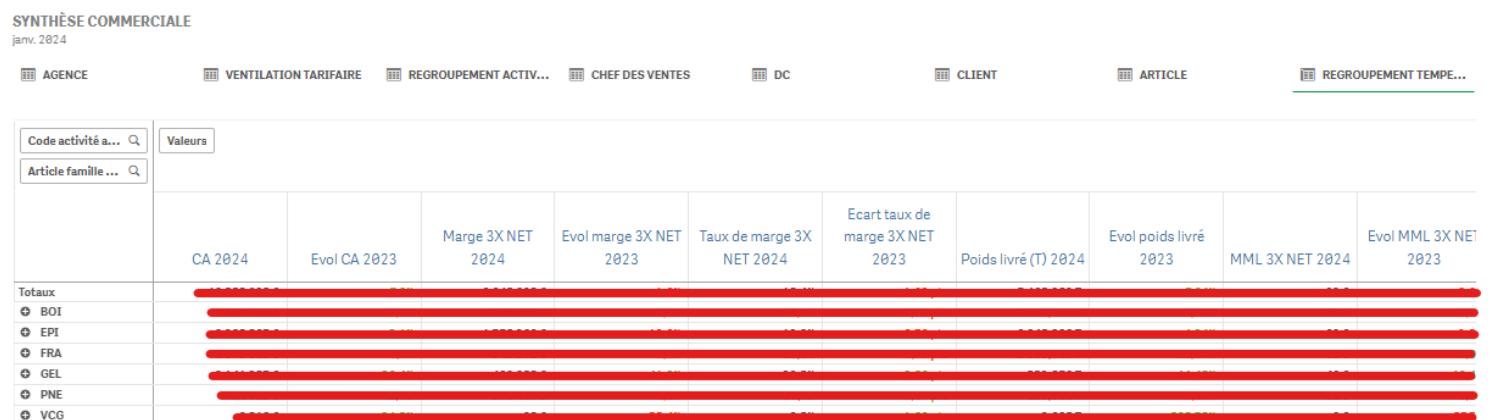
b. Marque Propre

Ajout des données de Marque Propre



c. Regroupement température

Ajout du tableau Regroupement température



d. Clients Berniques

Ajout de la donnée des clients berniques, représentant les clients les moins rentables pour l'entreprise par mois.

```

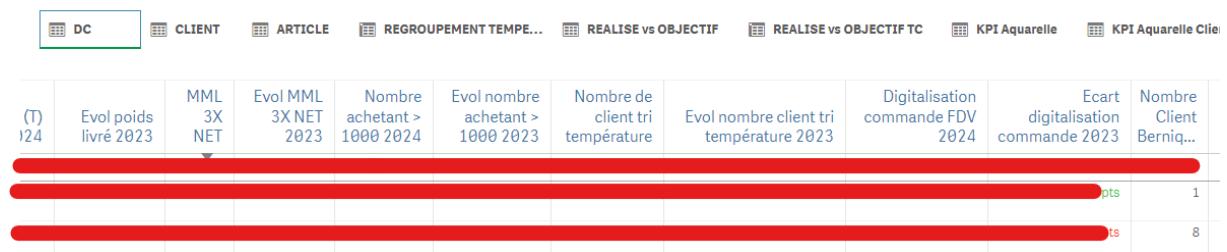
Sections
  + CLIENT_BERNIQUE:
    LOAD
      CODE_CLIENT_LIVRE_VENTE
      ,REGROUPEMENT_AGENCE
      ,SUM(VALEUR_MARGE_3XNET)/Count(distinct (CLE_LIVRAISON))
      ,COUNT(DISTINCT MonthStart(CLE_CALENDRIER))
    RESIDENT VENTE
      WHERE
        CLE_CALENDRIER > AddMonths(MonthStart(Today(0)), -12)
        AND CLE_CALENDRIER < MonthStart(Today(0))
      GROUP BY
        CODE_CLIENT_LIVRE_VENTE
        ,REGROUPEMENT_AGENCE
    ;
  ;

mapClientBernique:
MAPPING LOAD
  CODE_CLIENT_LIVRE_VENTE
  ,IF(
    ((MML < 80 AND REGROUPEMENT_AGENCE = 'METROPOLE') OR (MML < 120 AND REGROUPEMENT_AGENCE = 'EXPORT')) AND NB_MOIS = 12
    , 'O'
    , 'N'
  )
  RESIDENT CLIENT_BERNIQUE
;
DROP TABLE CLIENT_BERNIQUE;
;

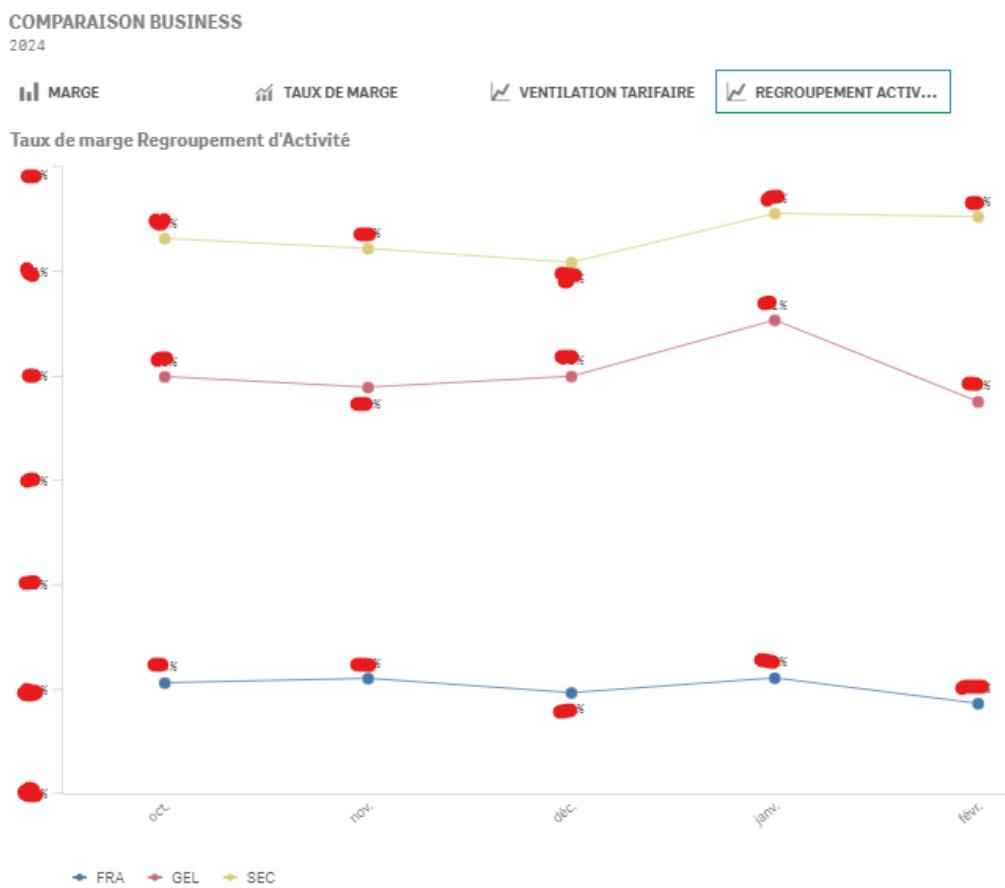
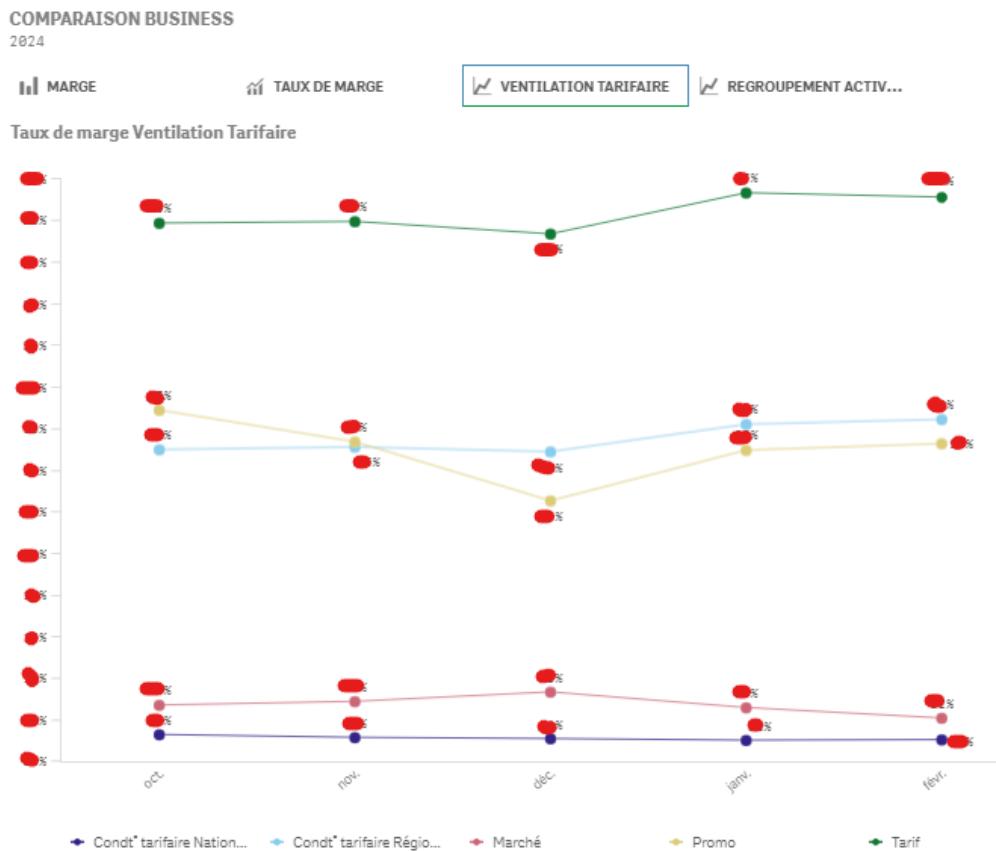
VENDER_ACTUEL
OBJECTIF_DC
VENTE_LIVRE_FACTURE
VENTE_LIVRE_NON_FAC...
VENTE_COMMANDE
PLAN_PROMO_ACHAT
AQUARELLE
CLIENT_BERNIQUE

```

Ajout de la dimension principale Client bernique dans les KPI de l'application.



e. Ajout de deux graphiques dans la feuille générale



V. Trello – Tâche à accomplir

Je me suis occupé de tout ce qui est coché.

The screenshot shows a Trello board titled "Evolution Commerce V2". The board has the following sections and items:

- Membres:** EC, Membre
- Notifications:** Suivie
- Dernière mise à jour:** vendredi dernier à 09:42
- Description:** Ajouter une description plus détaillée...
- Champs personnalisés:**
 - Plus Value Métier: Fort
 - Demandeur: Commerce
 - EFFORT: Sélectionner...
- Pièces jointes:**
 - répartition activité produit.PNG (Ajouté 22 janv. à 15:03)
 - Description des fichiers d_Aquarelle_Tournee.pdf (Ajouté 16 janv. à 10:36)
 - Commerce.PNG (Ajouté 8 févr. 2022 à 08:39)
- Correction Nombre d'achetants:** 0% (checkbox checked)
- Développer les feuilles indispensables de la V1:** 100% (checkbox checked)
 - STAT RFA-ALL
 - Ajouter un élément
- Switch Calendaire Fiscal:** 100% (checkbox checked)
 - Switch calendrier

Suggérées:

- Rejoindre
- Ajouter à la carte
- Membres
- Étiquettes
- Checklist
- Dates
- Pièce jointe
- Champs personnali...

Power-Ups:

- Carte inactive
- Delete Card
- Jira
- Restore
- Star
- Ajouter des Pow...

Automatisation:

- Ajouter un bouton

Actions:

- Déplacer
- Copier
- Créer un modèle
- Archiver
- Partager

Aquarelle

80%

KPI Prospect : Nbre moyen de visite prospect/jour → planifiées et réalisées en physique. A diviser par le nombre de jours ouvrés sur la période sélectionné (mois)

KPI Point Business : Nbre moyen de point business/semaine → planifiées et réalisées en physique. A diviser par le nombre de semaines sur la période sélectionné (mois)

KPI Rendez-Vous : Nbre moyen de visite/jour → planifiées et réalisées en physique. Visite avec et sans commande. A diviser par le nombre de jours ouvrés sur la période sélectionné (mois). (plage de prospection hors scope)

Nbre moyen de commande/jour → A diviser par le nombre de jours ouvrés sur la période sélectionné (mois)

Supprimer objectifs MML et Nbre Ach

[Ajouter un élément](#)

Performance Commerciale

75%

CA & Marge

Base Client

Ventilation Origine de Cde

Franco

[Ajouter un élément](#)

<input checked="" type="checkbox"/> Evolution feuille 1to1	Masquer les tâches cochées	Supprimer
71% <div style="width: 71%; background-color: #0070C0; height: 10px; margin-bottom: 5px;"></div>		
<input checked="" type="checkbox"/> "Synthèse commerciale" - Ajouter les totaux en haut des colonnes <input checked="" type="checkbox"/> "Synthèse commerciale" - En remplacement des flèches rouges ou vertes, mettre un code couleur sur l'écriture <input type="checkbox"/> "Synthèse commerciale" - Afficher l'année N en gras (écriture) <input type="checkbox"/> "Synthèse commerciale" - Ajouter une colonne "écart CA" et une colonne "écart Marge" avec la donnée en valeur <input checked="" type="checkbox"/> Onglet Client - Ajouter une colonne "Client tri temp OUI NON" <input type="checkbox"/> Onglet Client - Ajouter une colonne sur le cycle de vie du client (en piochant dans le parc client) <input checked="" type="checkbox"/> Onglet Client - MML en rouge lorsque le client à une mml < 80€ en métropole et 120€ à l'export <input checked="" type="checkbox"/> Onglet Client - Ajout d'une colonne avec la fréquence de livraison. En fonction de la période sélectionnée <input checked="" type="checkbox"/> Onglet Client - Ajout d'un élément pour identifier les clients berniques (client mml < 80€ en métropole et 120€ pour l'export. Minimum de 12 livraisons par an) <input checked="" type="checkbox"/> Onglet Article - Avoir une vision de la répartition par activité produit <input checked="" type="checkbox"/> Onglet Article - Nombre d'unité de vente vendu <input checked="" type="checkbox"/> Onglet DC - avoir l'indication du nbre de clients avec mml < 80€ pour la métropole et 120€ pour l'export <input type="checkbox"/> Onglet Ventilation Tarifaire - Avoir la vision du détail promo par catalogue <input checked="" type="checkbox"/> Onglet REALISE vs OBJECTIF - changement en tableau croisé		
Ajouter un élément		
<input checked="" type="checkbox"/> Changement de dénomination des origines commandes	Supprimer	
0% <div style="width: 0%; background-color: #0070C0; height: 10px; margin-bottom: 5px;"></div>		
<input type="checkbox"/> "Appel téléphonique télévente" → "Appel Sortant" <input type="checkbox"/> "Téléphone client" → "Appel Entrant"		
Ajouter un élément		
<input checked="" type="checkbox"/> Ajout de KPI's de suivi des Marques propres	Masquer les tâches cochées	Supprimer
100% <div style="width: 100%; background-color: #0070C0; height: 10px; margin-bottom: 5px;"></div>		
<input checked="" type="checkbox"/> % de CA en Marques Propres dans la feuille "général". Décliner ce KPI en volume, achetants, Marge et taux de marge <input checked="" type="checkbox"/> Avoir la vision de ce KPI et de ses déclinaisons au DC et au client		

Ajout de dimensions et de mesures[Masquer les tâches cochées](#)[Supprimer](#)

90%

 Catégorie client. (collective, commerciale...) Agence groupement IDF Regroupement origine commande Désignation article / nom de l'article Territoire-agence (métropole, dom tom...) Nom du client livré Date, semaine, mois, année de livraison Nombre d'articles (article unique) Nombre d'Achetants Nombre de lignes de facture[Ajouter un élément](#) Rajout Bouton On Demand Reporting pour 1To1[Supprimer](#)

0%

[Ajouter un élément](#)