

Stage de 2nde année BTS SIO option SLAM

Pro à Pro

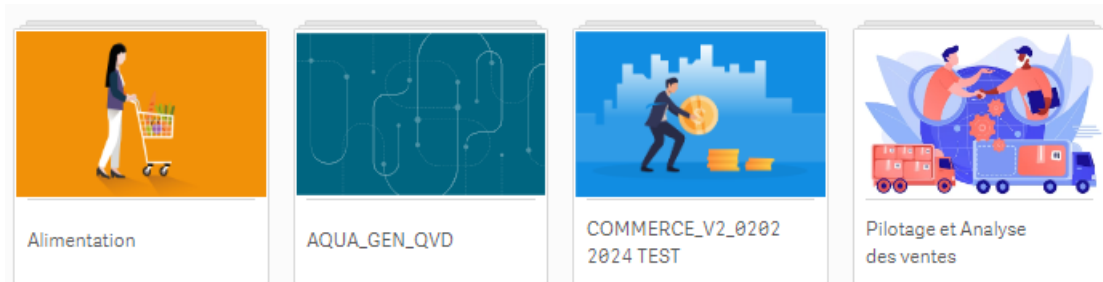
Table des matières

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 implémentée 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

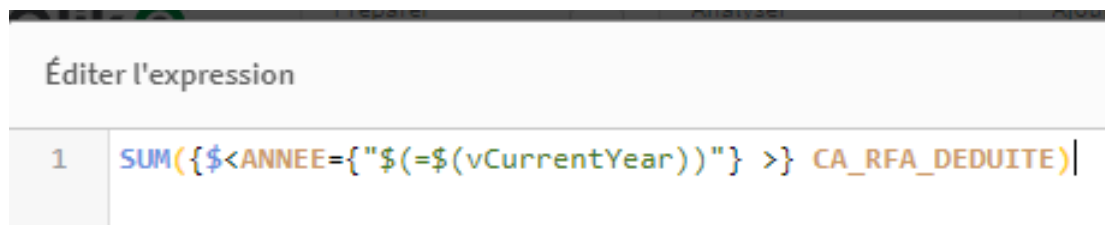
La 1^{ère} semaine de mon stage je me suis formée en autonomie à Qlik Sense et à ses fonctionnalités. J'ai également suivi une formation pour l'utilisation du Set Analysis.

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.

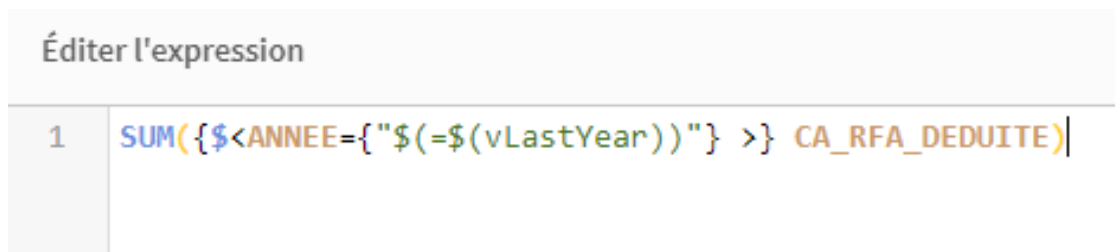
L'outil Qlik Sense permettant de filtrer ses données selon une sélection de manière dynamique, le Set Analysis permet de passer outre ces filtres.

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.

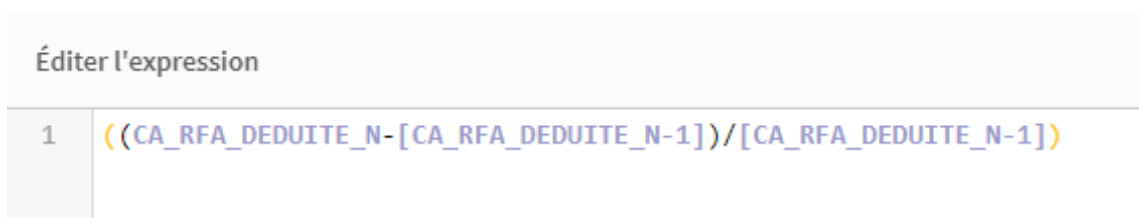
Dimension principale du CA pour l'année sélectionnée



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



Calcul de l'écart



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

```

1  AQUARELLE_CLIENT:
2  SQL SELECT
3      CONCAT('C', COL003)
4      ,COL027
5  FROM PalStatPAP.Client
6  ;
7
8
9  AQUARELLE_COMMANDEE:
10 SQL SELECT
11     CONCAT('C', COL003)
12     ,COL006
13     ,COL007
14     ,COL009
15     ,COL024
16     ,COL001
17 FROM PalStatPAP.CmdEnt
18 ;
19
20
21 STORE AQUARELLE_CLIENT INTO [$(vQVDLib)]AQUARELLE_CLIENT.QVD;
22
23 DROP TABLE AQUARELLE_CLIENT;
24
25
26 //AQUARELLE_CLIENT
27 MapAquaTypeClient:
28 MAPPING LOAD
29     AQUARELLE_CODE_CLIENT
30     ,AQUARELLE_TYPE_CLIENT
31 FROM [$(vQVDLib)]AQUARELLE_CLIENT.QVD (qvd)
32 ;
33
34
35 //AQUARELLE_COMMANDE
36 AQUARELLE_COMMANDE:
37 LOAD
38     AQUARELLE_CODE_CLIENT
39     ,ApplyMap("MapAquaTypeClient",AQUARELLE_CODE_CLIENT)
40     ,DATE(DATE#(AQUARELLE_DATE_LIVRAISON,'YYYYMMDD'),'DD/MM/YYYY'),'DD/MM/YYYY')
41     ,DATE(MONTHSTART(DATE(DATE#(AQUARELLE_DATE_COMMANDE,'YYYYMMDD'),'DD/MM/YYYY'),'DD/MM/YYYY'),'DD/MM/YYYY')
42     ,DATE(DATE#(AQUARELLE_DATE_COMMANDE,'YYYYMMDD'),'DD/MM/YYYY'),'DD/MM/YYYY')
43     ,MONTH(DATE(DATE#(AQUARELLE_DATE_COMMANDE,'YYYYMMDD'),'DD/MM/YYYY'),'DD/MM/YYYY')
44     ,YEAR(DATE(DATE#(AQUARELLE_DATE_COMMANDE,'YYYYMMDD'),'DD/MM/YYYY'),'DD/MM/YYYY')
45     ,AQUARELLE_TYPE_CDE
46     ,AQUARELLE_NUM_CDE
47     ,LEFT(AQUARELLE_NUM_CDE,3)
48     ,AGENCE
49 RESIDENT AQUARELLE_COMMANDEE
50 ;
51
52 STORE AQUARELLE_COMMANDE INTO [$(vQVDLib)]AQUARELLE_COMMANDE.QVD;
53 DROP TABLE AQUARELLE_COMMANDE;

```

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 narra... Mise en récit AQUA_GEN_QVD

Connexions

Sections

- Main
- AQUARELLE_COMMANDE
- AQUARELLE_PT_BUSINESS**
- AQUARELLE_PROSPECT
- AQUARELLE_VISITE
- DROP TABLE
- EXIT SCRIPT

```

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

Connexions

Sections

- Main
- AQUARELLE_COMMANDE
- AQUARELLE_PT_BUSINESS
- AQUARELLE_PROSPECT**
- AQUARELLE_VISITE
- DROP TABLE
- EXIT SCRIPT

```

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 AQUARELLE_PROSPECT:
17 LOAD
18     DATE(DATE(DATE#(DATE_PROSP, 'YYYYMMDD'), 'DD/MM/YYYY'), 'DD/MM/YYYY') AS DATE_PROSP
19     ,DATE_PROSP AS DATE_PROSPECTION
20     ,CODE_REPRESENTANT AS CODE_DC
21     ,AGENCE
22     ,PHYSIQUE_REALISEE AS PHYSIQUE_REALISEE_PROSP
23     ,TYPE AS TYPE_PROSP
24 RESIDENT AQUARELLE_PROSPECTT
25 ;
26
27 STORE AQUARELLE_PROSPECT INTO [$(vQVDLib)]AQUARELLE_PROSPECT.QVD;
28
29 DROP TABLE AQUARELLE_PROSPECTT;
30
31
32
33

```

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

Qlik

Préparer
Chargement de d...

Analyser
Feuille

Ajouter une narra...
Mise en récit

AQUA_GEN_QVD

Connexions

Sections

- Main
- AQUARELLE_COMMANDE
- AQUARELLE_PT_BUSINESS
- AQUARELLE_PROSPECT
- AQUARELLE_VISITE**
- DROP TABLE
- EXIT SCRIPT

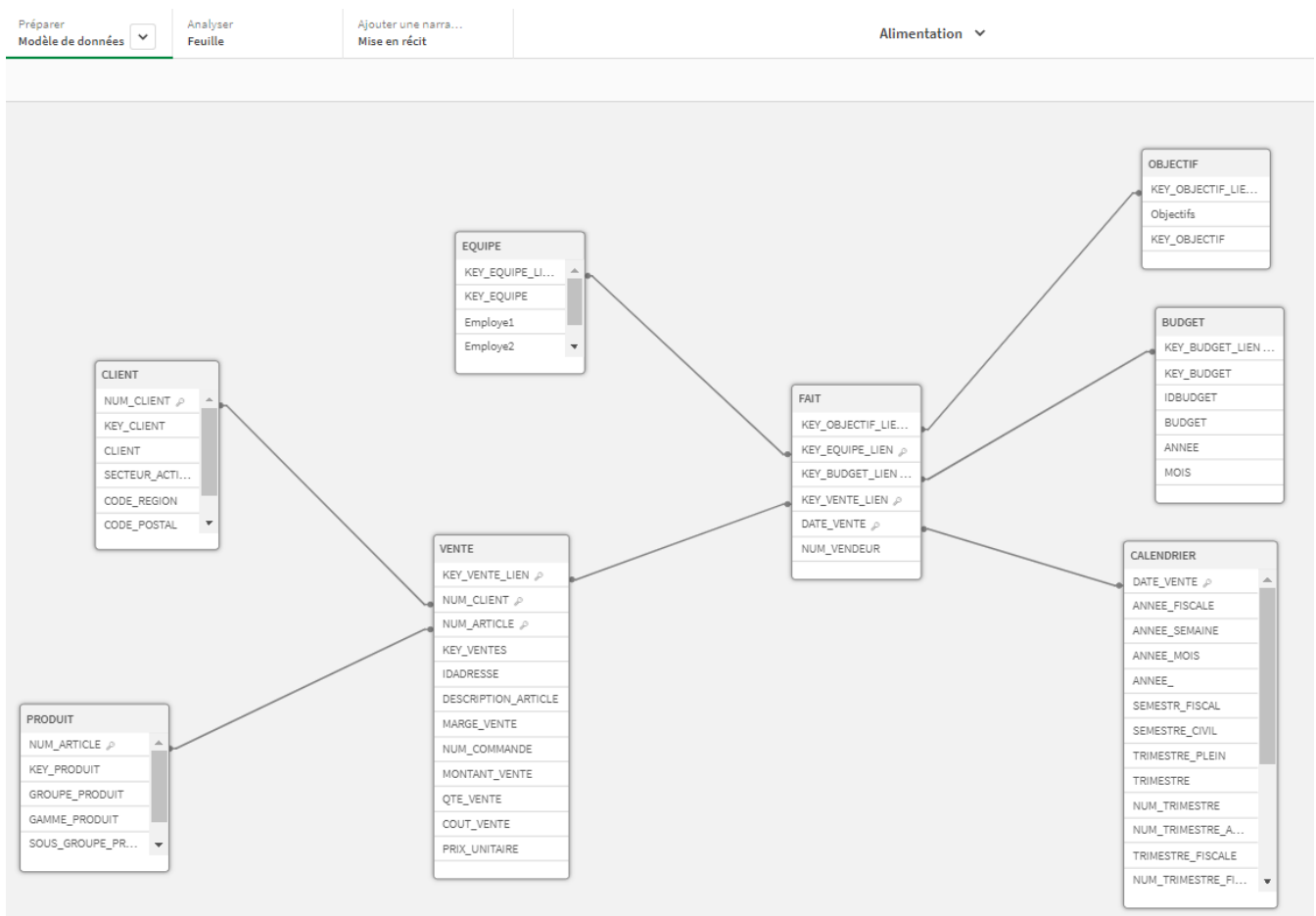
```

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

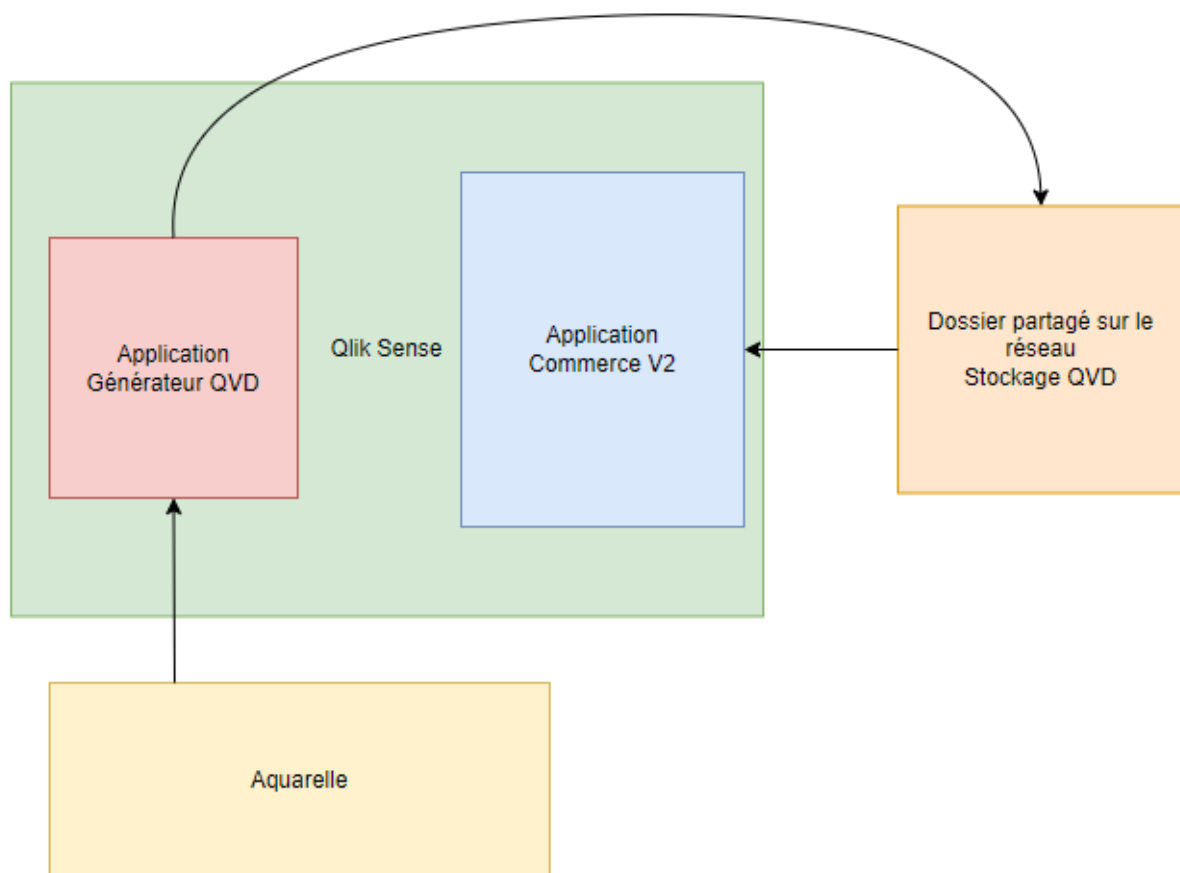
AS DATE_RDV
AS PHYSIQUE_REALISEE
AS CODE_CLIENT
AS CODE_REPRESENTANT
AS TYPE
AS AGENCE

AS DATE_RDV
AS CODE_CLIENT
AS CODE_DC
AS PHYSIQUE_REALISEE_RDV
AS TYPE_RDV

MCD de l'application AQUA_GEN_QVD

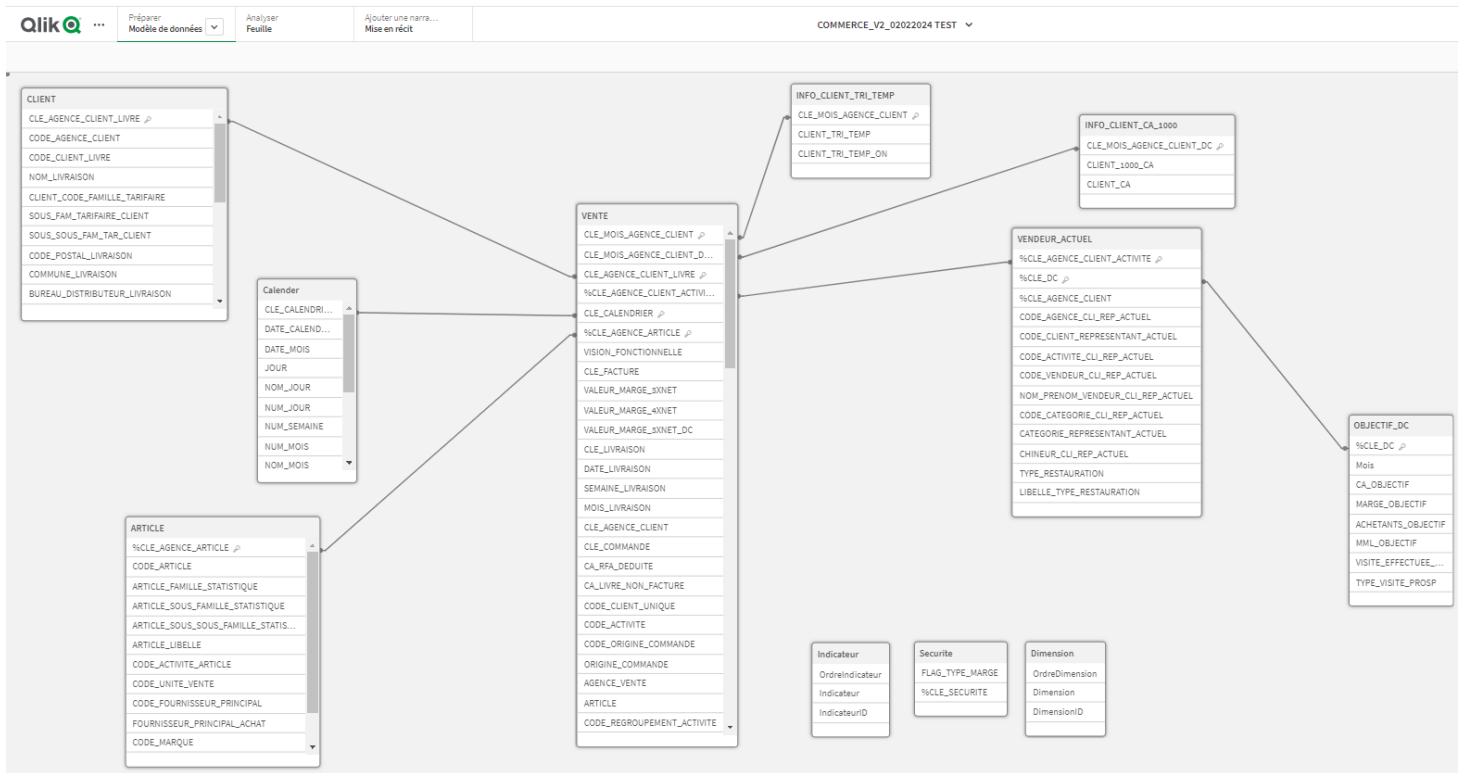


III. Architecture



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'	AS VISION_FONCTIONNELLE
Main		5	,DATE('DD/MM/YYYY')	AS CLE_CALENDRIER
		6	,AGENCE&'-'&CODE_CLIENT&'-'&ApplyMap('mapAgenceDCClientActivite', AGENCE&'-'&CODE_CLIENT&'-'&CODE_DC)	AS %CLE_AGENCE_CLIENT_ACTIVITE
		7	,CODE_CLIENT	AS CODE_CLIENT_UNIQUE
Sécurité		8	,MONTHSTART('DD/MM/YYYY')	AS CLE_CALENDRIER_ANNEE_MOIS
		9	,PHYSIQUE_REALISEE_RDV	AS VISITE_EFFECTUEE
		10	,CODE_DC	AS %CLE_DC
		11	,TYPE_RDV	AS TYPE_VISITE
Dimension		12	,ApplyMap('mapAgenceDCClientActivite', AGENCE&'-'&CODE_CLIENT&'-'&CODE_DC)	AS CODE_ACTIVITE
		13	,ApplyMap('mapClientCDV',AGENCE&'-'&CODE_CLIENT&'-'&ApplyMap('mapAgenceDCClientActivite', AGENCE&'-'&CODE_CLIENT&'-'&CODE_DC), 'N/A') AS CHEF_DES_VENTES	AS CHEF_DES_VENTES
		14	,ApplyMap('mapNomLivraison', AGENCE&'-'&CODE_CLIENT)	AS NOM_LIVRAISON
Indicateur		15	,ApplyMap('mapCommuneLivraison', AGENCE&'-'&CODE_CLIENT)	AS COMMUNE_LIVRAISON
		16	FROM \$(VQVLib)AQUARELLE_VISITE.QVD (qvd)	
MAPPING		17	WHERE DATE('DD/MM/YYYY') >= '01/10/2017'	
		18	;	
		19		
		20		
VENDEUR_ACTUEL		21	//AQUARELLE POINT BUSINESS	
		22	CONCATENATE(VENTE)	
		23	LOAD	
		24	'Aquarelle'	AS VISION_FONCTIONNELLE
OBJECTIF_DC		25	,DATE('DD/MM/YYYY')	AS CLE_CALENDRIER
		26	,AGENCE&'-'&CODE_CLIENT&'-'&ApplyMap('mapAgenceDCClientActivite', AGENCE&'-'&CODE_CLIENT&'-'&CODE_DC)	AS %CLE_AGENCE_CLIENT_ACTIVITE
		27	,CODE_CLIENT	AS CODE_CLIENT_UNIQUE
VENTE_LIVRE_FACTURE		28	,MONTHSTART('DD/MM/YYYY')	AS CLE_CALENDRIER_ANNEE_MOIS
		29	,CODE_DC	AS %CLE_DC
		30	,PHYSIQUE_REALISEE_PBDEV	AS VISITE_EFFECTUEE
		31	,TYPE_PBDEV	AS TYPE_VISITE
VENTE_LIVRE_NON_FAC...		32	,ApplyMap('mapAgenceDCClientActivite', AGENCE&'-'&CODE_CLIENT&'-'&CODE_DC)	AS CODE_ACTIVITE
		33	,ApplyMap('mapClientCDV',AGENCE&'-'&CODE_CLIENT&'-'&ApplyMap('mapAgenceDCClientActivite', AGENCE&'-'&CODE_CLIENT&'-'&CODE_DC), 'N/A') AS CHEF_DES_VENTES	AS CHEF_DES_VENTES
		34	,ApplyMap('mapNomLivraison', AGENCE&'-'&CODE_CLIENT)	AS NOM_LIVRAISON
VENTE_COMMANDE		35	,ApplyMap('mapCommuneLivraison', AGENCE&'-'&CODE_CLIENT)	AS COMMUNE_LIVRAISON
		36	FROM \$(VQVLib)AQUARELLE_PT_BUSINESS.QVD (qvd)	
		37	WHERE DATE('DD/MM/YYYY') >= '01/10/2017'	
PLAN_PROMO_ACHAT		38	;	
		39		
		40		
AQUARELLE		41	//AQUARELLE COMMANDE	
		42	CONCATENATE(VENTE)	
		43	LOAD	
		44	'Aquarelle'	AS VISION_FONCTIONNELLE
CLIENT_BERNIQUE		45	,DATE('DD/MM/YYYY')	AS CLE_CALENDRIER
		46	,AGENCE&'-'&AQUARELLE_CODE_CLIENT&'-'&ApplyMap('mapAgenceDCClientActivite', AGENCE&'-'&AQUARELLE_CODE_CLIENT&'-'&AQUARELLE_CODE_DC) AS %CLE_AGENCE_CLIENT_ACTIVITE	AS %CLE_AGENCE_CLIENT_ACTIVITE
CALENDRIER		47	,AQUARELLE_CODE_CLIENT	AS CODE_CLIENT_UNIQUE
		48	,AQUARELLE_CODE_DC	AS %CLE_DC
		49	,AQUARELLE_TYPE_CLIENT	
CLIENT		50	,AQUARELLE_DATE_LIVRAISON	
		51	,MONTHSTART('DD/MM/YYYY')	AS CLE_CALENDRIER_ANNEE_MOIS
		52	,MOTS_AQUARELLE_DATE_COMMANDE	
		53	,ANNEE_AQUARELLE_DATE_COMMANDE	
INFO_CLIENT_TRI_TEMP		54	,AQUARELLE_TYPE_CDE	
		55	,AQUARELLE_NUM_CDE	
		56	,ApplyMap('mapAgenceDCClientActivite', AGENCE&'-'&AQUARELLE_CODE_CLIENT&'-'&AQUARELLE_CODE_DC)	AS CODE_ACTIVITE
		57	,ApplyMap('mapClientCDV',AGENCE&'-'&AQUARELLE_CODE_CLIENT&'-'&ApplyMap('mapAgenceDCClientActivite', AGENCE&'-'&AQUARELLE_CODE_CLIENT&'-'&AQUARELLE_CODE_DC), 'N/A') AS CHEF_DES_VENTES	AS CHEF_DES_VENTES
INFO_CLIENT_CA_1000		58	,ApplyMap('mapNomLivraison', AGENCE&'-'&AQUARELLE_CODE_CLIENT)	AS NOM_LIVRAISON
		59	,ApplyMap('mapCommuneLivraison', AGENCE&'-'&AQUARELLE_CODE_CLIENT)	AS COMMUNE_LIVRAISON
		60	FROM \$(VQVLib)AQUARELLE_COMMANDE.QVD (qvd)	
ARTICLE		61	WHERE DATE('DD/MM/YYYY') >= '01/10/2017'	
		62	AND DATE('DD/MM/YYYY') >= '01/10/2017'	
		63	AND DATE('DD/MM/YYYY') >= '01/10/2017'	
EXIT		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.

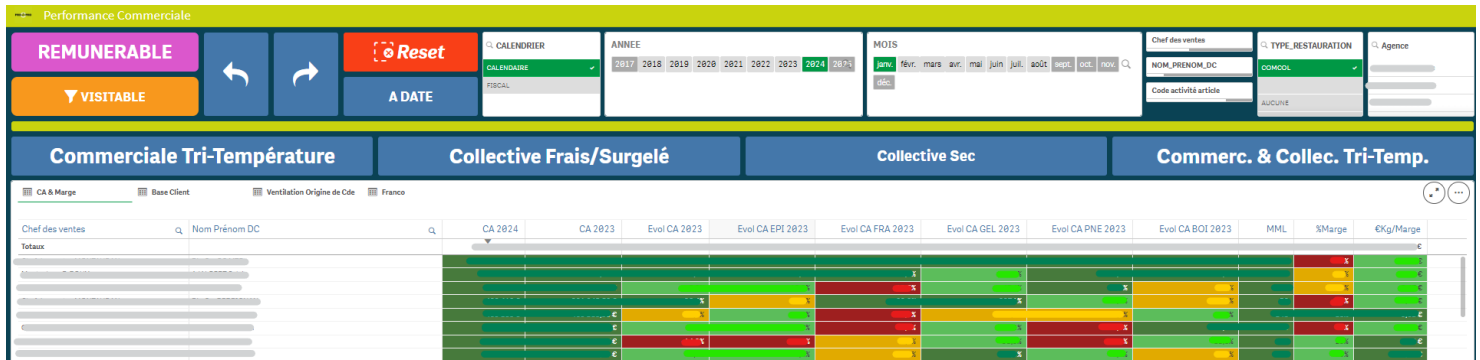
KPI Aquarelle Client								
Chef des ventes	%CLE_DC	Nom Prénom DC	Code Client	Nom client	Commune Client	Visite Effectuée RDV	Visite Effectuée PBDEV	Nb de commandes
Totaux						219 832	395	869 411

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	2 803
		3 461	20	0	7 604
		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

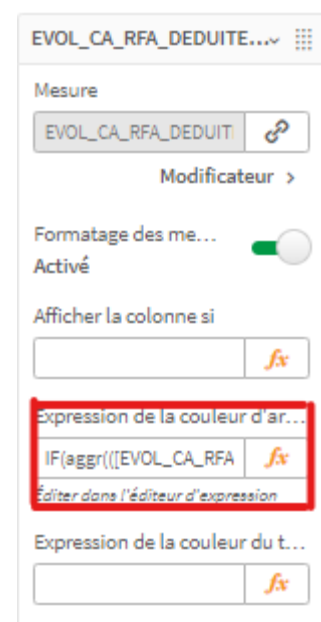
//Palier Rouge
SET vCouleurPalier0 = rgb(158,31,31);

//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

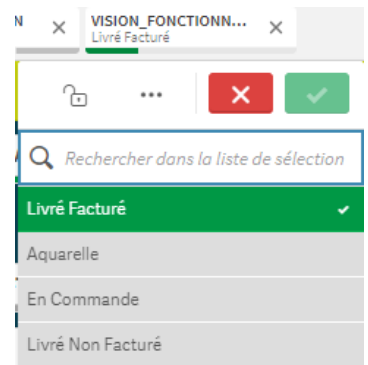
Ajout des données Vente Commande dans la table Vente

```

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/tournee/date si pAS de tournée et représentant chineur alors cle = Agence/Client/date
12  ,IF(
13    NOT ISNULL(TOURNEE_LIVR),
  
```

AS VISION_FONCTIONNELLE
AS CLE_CALENDRIER
AS CLE_FACTURE
AS VALEUR_MARGE_3XNET
AS VALEUR_MARGE_4XNET
AS VALEUR_MARGE_3XNET_DC
AS %CLE_AGENCE_ARTICLE
AS %CLE_AGENCE_CLIENT_ACTIVITE

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.



Dimension: ☐ Respecter la casse ☒ Rechercher dans toutes les sections

```

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   ),
9   IF(
10    ISNULL(TOURNEE_LIVR) AND ApplyMap('mapVendeurChineur', REPRESENTANT, 'N/A')='O',
11    AGENCE&'-'&ApplyMap('mapCodeClientUnique',AGENCE&'-'&CLIENT_LIVRE, 'N/A')&'-'&DATE_LIVRAISON
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_ACTIV
25  ,DATE(DATE_COMMANDE, 'DD/MM/YYYY')
26  ,DATE(DATE_FACTURE, 'DD/MM/YYYY')
27  ,DATE(DATE_LIVRAISON, 'DD/MM/YYYY')
28  ,VENTILATION_TARIFAIRE
29  ,QUANTITE_FACTUREE
  
```

AS VISION_FONCTIONNELLE
AS CLE_CALENDRIER
AS CLE_LIVRAISON
AS CLE_AGENCE_CLIENT
AS CLE_AGENCE_CLIENT_LIVRE
AS %CLE_AGENCE_ARTICLE
AS %CLE_AGENCE_CLIENT_ACTIVITE
AS CLE_FACTURE
AS CLE_COMMANDE
AS CLIENT_LIVRE
AS CODE_CLIENT_UNIQUE
AS NUM_FACTURE
AS AGENCE_VENTE
AS ACTIVITE
AS CODE_REGROUPEMENT_ACTIVITE
AS DATE_COMMANDE
AS DATE_FACTURE
AS DATE_LIVRAISON
AS CODE_VENTILATION_TARIFAIRE
AS QUANTITE_FACTUREE

Ajout feuille Vente Commande

Vente Commande

REMUNERABLE VISITABLE

Reset

A DATE

CALENDRIER: FISCAL CALENDRIER

ANNEE: 2017 2018 2019 2020 2021 2022 2023 2024 2025

MOIS: janv. fevr. mars avr. mai juin juil. août sept. oct. nov. dec.

Date Livraison: Select date range

Code Client: C571036 C61006 C61010

Agence: Agence PAP Mayotte P.A.R. MONTAUBAN PAP CHAPONVILL

CODE_A...	CLIENT_CO...	CLIENT_COD...	Code Client	Nom client	Départ... Client	Commune Client	Libellé 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 [$(vQVDLib)Client_Representant.QVD](qvd);

AS %CLE_AGENCE_CLIENT_VENDEUR
AS CODE_ACTIVITE

,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 souhaitent 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
;
```

```
AS CLE_CAENDRIER
AS DATE_CAENDRIER
AS DATE_MOIS
AS JOUR
AS NOM_JOUR
AS NUM_JOUR
AS NUM_SEMAINE
AS NUM_MOIS
AS NOM_MOIS
AS TRIMESTRE
AS ANNEE
AS ANNEE_CAENDRAIRE
AS NETWORK_DAYS_ON
AS TYPE_CAENDRIER
AS FISCAL

AS CLE_CAENDRIER
AS DATE_CAENDRIER
AS DATE_MOIS
AS JOUR
AS NOM_JOUR
AS NUM_JOUR
AS NUM_SEMAINE
AS NUM_MOIS
AS NOM_MOIS
AS TRIMESTRE
AS ANNEE
AS NETWORK_DAYS_ON
AS TYPE_CAENDRIER
AS CAENDRAIRE
```

1 to 1 CDV

REMUNERABLE

VISITABLE

A DATE

CALENDRIER

FISCAL ✓

CALENDRAIRE

ANNEE


2017 2018 2019 2020 2021 2022 2023 2024 2025

MOIS

janv. févr. mars avr. mai juin juil. août
sept. oct. nov. 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 ▼

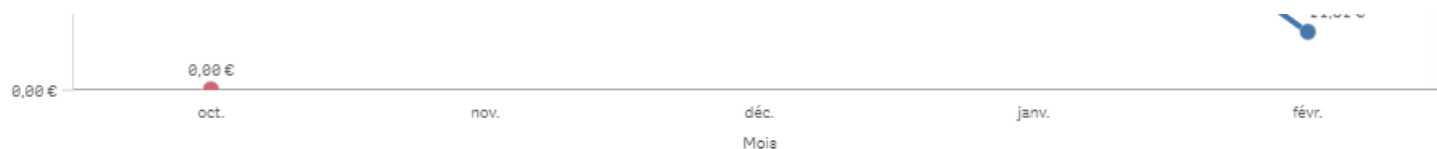
Expression

Max({\$<NOM_MOIS=>}NUM_MO 

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.

The screenshot shows the Qlik Sense interface for the 'STAT RFA AL' dashboard. The top bar includes a 'Reset' button and a 'CALENDRIER' button. Below the calendar, there are filters for 'Année de facture' (2022, 2023, 2024), 'Mois de facture' (janv. to sept.), and 'Période de facturation'. The main area displays a table with columns for various client and product codes, and a 'Totaux' row. The table content is redacted with red bars.

b. Marque Propre

Ajout des données de Marque Propre

SYNTHÈSE COMMERCIALE
oct. ... mars 2024

VENTILATION TARIFAIRE REGROUPEMENT ACTIV... AGENCE CHEF DES VENTES CLIENT DC KAM CODE ACTIVITE ARTICLE MARQUE PROPRE

	Part CA 2024	CA 2024	Nbr Achetants 2024	Marge 3X NET 2024	%Marge
N					
D					

c. Regroupement température

Ajout du tableau Regroupement température

SYNTHÈSE COMMERCIALE
janv. 2024

AGENCE VENTILATION TARIFAIRE REGROUPEMENT ACTIV... CHEF DES VENTES DC CLIENT ARTICLE REGROUPEMENT TEMPE...

	CA 2024	Evol CA 2023	Marge 3X NET 2024	Evol marge 3X NET 2023	Taux de marge 3X NET 2024	Ecart taux de marge 3X NET 2023	Poids livré (T) 2024	Evol poids livré 2023	MML 3X NET 2024	Evol MML 3X NET 2023
Totaux										
BOI										
EPI										
FRA										
GEL										
PNE										
VCG										

d. Clients Berniques

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

Sections

- Main
- Sécurité
- Dimension
- Indicateur
- MAPPING
- VENDEUR_ACTUEL
- OBJECTIF_DC
- VENTE_LIVRE_FACTURE
- VENTE_LIVRE_NON_FAC...
- VENTE_COMMANDE
- PLAN_PROMO_ACHAT
- AQUARELLE
- CLIENT_BERNIQUE**

```

1 CLIENT_BERNIQUE:
2 LOAD
3   CODE_CLIENT_LIVRE_VENTE
4   , REGROUPEMENT_AGENCE
5   , SUM(VALEUR_MARGE_3XNET)/Count(distinct (CLE_LIVRAISON))
6   , COUNT(DISTINCT MonthStart(CLE_CAENDRIER))
7   RESIDENT_VENTE
8   WHERE
9     CLE_CAENDRIER > AddMonths(MonthStart(Today(0)), -12)
10    AND CLE_CAENDRIER < MonthStart(Today(0))
11    GROUP BY
12      CODE_CLIENT_LIVRE_VENTE
13      , REGROUPEMENT_AGENCE
14 ;
15
16
17 mapClientBernique:
18 MAPPING LOAD
19   CODE_CLIENT_LIVRE_VENTE
20   , IF(
21     ((MML < 80 AND REGROUPEMENT_AGENCE = 'METROPOLE') OR (MML < 120 AND REGROUPEMENT_AGENCE = 'EXPORT')) AND NB_MOIS = 12
22     , 'O'
23     , 'N'
24   )
25   RESIDENT CLIENT_BERNIQUE
26 ;
27
28 DROP TABLE CLIENT_BERNIQUE;
29
30

```

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

<div><div>DC</div><div>CLIENT</div><div>ARTICLE</div><div>REGROUPEMENT TEMPE...</div><div>REALISE vs OBJECTIF</div><div>REALISE vs OBJECTIF TC</div><div>KPI Aquarelle</div><div>KPI Aquarelle Clie...</div></div>										
(T) 124	Evol poids livré 2023	MML 3X NET	Evol MML 3X NET 2023	Nombre achetant > 1000 2024	Evol nombre achetant > 1000 2023	Nombre de client tri température	Evol nombre client tri température 2023	Digitalisation commande FDV 2024	Ecart digitalisation commande 2023	Nombre Client Berniq...
									pts	1
									pts	8

e. Ajout de deux graphiques dans la feuille générale

COMPARAISON BUSINESS
2024

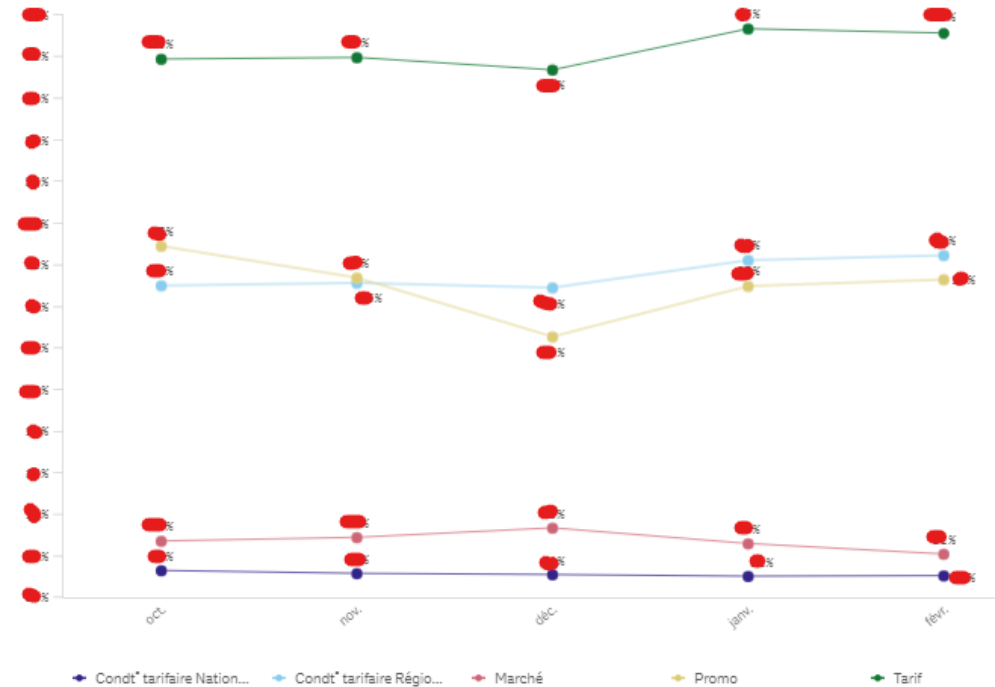
MARGE

TAUX DE MARGE

VENTILATION TARIFAIRE

REGROUPEMENT ACTIV...

Taux de marge Ventilation Tarifaire

COMPARAISON BUSINESS
2024

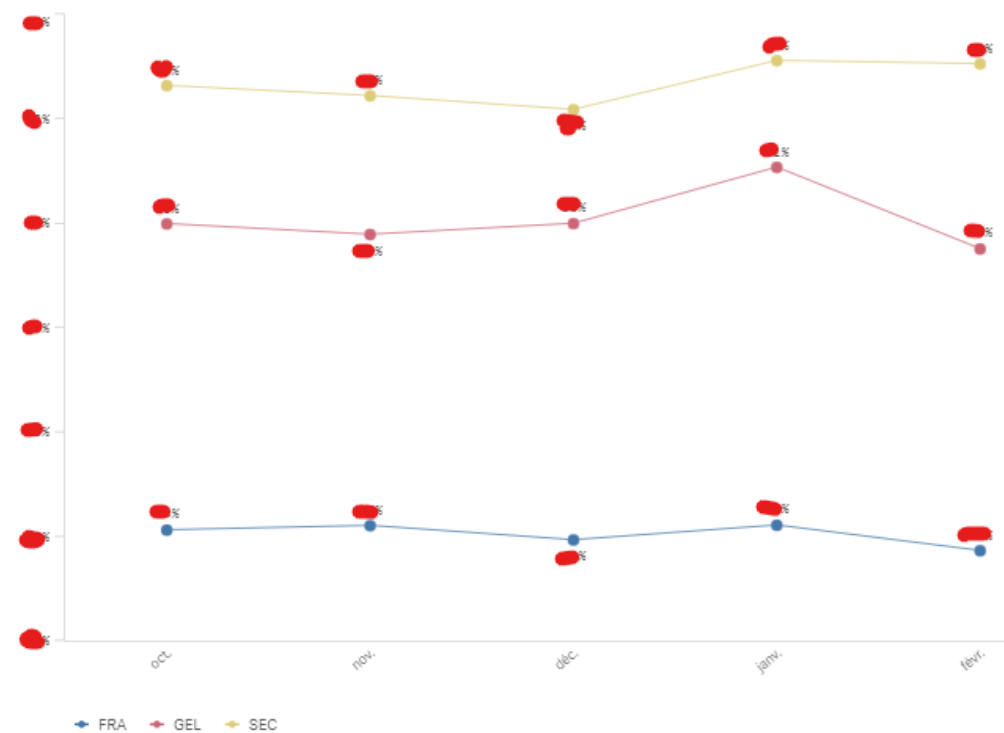
MARGE

TAUX DE MARGE

VENTILATION TARIFAIRE

REGROUPEMENT ACTIV...

Taux de marge Regroupement d'Activité



V. Trello – Tâche à accomplir

Je me suis occupé de tout ce qui est coché.

The screenshot shows a Trello card titled "Evolution Commerce V2" within a list named "DEV". The card's header includes a "Membres" section with a profile icon and a plus sign, a "Notifications" section with a "Suivre" button, and a "Dernière mise à jour" section indicating it was updated on Friday at 09:42.

The "Description" section contains a placeholder text: "Ajouter une description plus détaillée...".

The "Champs personnalisés" section displays three fields: "Plus Value Métier" with a value of "Fort", "Demandeur" with the value "Commerce", and "EFFORT" with a dropdown menu labeled "Sélectionner...".

The "Pièces jointes" section lists three attachments:

- A PNG file named "répartition activité produit.PNG" added on Jan 22 at 15:03, with options to comment, delete, or modify, and a link to "Choisir comme image de couverture".
- A PDF file named "Description des fichiers d_Aquarelle_Tournee.pdf" added on Jan 16 at 10:36, with options to comment, delete, or modify.
- A PNG file named "Commerce.PNG" added on Feb 8, 2022 at 08:39, with options to comment, delete, or modify, and a link to "Supprimer l'image de couverture".

The "Listes de tâches" section shows three tasks, each with a progress bar and a "Supprimer" button:

- "Correction Nombre d'achetants" (0% progress).
- "Développer les feuilles indispensables de la V1" (100% progress, with a "Masquer les tâches cochées" button).
- "Switch Calendaire Fiscal" (100% progress, with a "Masquer les tâches cochées" button).

The right sidebar contains several sections:

- "Suggérées": "Rejoindre".
- "Ajouter à la carte": "Membres", "Étiquettes", "Checklist", "Dates", "Pièce jointe", "Champs personnali...".
- "Power-Ups": "Carte inactive", "Delete Card", "Jira", "Restore", "Star", and a button to "Ajouter des Powe...".
- "Automatisation": "Ajouter un bouton".
- "Actions": "Déplacer", "Copier", "Créer un modèle", "Archiver", and "Partager".

☒ **Aquarelle** Masquer les tâches cochées Supprimer

80%

☒ ~~KPI Prospect : Nbre moyen de visite prospect/jour → planifiées et réalisées en physique. A diviser par le nbre 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 nbre de jours ouvrés sur la période sélectionné (mois). (plage de prospection hors scope)~~

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

☐ Supprimer objectifs MML et Nbre Ach

Ajouter un élément

☒ **Performance Commerciale** Masquer les tâches cochées Supprimer

75%

☒ ~~CA & Marge~~

☒ ~~Base Client~~

☒ ~~Ventilation Origine de Cde~~

☐ Franco

Ajouter un élément

☒ Evolution feuille 1to1

Masquer les tâches cochées

Supprimer

71%

☒ "Synthèse commerciale" → Ajouter les totaux en haut des colonnes

☒ "Synthèse commerciale" → En remplacement des flèches rouges ou vertes, mettre un code couleur sur l'écriture

☐ "Synthèse commerciale" - Afficher l'année N en gras (écriture)

☐ "Synthèse commerciale" - Ajouter une colonne "écart CA" et une colonne "écart Marge" avec la donnée en valeur

☒ Onglet Client → Ajouter une colonne "Client tri temp OUI NON"

☐ Onglet Client - Ajouter une colonne sur le cycle de vie du client (en piochant dans le parc client)

☒ Onglet Client → MML en rouge lorsque le client à une mml <80€ en métropole et 120€ à l'export

☒ Onglet Client → Ajout d'une colonne avec la fréquence de livraison. En fonction de la période sélectionnée

☒ 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)

☒ Onglet Article → Avoir une vision de la répartition par activité produit

☒ Onglet Article → Nombre d'unité de vente vendu

☒ Onglet DC → avoir l'indication du nbre de clients avec mml <80€ pour la métropole et 120€ pour l'export

☐ Onglet Ventilation Tarifaire - Avoir la vision du détail promo par catalogue

☒ Onglet REALISE vs OBJECTIF → changement en tableau croisé

Ajouter un élément

☒ Changement de dénomination des origines commandes

Supprimer

0%

☐ "Appel téléphonique télévente" → "Appel Sortant"

☐ "Téléphone client" → "Appel Entrant"

Ajouter un élément

☒ Ajout de KPI's de suivi des Marques propres

Masquer les tâches cochées

Supprimer

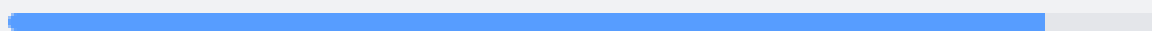
100%

☒ % de CA en Marques Propres dans la feuille "général". Décliner ce KPI en volume, acheteurs, Marge et taux de marge

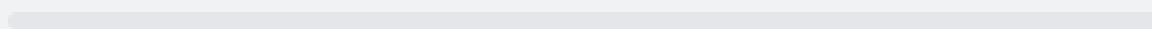
☒ Avoir la vision de ce KPI et de ses déclinaisons au DC et au client

☒ 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](#)