

Rapport d'activité du 4^{ème} semestre

Actuariat, Finance et Tarification

Apprentie : Natacha Batmini

BATMANABANE (*2^{ème} année de DUT
Statistique et Informatique Décisionnelle*)

Maitre d'apprentissage :

M. Fouad SAADE

Tutrice : Mme. Aurélie NASSIET

DU 01/09/2020 AU 31/08/2021



Mutuaide

Adresse : 126 Rue de la
Piazza, 93160 Noisy-le-Grand
Téléphone : 01 45 16 63 35
Site: mutuaide.fr

REMERCIEMENTS

En premier lieu, je tiens à remercier M. Fouad SAADE, responsable de l'**actuariat**. En tant que maître d'apprentissage, il m'a beaucoup appris et a partagé ses connaissances dans son domaine. Je tiens à lui exprimer toute ma reconnaissance pour son soutien, sa disponibilité, sa pédagogie, sa confiance.

Je remercie par ailleurs Mme. Aurélie NASSIET, ma tutrice universitaire, pour son accompagnement ainsi que ses précieux conseils notamment pour avoir pris le temps de faire des points sur zoom avec la situation sanitaire qui ne nous permettait pas d'échanger en présentiel. Je remercie l'équipe pédagogique de l'I.U.T de Villetaneuse et le CFA Sup 2000 de nous avoir accordé cette opportunité de connaître le monde professionnel, plus particulièrement Samantha BAEZA pour son accompagnement des apprentis et des entreprises, mise en relation et suivi ainsi qu' Oriane Deseilligny, co-responsable de l'alternance , qui m'a aidé pour réaliser mon CV. Je remercie également Princia Diarrassouba notre secrétaire qui s'occupe des alternants, M. David Hébert responsable des études et M. Guillaume SANTINI chef de département, pour leur accompagnement.

Enfin, je remercie mes collègues de Mutuaide pour leur accueil et leurs précieux conseils qui m'ont ainsi permise de poursuivre mon année dans les meilleures conditions.

Table des matières

Glossaire	Page 4
Introduction	Page 5
I. Présentation de Mutuaide	Page 6
A. L'entreprise : son histoire, ses chiffres clés	Page 6
B. Les divers services	Page 7
C. Organigramme de l'entreprise	Page 9
II. Actuariat et tarification	Page 10
A. Organigramme de l'équipe	Page 10
B. Travail de l'équipe	Page 11
C. Présentation d'un cas concret	Page 12
Synthèse	Page 15
III. Mes missions	Page 16
A. Automatisation de l'export des maquettes de tarification validées Excel vers Access	Page 16
B. Formulaire Access pour l'import des maquettes de tarification Excel	Page 18
C. Rapprochement des contrats de gestion.....	Page 20
Bilan	Page 22
 Annexes :	
Annexe 1 : Code du graphique sur la répartition du budget Mutuaide	Page 23
Annexe 2 : Les tables de la BDD tarif	Page 24
Annexe 3 : Code VBA/ Capture pour exporter les données à la base Tarif.....	Page 26
Annexe 4 : Mission sur Testrail	Page 27
Annexe 5 : Interface Anaplan	Page 29
Annexe 6 : Testrail	Page 30
Annexe 7 : Tableau des missions	Page 31

GLOSSAIRE

Les mots en rouge en gras comme ceci sont définis ici.

Actuariat : Technique appliquant les méthodes de la statistique et les lois des probabilités pour analyser les risques.

L'actuaire doit maîtriser les bases de l'économie, de la finance, de la démographie, de l'informatique et du droit pour fournir des solutions propres à des cadres spécifiques, mais toujours évolutifs.

Commissions : Somme d'argent qui peut être versée à un intermédiaire pour avoir mis en contact un vendeur et un acheteur sur un marché.

Commercial : Responsable d'un portefeuille clients dans une zone définie. Il téléphone, reçoit en agence ou se déplace à la rencontre de ses prospects afin de leur présenter les produits de sa société.

Courtier : Métier qui a pour but de ne pas vendre directement de contrats d'assurances à ses clients mais donner des conseils pour que les clients achètent. Il a une connaissance approfondie du marché de l'assurance, et se tient informé de ses évolutions.

Primes : Somme que paie le souscripteur d'un contrat à un assureur en échange des garanties définies.

SIMUT : Logiciel de gestion des sinistres de Mutuaide (enregistrement des déclarations de sinistres des clients, mise en place des prestations d'assistance, paiement des factures...)

Sinistres : Circonstances prévues au contrat d'assurance comme le vol, l'incendie, le décès du souscripteur ou d'un tiers, un naufrage, dont la survenance génère l'obligation d'exécuter la prestation convenue pour la compagnie d'assurances.

Surveillance : La surveillance du portefeuille consiste à détecter les programmes d'assurances non rentables

Solvabilité : Capacité d'une entreprise à être en mesure de rembourser, à court ou à long terme, ses dettes auprès des banques, de ses fournisseurs et de l'Etat.

Tarifification : Calcul du prix des produits proposés en assurance.

Introduction

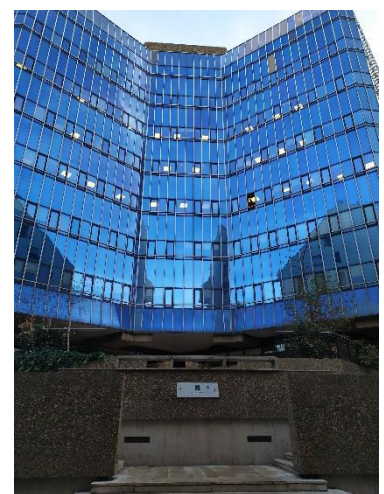
Dans le cadre de mon DUT STID (Statistique et Informatique Décisionnelle), les étudiants ont la possibilité de réaliser cette deuxième année en alternance.

L'alternance est pour moi l'opportunité d'acquérir une expérience enrichissante à la fois personnelle et professionnelle. Après le DUT, je souhaite intégrer une école d'ingénieur en alternance.

J'ai eu la chance de trouver une alternance au sein de Mutuaide. J'avais posté mon CV sur LinkedIn et je me suis connectée avec toutes les personnes qui travaillent dans les banques et dans les assurances. M. Fouad SAADE était intéressé par mon profil et c'est ainsi qu'on a échangé via LinkedIn puis par téléphone. La RH de l'entreprise m'a fait passer des tests de logique et de personnalité en ligne. À la suite de l'entretien téléphonique, elle a choisi de me recruter.

Ma mission principale est de nettoyer/trier les bases de données de Mutuaide et d'automatiser l'import et l'export des données. Puis créer des reportings pour le pilotage de l'activité.

Dans un premier temps, je vais présenter le groupe Mutuaide, ses valeurs, son activité. Ensuite, je décrirai les missions de mon équipe : l'**actuariat** et la **tarification**. Enfin, je montrerai les diverses missions que j'ai accomplies.



L'extérieur de Mutuaide

I. Présentation de Mutuaide

A. L'entreprise : son histoire, ses chiffres clés



Groupama a été fondé au tout début du XXème siècle. Il s'occupait des Assurances Mutuelles Agricoles. Ils avaient pour mission de protéger et d'assurer les agriculteurs qui représentaient à l'époque 80% de la richesse nationale.

Mutuaide

Mutuaide est une filiale de GROUPAMA, fondée en 1981. Elle assiste ses assurés lorsqu'ils ont eu un accident, un vol annulé ou autre. Même lorsque cela s'est produit à l'étranger.

Siège social : Noisy le Grand (93)

Nombres d'employés : 800

Mutuaide est aussi installé à Nantes pour le pôle automobile.

Chiffres clés de Mutuaide en 2020 :

305 millions

€ de chiffre d'affaires

760

associés

676 036

comptes clients ouverts en 2020

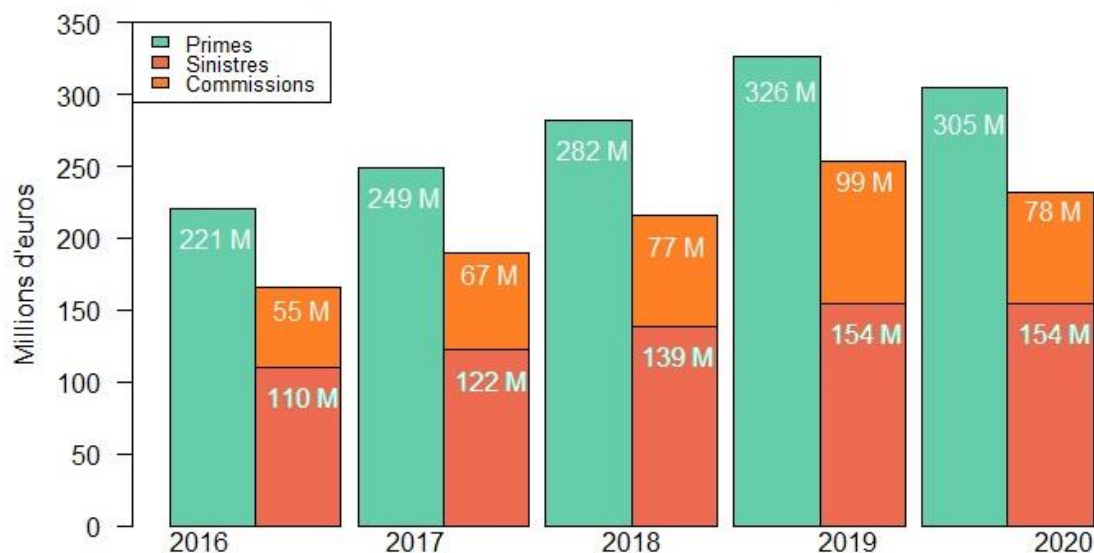
95,6 %

rapport combiné

En 2020, le chiffre d'affaires de Mutuaide a diminué de 7% par rapport à 2019.

Graphique représentant la répartition du budget de Mutuaide que j'ai réalisé sous le logiciel R.

Répartition du budget Mutuaide



Annexe 1 : Code du graphique sur la répartition du budget Mutuaide

Analyse du budget Mutuaide:

Les **primes**, les **sinistres** et les **commissions** de Mutuaide ont augmenté au cours du temps. Mais en 2020, la **prime** a baissé de 23 millions. Le budget des **sinistres** est identique à celle de 2019 et les **commissions** ont diminué de 21 millions. Cette baisse peut s'expliquer par la COVID-19. En effet, le confinement a fait baisser la sinistralité au globale.

B. Les divers services et les partenaires

Avant que le client ne soit assuré, le **pôle finance** va prévoir la fréquence qu'un sinistre se produise et va estimer le coût moyen.



Le client a eu un **sinistre**.



Le client appelle Mutuaide.

L'appel sera dirigé à un des chargés d'assistance qui appartient à un des pôles de Mutuaide. Le chargé d'assistance met en place les prestations pour aider l'assuré bénéficiaire. Les prestataires (ambulance, médecin, garagiste...) seront payés par Mutuaide.

Les divers types d'assistance :



- **Mutuaide Services** pour développer ses offres à valeur ajoutée, comme son activité de conciergerie ou la gestion de crise
- **Mutuaide Connect** pour ses activités de télésécurité et téléassistance
- **Mutuaide Mobility** pour ses activités historiques autour de l'auto et du voyage
- **Mutuaide Life** pour accompagner les clients tout au long de leur vie au quotidien
- **Mutuaide Sport** pour valoriser son expertise de la médicalisation d'évènements sportifs



Le **pôle Gestion** vérifie les factures pour payer le prestataire ou rembourser les assurés selon les clauses du contrat.



Le **pôle Comptabilité** débloque le paiement.



Le **pôle Surveillance** suit la rentabilité des contrats via les comptes de résultat.

Voici quelques cas d'assistance :

La cliente appelle SDGAC, une plateforme d'assurance qui travaille aussi pour d'autres entreprises. Par exemple, la cliente veut annuler le voyage parce que son mari a eu un accident. Elle devra envoyer des pièces justificatives (certificat médical). Le gestionnaire s'occupera du remboursement.

Assistance médicale : Le chargé d'assistance devra collecter des informations sur la blessure du client pour que le médecin donne un avis. (Rapatriement en avion...)

Assistance life : Le chargé d'assistance devra faire intervenir des prestataires en fonction des besoins. (aide domicile, garde...)

Par exemple, quelqu'un est rentré par effraction dans une boutique. Le client a eu le droit à 72h de prestations (réparation de porte...) grâce à son assurance chez Mutuaide.

En ce moment, les assurances ne prennent pas en compte la COVID. (Risque pandémique non assurable)

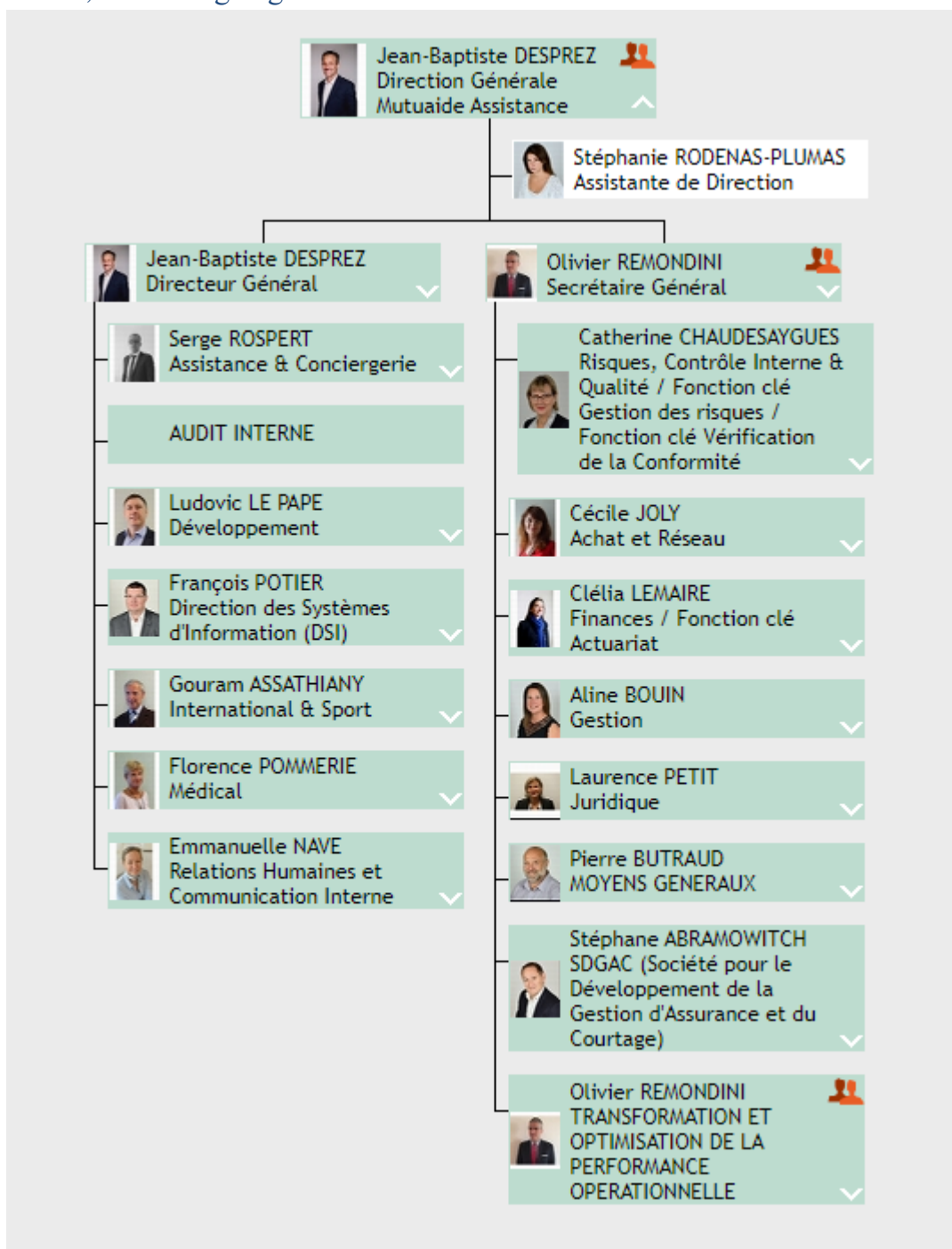
Partenaires :

Mutuaide a plus de 4000 prestataires dans le monde. Voici quelques prestataires :



C. Organigramme de l'entreprise

Pour entrer plus en détail sur la structure fonctionnelle de la société et les différentes directions, voici l'organigramme de Mutuaide :



Mutuaide Assistance est dirigé par deux « dirigeants effectifs » :

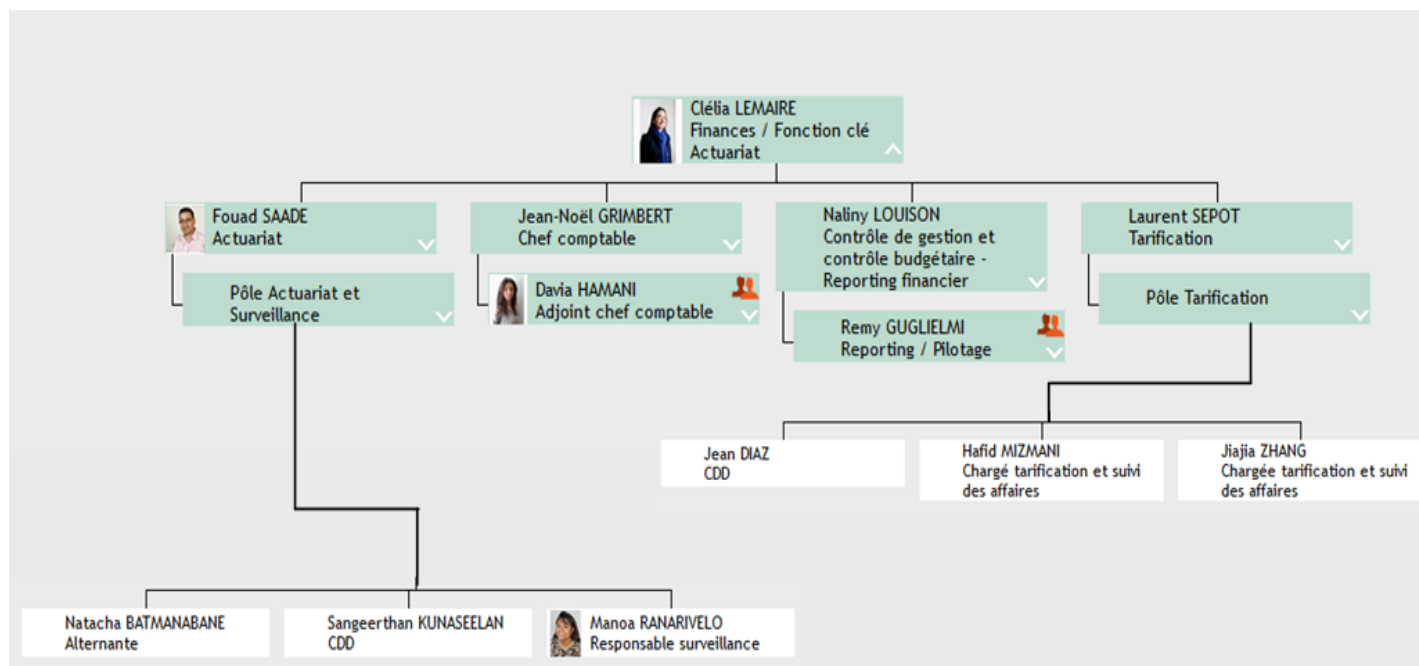
M. DESPREZ directeur général

M. REMONDINI secrétaire général.

Je collabore avec M. REMONDINI et Mme. LEMAIRE directrice financière.

II. Actuariat et Tarification

A. Organigramme de l'équipe



M. Fouad SAADE, mon maître d'apprentissage est responsable **Actuariat** chez Mutuaide depuis 7 ans. Il a entièrement passé sa carrière dans le domaine de l'assurance.

Ses missions sont les suivantes :

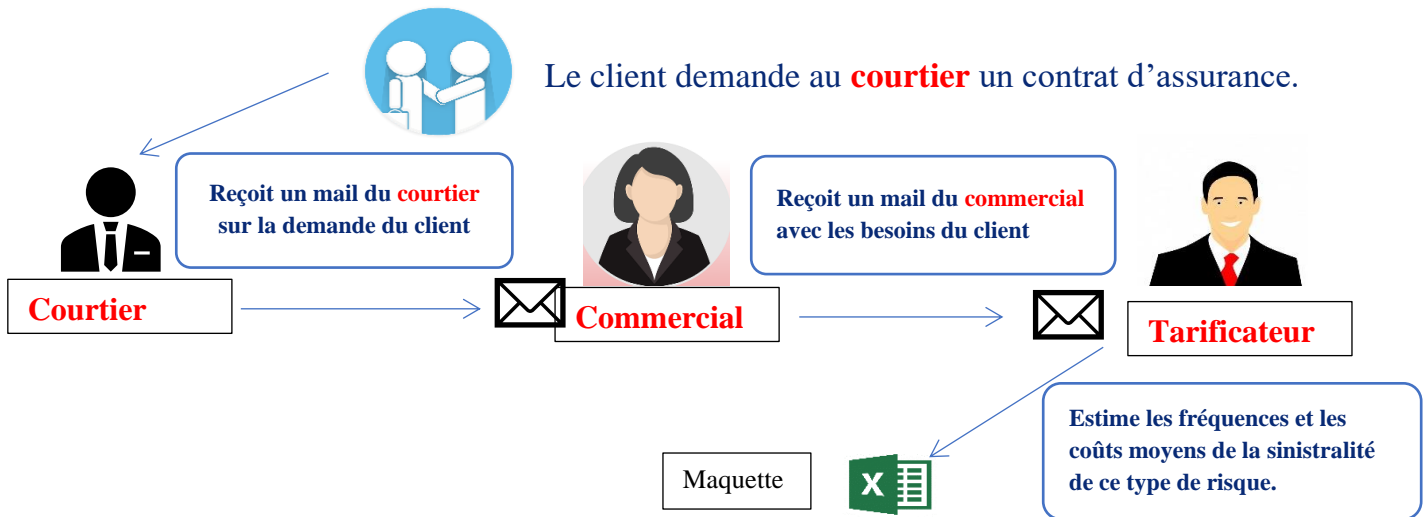
- Calculs et simulations de la **Solvabilité 2**
- **Tarification** des nouvelles affaires
- Élaboration de comptes de résultats prévisionnels
- Amélioration de process (gestion dynamique des sinistres, aide à la souscription)
- Optimisation du pilotage (tableau de bord)
- Segmentation de la clientèle rentable
- Études tarifaires et études de la sinistralité

Je travaille avec M. Chihab MOHAMED qui est alternant en comptabilité, Mme Manoa RANARIVELO, M. Sangeerthan KUNASEELAN et M. Jean DIAZ qui m'ont accompagnée dans mes missions, sur l'utilisation des logiciels et pour mes projets professionnels.

B. Travail de l'équipe

Missions d'un tarificateur	Missions d'un actuaire
<ul style="list-style-type: none"> Établir les fréquences et les coûts moyens des garanties du produit Proposer une réponse argumentée à destination des équipes commerciales. Faire des analyses sur diverses données utilisées en tarification 	<ul style="list-style-type: none"> Concevoir et modifier les contrats d'assurance proposés aux clients, travaille sur l'aléa Émettre des hypothèses sur l'environnement économique Réaliser des calculs stochastiques pour challenger la solvabilité de l'entreprise Permettre à l'assuré d'être correctement indemnisé et à la société d'assurances de faire des bénéfices

Processus pour répondre au besoin du client :



Ces estimations devront être validées par le client, le **courtier** et la direction de Mutuaide.

Le **tarificateur** remplit une maquette qui va permettre de calculer le tarif de l'appel d'offre et aux actuaires de collecter et analyser les données.

Cette maquette est un fichier Excel qui explique le raisonnement du **tarificateur**. C'est comme une histoire. Elle a été mise en place depuis septembre par M. Sangerthan KUNASSELAN. Ainsi, les **tarificateurs** pourront réutiliser ces données lorsqu'ils devront tarifier un même cas. Les actuaires ont mis en place une base de données pour compiler les fréquences et les coûts moyens des **tarifications** passées. Cela facilitera le travail des **tarificateurs**. Avant le développement de la maquette **tarification**, les **tarificateurs** écrivaient et calculaient directement sur un fichier Excel vierge. Alors, ces fichiers étaient inexploitable car ils sont très hétérogène.

Photo des bureaux des actuaires



C. Présentation d'un cas concret

Le **tarificateur** reçoit un mail du **commercial** avec les souhaits du client (cahier des charges).



ULYGO-ASSISTANCE NVEI-OA

Bonjour,

Le fichier T_20201218_ ULYGO_ASSISTANCE NVEI_OA.xlsm vient d'être déposé. La demande est à rendre avant le 28/12/2020.
Vous pourrez trouver le fichier dans Z:\TARIFICATION\01_Demandes\D_ ULYGO_ASSISTANCE NVEI_OA
Bien à vous,

ULYGO est une marque du courtier MINALEA.

Les matériels garantis actuellement :

Vélos : moins de 2 ans , assistance jusqu'à 25km/h , puissance moteur limitée à 250W
NVEI : trottinettes, gyropodes, hoverboard, mini scooter électrique, moins de 3 ans, limités à 25 km/h

Les garanties sont identiques sur les formules en inclusion ou optionnelle :

L'assistance en option sera également vendue en standalone sur leur site internet ou via des réseaux de revente d'engins de mobilité sur des vh neufs essentiellement.

Les garanties :

En cas d'accident, tentative de vol, panne électrique, crevaison :

Ci-dessous la maquette de **tarification** :

La feuille Fiche Client doit être remplie par le **commercial** pour remplir les renseignements du client.
Ici, il y a deux produits.

FICHE IDENTITE DU CLIENT		Version V42
Courtier	ULYGO	<p>Veuillez saisir les informations en vert</p>
Client	ASSISTANCE NVEI	
Validation financière	Orias + Credit Safe	
Nouveau Client	Oui	
Commercial	Oregan Aoustin	
Appel d'offre	Non	
Métier	Automobile	
Typologie Voyage		
Taux de taxe	18,0%	
Date de retour	28/12/2020	
Délai (jours)	10	
Affaire nouvelle	Oui	+
Nombre de produits	2	

FICHE IDENTITE DU PRODUIT		
	ASSISTANCE EN INCLUSION	ASSISTANCE OPTION
	Tarif	Tarif
Contrat de référence	4428	4428
N° contrat SIMUT (renégo)		
Taux de commission courtier	20,0%	20,0%
Taux de commission client	0,0%	0,0%
Taux de commission autres	0,0%	0,0%

Veuillez renseigner le nom des produits

1/ VALIDER ET ACCEDER AUX GARANTIES

Fiche Client Synthèse Commentaires Gar_ASSISTANCE EN INCLUSION Tar_ASSISTANCE EN INCLUSION CDR_ASSISTANCE EN INCLUSION Gar_ASSISTANCE OPTION ... +

Chaque produit génère les feuilles Garantie (Gar_+NomduProduit), Tarif (Tar_+NomduProduit) et Compte de résultat (CDR_+NomduProduit).

La feuille Garantie pour le produit : *l'assistance en inclusion.*

Afficher les stats Swing

Taux d'oubli
25,00%

1/ Valider la sélection (en cas de modification des informations)

Explication Tarificateur	Garanties	Branches	Fréquence	Coût_moye	Coût_FG	Sources
SPB-NVEI	Dépannage	18_Assistance	3,24%	120	25,00	
SPB-NVEI	Rapatriement ordinaire	18_Assistance	3,46%	120	36,30	
SPB-NVEI	DOSSIERS OUVERTS ASSISTANCE	18_Assistance	6,70%	0	17,10	

Cases à renseigner

Outil tarificateur

Veuillez renseigner le nombre de garanties

Nb de garanties : + - **ASSISTANCE EN INCLUSION**

Veuillez saisir une branche

Proposition de tarification

Plafond de garantie Développement

Branches	Garanties	gestion déléguée	Fréquence	Coût Moye	Franchise	Plafond de garantie Développement
18_Assistance	Dépannage	Non				150 max
18_Assistance	Rapatriement ordinaire	Non				retour au domicile / taxi : 150 ou indemnité forfaitaire de 100

Retour Fiche Client

La feuille Tarif pour le produit : *l'assistance en inclusion.*

TARIFICATION						
Portefeuille et Paramètres						
Chiffre d'affaires	0		Taux de sinistres	0%	Taux de commiss	20%
Panier moyen	0		Taux de réévaluat	2%	Taux de commiss	0%
Portefeuille	3 700		Taux de frais d'ac	3%	Taux de commiss	0%
Taux de transformation	100%		Taux de frais d'ac	8%	Taux de taxe	18%
Nombre de pax assurés	3 700		Ratio combiné	95%	Frais de brochure	0
Données techniques						
ASSISTANCE EN INCLUSION	Dépannage	Rapatriement ordinaire	DOSSIERS OUVERTS ASSISTANCE	TOTAL	ASSISTANCE	
Branche	18_Assistance	18_Assistance	18_Assistance		18_Assistance	
Fréquence garantie	3,24%	3,46%		6,70%	6,70%	
Nombre de garanties	120	128		248	248	
Coût moyen garantie	120	120		120	120	
Fréquence dossiers			6,70%	0,00%	6,70%	
Nombre de dossiers			248	248	248	
Charge attritionnelle	-14 399	-15 347		-29 747	-29 747	
Charge réévaluée	-14 687	-15 654		-30 342	-30 342	
Charge de sinistres graves	0	0	0	0	0	
Responsabilité civile	0	0		0	0	
Fiche Client Synthese Commentaires Gar_ASSISTANCE EN INCLUSION Tar_ASSISTANCE EN INCLUSION CDR_ASSISTANCE EN INCLUSION Gar_ASSISTANCE OPTION						

La feuille CDR (compte de résultat) pour le produit : l'assistance en inclusion.

1									
2	Taux de commission total	20%							
3	Taux de sinistres graves	0%							
4	Taux de réévaluation	2%							
5	Taux de frais d'acquisition (SDGAC)	3%							
6	Taux de frais d'administration	8%							
7	Ratio combiné	95%							
8	Tx de participation aux bénéfices	0%							
9									
10									
11		ASSISTANCE EN INCLUSION	ASSISTANCE	Total					
12	Primes acquises (PHT)	63 781	63 781						
13	Commissions	-12 756	-12 756						
14	Primes hors commissions (PHTHC)	51 025	51 025						
15	Charge sinistres attritionnels	-30 342	-30 342						
16	Charge sinistres graves	0	0						
17	Charge RC - IA	0	0						
18	Charge de sinistres	-30 342	-30 342						
19	Ratio S/P	47,6%	47,6%						
20	Ratio S/P Hors Com	59,5%	59,5%						
21	Marge Technique	20 683,05	20 683						
22	Ratio MT / PHT	32,4%	32,4%						
23	Frais d'acquisition	-1 531	-1 531						
24	Frais d'administration	-4 082	-4 082						
25	Frais de gestion	-11 881	-11 881						

La feuille Synthèse est le résumé des 3 feuilles générés de chaque produit qui va permettre d'exporter les données à la base de données.

SYNTHESE

Fiche identité

Client	ULVGO
Nouveau Client	SISTANCE INCL
Commercial	Oui
Appel d'offre	Non
Métier	Automobile
Date de retour	29/12/2020
Chiffre d'affaire HT	31944,221
Tarificateur	Laurent SEPOT
Date de validation	30/12/2020
Valideur 1	Clélia LEMAIRE
Valideur 2	Fouad SAAG
Valideur 3	

1/ Enregistrer et envoyer à validation 2/ Valider 3/ Enregistrer et envoyer aux commerciaux

Relancer la synthèse Enregistrer dans la BDD

Comptes de résultats

ASSISTANCE EN INCLUSION	ASSISTANCE	Total
Primes acquises (PHT)	63 781	63 781
Commissions	-12 756	-12 756
Primes hors commissions (PHTHC)	51 025	51 025
Charge sinistres attritionnels	-30 342	-30 342
Charge sinistres graves	0	0
Charge RC - IA	0	0
Charge de sinistres	-30 342	-30 342
Ratio S/P	47,6%	47,6%
Ratio S/P Hors Com	59,5%	59,5%
Marge Technique	20 683,05	20 683
Ratio MT / PHT	32,4%	32,4%
Frais d'acquisition	-1 531	-1 531
Frais d'administration	-4 082	-4 082
Frais de gestion	-11 881	-11 881
Frais annexes	0	0
Frais généraux	-17 494	-17 494
Marge technique après FG	3 189	3 189
Ratio combiné	95,0%	95,0%
Marge technique cible Metevaid	3 189	3 189
Participation aux bénéfices	0	0
Marge technique après FG nette	3 189	3 189
Ratio combiné après PB	95,0%	95,0%

ASSISTANCE OPTION	ASSISTANCE	Total
Primes acquises (PHT)	28 064	28 064
Commissions	-5 613	-5 613
Primes hors commissions (PHTHC)	22 451	22 451
Charge sinistres attritionnels	-13 350	-13 350
Charge sinistres graves	0	0
Charge RC - IA	0	0
Charge de sinistres	-13 350	-13 350
Ratio S/P	47,6%	47,6%
Ratio S/P Hors Com	59,5%	59,5%
Marge Technique	9 100,54	9 101
Ratio MT / PHT	32,4%	32,4%
Frais d'acquisition	-614	-614
Frais d'administration	-1 796	-1 796
Frais de gestion	-5 228	-5 228
Frais annexes	0	0
Frais généraux	-7 697	-7 697
Marge technique après FG	1 403	1 403
Ratio combiné	95,0%	95,0%
Marge technique cible Metevaid	1 403	1 403
Participation aux bénéfices	0	0
Marge technique après FG nette	1 403	1 403
Ratio combiné après PB	95,0%	95,0%

CDR GLOBAL	ASSISTANCE	TOTAL
Primes acquises (PHT)	91 844	91 844
Commissions	-18 369	-18 369
Primes hors commissions (PHTHC)	73 475	73 475
Charge sinistres attritionnels	-43 692	-43 692
Charge sinistres graves	0	0
Charge RC - IA	0	0
Charge de sinistres	-43 692	-43 692
Ratio S/P	47,6%	47,6%
Ratio S/P Hors Com	59,5%	59,5%
Marge Technique	29 784	29 784
Ratio MT / PHT	32,4%	32,4%
Frais d'acquisition	-2 204	-2 204
Frais d'administration	-5 878	-5 878
Frais de gestion	-17 109	-17 109
Frais annexes	0	0
Frais généraux	-25 191	-25 191
Marge technique après FG	4 592	4 592
Ratio combiné	95,0%	95,0%
Marge technique cible Metevaid	4 592	4 592
Participation aux bénéfices	0	0
Marge technique après FG nette	4 592	4 592
Ratio combiné après PB	95,0%	95,0%

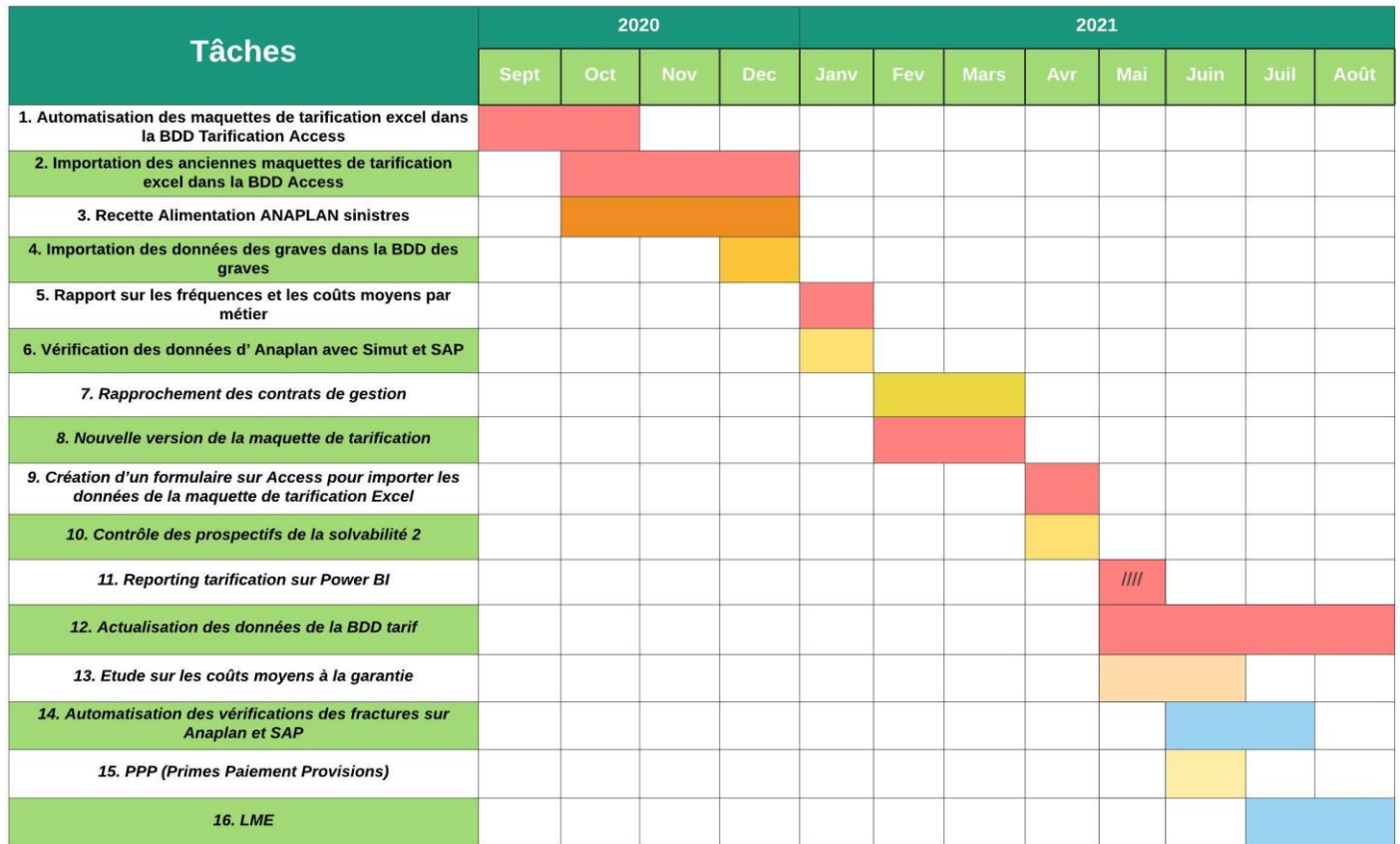
Fourchettes des chiffres d'affaires HT (PHT)	Valideurs (valide ou non la tarification)
PHT < 70 000€	M. Laurent SEPOT, Responsable de la tarification
PHT >= 70 000€ et PHT <= 300 000€	Mme Clélia LEMAIRE, Directrice financière
PHT > 300 000€	M. Olivier REMONDINI, Secrétaire général

Puis, le client acceptera ou refusera le marché proposé.

Synthèse (voir Annexe 7 : Tableau des missions)

GANTT des missions en entreprise

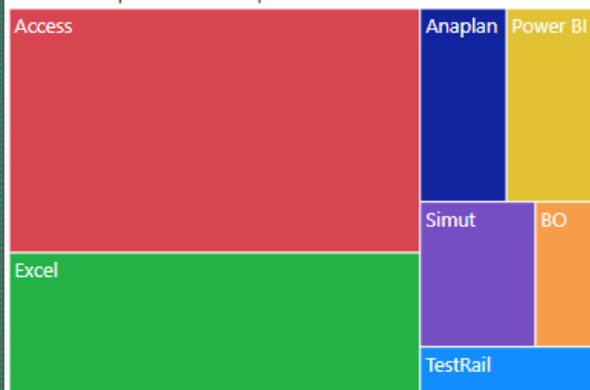
Ce diagramme de Gantt permet de mieux visualiser dans le temps les diverses missions. Cet outil est très souvent utilisé en gestion de projet pour répartir les tâches.



BDD: Base de données

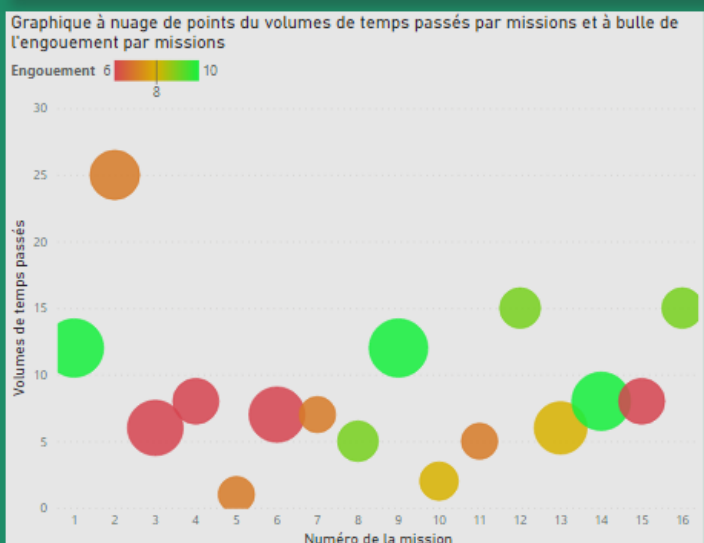
Légende : ■ Tarification ■ Actuariat/Surveillance ■ Comptabilité

Outils manipulés en entreprise



Le treemap est idéal pour représenter une grande quantité de données organisées de façon hiérarchique. Ici, ce treemap montre que j'ai utilisé plus Access et moins TestRail dans mes missions.

Un nuage de points montre la relation entre deux valeurs numériques. Un graphique à bulles remplace les points de données par des bulles, la *taille des bulles* représentant une troisième dimension de données supplémentaires. Ici, ce graphique montre que j'ai passé plus de temps sur la mission n°2 et moins sur la n°5. J'ai préféré mettre le numéro de la mission que l'intitulé car le titre est long et cela ne sera pas compréhensible. Les missions n°1, 9 et 14 sont celles qui m'ont le plus plu.



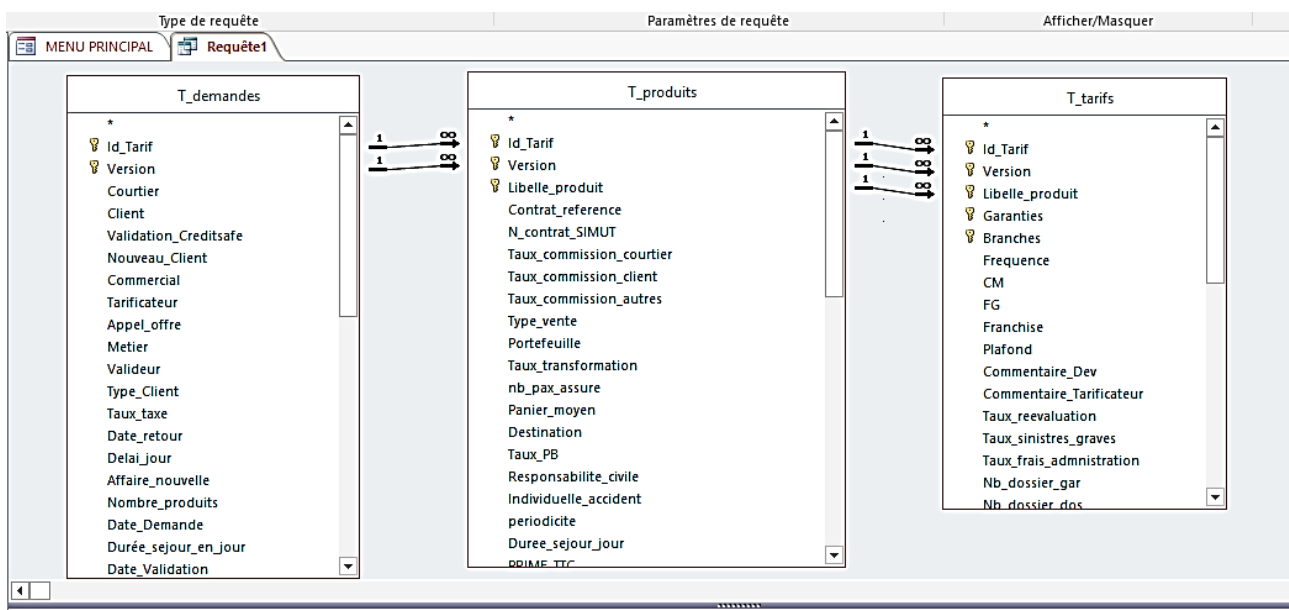
III. Mes missions

A. Automatisation d'export des maquettes de tarification validées Excel vers Access



Cette base de données a été montée sur Access en septembre par M. Isaac CONAN, un consultant qui était là de septembre à fin octobre, et M. Fouad SAADE.

Ci-dessous le modèle entité-association de la base de données tarif :



La base de données tarif est composée de 3 tables. *Annexe 2 : les tables de la BDD Tarif*

La première est T_demands qui rassemble les informations sur la demande. Par exemple, le client, le nom du **commercial**, le nom du **tarificateur** et les primes... Les clés primaires sont Id_Tarif et la version.

Id_tarif se compose de « T_(Date de Demande)_(Courtier)_(Client)_(Initiales du nom et du prénom du commercial) ».

La seconde est T_produits qui rassemble les informations sur les produits des demandes. Par exemple, le nombre de personnes assurés, la destination pour un voyage et les primes par produit... Les clés primaires sont Id_Tarif, la version et le libellé du produit.

La dernière est T_tarifs qui rassemble les informations sur les tarifs de chaque garantie par produit. Par exemple, la fréquence, le coût moyen et les primes par garantie de produit... Les clés primaires sont Id_Tarif, la version, le libellé du produit, le nom de la garantie et la branche.

Début septembre, j'ai importé les données manuellement avec des copier-collers. Cela nous a permis de voir les problèmes qu'il y a sur la maquette **tarification** et dans la BDD.

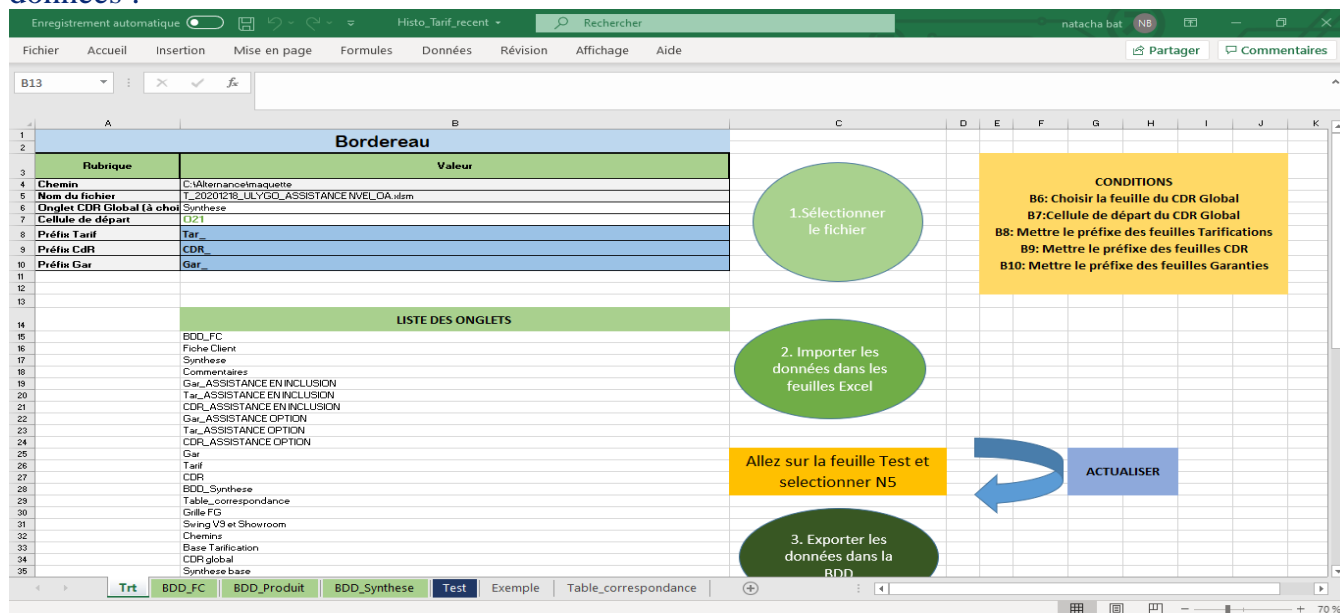
Après que Sangeerthan a modifié la maquette, à l'aide du VBA (Visual Basic for Applications), j'ai intégré les données des maquettes récemment validées automatiquement dans Access avec une macro.

M. Fouad SAADE m'a fait un cours sur le VBA pour que j'automatise le processus d'exportation des données de la maquette **tarification** à la base de données. Ce fichier Excel permet aussi d'exporter les anciennes maquettes de **tarification**, y compris celles de fin août, lorsque les tarificateurs ont commencé à utiliser la maquette **tarification**. J'ai créé des macros pour permettre l'exportation.

M. Chihab MOHAMED et moi avons retraité les données en ajoutant les données manquantes (dates, portefeuille...) en demandant les informations aux tarificateurs.

J'ai mis en place 2 fichiers que j'ai codés, d'une part les anciennes maquettes et d'autre part pour la nouvelle version.

Voici l'interface du fichier Excel qui exporte les données de la maquette **tarification** à la base de données :



Annexe 3 : Code VBA/ Capture pour exporter les données à la base Tarif

Nous avons rencontré un problème lors du transfert des données effectué avec VBA Excel. Access ne remonte pas certains caractères.

Les caractères spéciaux, les accents, les cédilles, etc. sont à proscrire absolument !

Caractères interdit : () ^ * ' « » " ` ` # { } [] < > | \ / @ = ~ + * % \$ € ? : & # ; ,

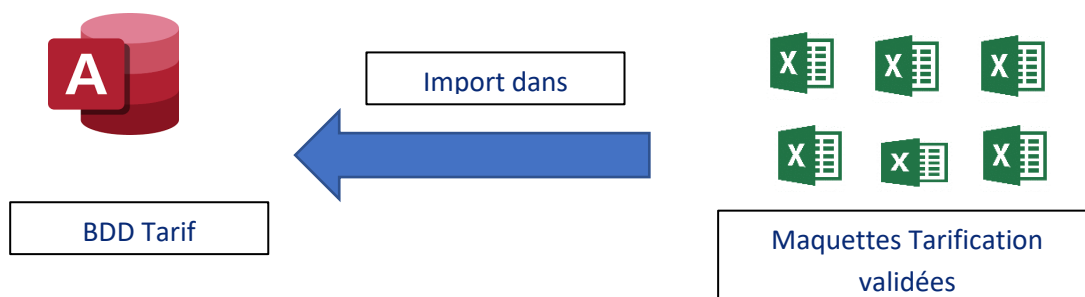
Par exemple, la garantie « Visite d'un proche » ne remontait pas dans Access à cause de l'apostrophe.

Cette problématique a été résolue en automatisant le processus avec VBA Access.

Apports personnels :

J'ai apprécié ma première mission parce qu'elle m'a fait découvrir Access et les fonctionnalités d'Excel que je n'avais pas manipulés. M. Isaac CONAN et M. Fouad SAADE m'ont guidée tout au long de cette mission. Cette mission m'a permise de me rendre autonome sur l'outil VBA.

B. Formulaire Access pour l'import des maquettes de tarification Excel



BATMN sur VMCTXFIP102 > Commun (Z:) > TARIFICATION		
	Nom	Modifié le
	01_Demandes	01/07/2021 12:25
Cooperac	02_Tarifications	05/07/2021 08:01
r VMCTXFI	03_Validations	07/01/2021 16:27
is	04_Echanges	23/10/2020 16:07
is	05_Validées	05/07/2021 08:01
is	Pilotage	06/07/2021 07:57
is	Projets	31/05/2021 10:30
is	Ressources	05/03/2021 13:26
	Surveillance	06/07/2021 10:43
	Maquette_Tarification_V45	22/06/2021 13:53

01 Demandes : la maquette contient le nom du client, courtier, nombre de produits, garanties... remplit par le commercial

02 Tarifications : le tarificateur calcule les fréquences et les coûts moyens dans la maquette

03 Validations : 3 dossiers avec le nom des Valideurs avec la maquette à l'intérieur

04 Echanges : un dossier par commercial avec la feuille synthèse

05 Validées : le dossier validé avec la maquette validée à l'intérieur

« 01_Demandes », « 02_Tarifications » et « 05_Validées » contiennent des dossiers « D_ »+courtier « _ »+client+ « _ »+ initiales du commercial avec la maquette à l'intérieur qui a pour nom l'Id_Tarif.

En avril, j'ai créé un formulaire sur Access qui importe les données de la maquette de **tarification** dans la BDD_Tarif même lorsqu'elle n'est pas validée. Ceci permet d'avoir l'historique de l'ensemble des demandes tarifées par l'équipe.

1 : Pour le chemin, je choisis Z:/Tarification. Ce répertoire contient les 5 dossiers.

J'importe dans la table T_demandes. Le choix du répertoire permet de s'adapter aux futurs changements potentiels. (Passer sur OneDrive)

2 : Liste des dossiers validés et non remontés dans la base ; et le lien vers ces dossiers.

3 : Liste des demandes en cours, avec les statistiques sur les demandes soumises, prises en charge, validées et terminées.

4 : Liste des **tarifications** validées dont toutes les primes ne sont pas remontées.

5 : Liste des **tarifications** validées et remontées avec une incohérence sur les primes.

6 : Liste des tarifs calculés hors maquette et validés. Je remonte les informations essentielles comme le nom du client, du courtier, du tarificateur et la prime globale.

Je n'ai pas rencontré de problème pour faire ce formulaire.

Apports personnels :

J'ai été autonome, car je maîtrisais le sujet. C'est la tâche qui m'a le plus plu. En effet, au début, je faisais du copier-coller pour rentrer les données dans Access et maintenant à l'aide des macros, je peux en un clic importer plusieurs maquettes Excel. Cette mission m'a permise de me rendre autonome avec les requêtes Access et m'a permise également d'utiliser du SQL pour certaines requêtes.

C. Rapprochement des contrats Simut

La base de données de la **tarification** ne se limite pas à remonter les tarifs. Elle permet aussi au pôle Surveillance de faire des rapprochements avec les contrats **Simut**.

Il y a les 3 tables de la **tarification** : « T_demandes », « T produits », « T_Tarifs »

« T_Retours » est une table contenant les informations sur l'état des signatures des demandes validées.

« T_Suivi » est une table contenant le produit signé avec son numéro de contrat.

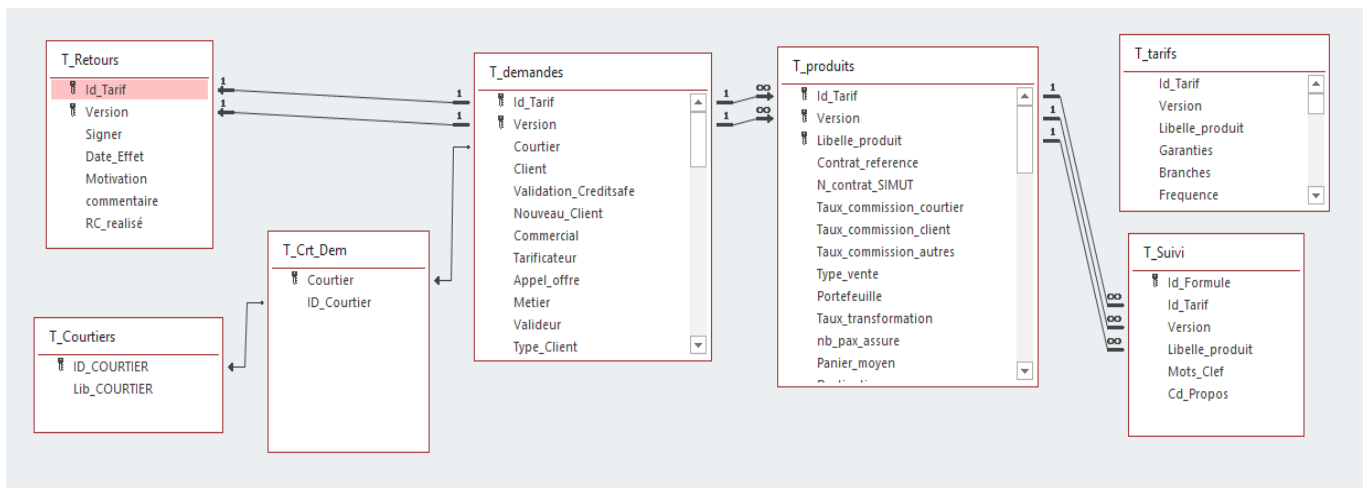
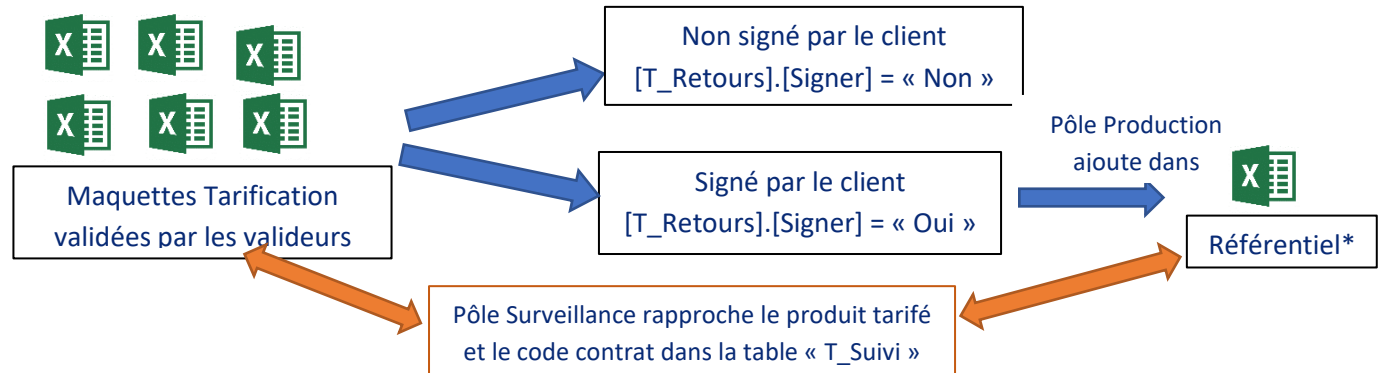


Schéma de contextualisation :



*Le Référentiel est un fichier Excel contenant le code client, libellé client, le code contrat et son libellé.

Voici un extrait de la table T_Suivi :

Id_Formule	Id_Tarif	Version	Libelle_produit	Mots_Clef
5294	T_20201016_ASSURINCO_ASSURINCO LOC SAISONNIERE_NC	0	Formule Confort	3544ALLIANZ ASSURINCO LOCATIONS SAI
5457	T_20201217_PRIME INSURANCE_SHINE_OA	0	SHINE	(2 contrats pour un produit)
5639	T_20201023_GRAS SAVOYE_LA COMPAGNIE_NC	0	Dreamjet assur	5638COMPAGNIE DE VICHY ANNULATION
5828	T_20190426_LYCEA_REGIE PEDRINI_OA	0	Dépannage	
5928	T_20201120_DIOT RHOME ALPES_CGH RESIDENCES_TA	0	ANNULATION	5928 CGH RESIDENCES & SPAS ET FILIALES
6038	T_20201214_GRITCHEN_TRAVEL PACK_OA	0	ext Frais medicaux	6036 6037 6038 6039 6040 6041 6042 6043 (
6043	T_20200925_Gritchen_TO France et Ski_NC	0	Annulation	GRITCHEN AFFINITY6037TRAVEL PACK AN

Si le champs « Mots_Clefs » est rempli cela signifie que le rapprochement est anormal.

Si le champs « Mots_Clefs » est vide cela signifie que le rapprochement est correct.

Il peut aussi arriver que des produits tarifés et signés ne soient pas dans cette table. Ce sont les **tarifications** non rapprochées.

J'ai créé un formulaire sur Access pour mieux rapprocher le produit tarifé avec son contrat.

Je n'ai pas rencontré de problème pour faire ce formulaire. Le problème est la réception des données. Le sujet de renvoi des informations sur les tarifications signées est en cours d'instruction avec le service production.

Apports personnels :

C'est une tâche qui m'a intéressée parce qu'elle me permet de parcourir la démarche complète des tarifications que j'ai remontées depuis le début.

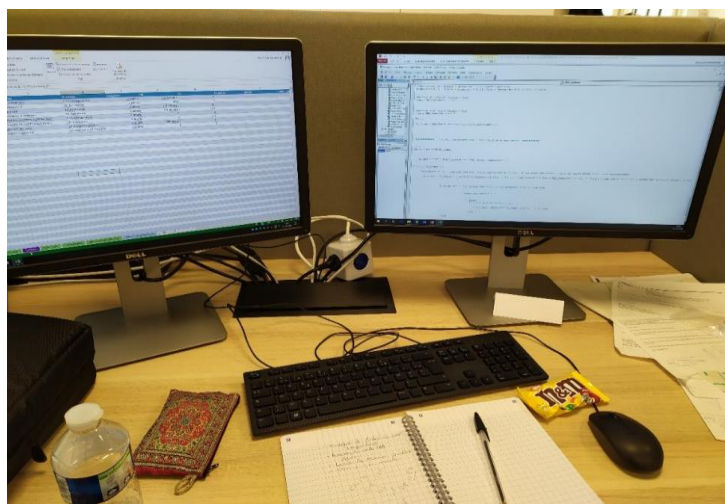


Photo de mon bureau

Bilan

Pour conclure, mon expérience professionnelle à Mutuaide m'a énormément plu, tant sur les missions qui me sont confiées que sur l'ambiance générale avec les collègues. C'est ma première expérience professionnelle.

En arrivant à Mutuaide, j'ai sous-estimé Excel, mais en découvrant les fonctionnalités cachées d'Excel comme le VBA. Cela m'a permise de m'améliorer en Excel. J'ai appris qu'il ne faut pas sous-estimer les outils les plus basiques. Cette expérience m'a rendu autonome et j'ai pris confiance en moi.

En cette année de confinement, les alternants avaient le droit de venir 2 jours par semaine en entreprise. Cela m'arrangeait avec le rythme de l'alternance et je pouvais ainsi sortir à l'extérieur de mon domicile.

Si je devais refaire mes missions, j'aimerais mieux connaître les termes financiers et maîtriser les divers exercices de la finance.

Pour les 3 prochaines années, je serai en formation ingénieur avec une majeure en Data et Intelligence Artificielle à l'ESILV et en alternance à Mutuaide avec la même équipe.



Départ de Sangeerthan et Jean (2^{ème} et 3^{ème} vers la droite)



Afterwork 08/07, Restaurant Thai



Départ de Pierre, 30/07 (Jeune homme avec le masque au milieu)

Annexe 1 : Code du graphique sur la répartition du budget Mutuaide

```
annees = c(2016,2017,2018,2019,2020)
commissions = c(0,55.28725757,0,67.4760109,0, 77.443177, 0, 99.076973, 0,
77.881120)
sinistres = c(220.73283883, 109.94005208, 249.30376606, 122.27212427,
282.227797, 138.580026,326.434901, 154.363994, 305.067155, 154.230300)
data<-cbind(sinistres, commissions)
xinterval = c(0.2,0,0.2,0,0.2,0,0.2,0,0.2,0)
barplot(t(data),beside=F,las=2,horiz=F, ylim=c(0,350), space= xinterval , ylab = "Mil-
lions d'euros", col= c("aquamarine3", "chocolate1"), main = "Répartition du budget
Mutuaide", cex.main=2)
legend("topleft", legend=c("Primes", "Sinistres", "Commissions"), fill =c("aquama-
rine3","coral2", "chocolate1"), cex=0.8)
mtext("    2016            2017            2018            2019
2020    ", side=1)

text(0.75,201,"221 M",cex=1,col="white")
text(2.95 ,229,"249 M",cex=1,col="white")
text(5.15,262,"282 M",cex=1,col="white")
text(7.35 ,303,"326 M",cex=1,col="white")
text(9.55 ,280,"305 M",cex=1,col="white")

text(1.75,150,"55 M",cex=1,col="white")
text(3.95 ,175,"67 M",cex=1,col="white")
text(6.15 ,195,"77 M",cex=1,col="white")
text(8.35 ,240,"99 M",cex=1,col="white")
text(10.55 ,220,"78 M",cex=1,col="white")

text(1.75,90,"110 M",cex=1,col="white")
text(3.95 ,102,"122 M",cex=1,col="white")
text(6.15,119,"139 M",cex=1,col="white")
text(8.35 ,134,"154 M",cex=1,col="white")
text(10.55 ,134,"154 M",cex=1,col="white")
```

Annexe 2 : Les tables de la BDD Tarif

T_demandes :

Id_Tarif	Version	Courtier	Client	Validation_1	Nouveau_CI	Commercial
T_20201124_ASSURINCO_TIRAWA_NC	0	ASSURINCO	TIRAWA	Orias + Credit ! Oui		Nathalie CELTON
T_20201126_COGEMUT_MUT SANTE_CC	0	COGEMUT	MUT SANTE	Orias + Credit ! Non		Charles CESAR
T_20201127_GAN ASSURANCES_Comit� Départemental du Jura_BK	0	GAN ASSURANCES	Comité Départemental du Jura	Orias + Credit ! Non		Boujemaa KHALDI
T_20201130_AVANTAGES_R�seau de courtiers_AH	0	AVANTAGES	Réseau de courtiers	Orias + Credit ! Non		Arnaud HOZATTE
T_20201201_VERSPIEREN_EMRY5_OA	0	VERSPIEREN	EMRY5	Orias + Credit ! Oui		Oregan Aoustin
T_20201203_AVANTAGES_COURTIERS RESEAU 2_AH	0	AVANTAGES	COURTIERS RESEAU 2	Orias + Credit ! Non		Arnaud HOZATTE
T_20201204_ACCEL COURTAGE_HOTELLERIE DE PLEIN AIR V2_OA	0	ACCEL COURTAGE	HOTELLERIE DE PLEIN AIR V2	Orias + Credit ! Non		Oregan Aoustin
T_20201204_NA_VOYAGE_PRIVIE_NC	0	NA	VOYAGE_PRIVIE	Orias + Credit ! Oui		Nathalie CELTON
T_20201205_SOLUCIA PJ_GARANTIE PERMIS_AH	0	SOLUCIA PJ	GARANTIE PERMIS	Orias + Credit ! Oui		Arnaud HOZATTE
T_20201208_SPB_OFFRE NVEI_AH	0	SPB	OFFRE NVEI	Orias + Credit ! Non		Arnaud HOZATTE
T_20201211_BESSE MOTORS_AUTO_OA	0	BESSE MOTORS	AUTO	Orias + Credit ! Oui		Oregan Aoustin
T_20201211_GAILLAC ASSURANCE COURTAGE_SELECTION GITES_OA	0	GAILLAC ASSURAN	SELECTION GITES	Orias + Credit ! Oui		Oregan Aoustin
T_20201214_GRITCHEN_TRAVEL PACK_OA	0	GRITCHEN	TRAVEL PACK	Orias + Credit ! Non		Oregan Aoustin
T_20201215_MARSH_CMS VACANCES_OA	0	MARSH	CMS VACANCES	Orias + Credit ! Oui		Oregan Aoustin
T_20201215_PAT_PAT_NC	0	PAT	PAT	Orias + Credit ! Non		Nathalie CELTON
T_20201215_TRUSTIWAY_TRUSTI LOCATIF_OA	0	TRUSTIWAY	TRUSTI LOCATIF	Orias + Credit ! Non		Oregan Aoustin
T_20201217_PRIME INSURANCE_SHINE_OA	0	PRIME INSURAN	SHINE	Orias + Credit ! Non		Oregan Aoustin
T_20201218_PATRIMOINE SOLUTIONS_GP VOYAGES_OA	0	PATRIMOINE SOLL	GP VOYAGES	Orias + Credit ! Oui		Oregan Aoustin
T_20201219_AVANTAGES_LOOPING_AH	0	AVANTAGES	LOOPING	Orias + Credit ! Non		Arnaud HOZATTE
T_20201223_GRAS SAVOYE_COSOG_NC	0	GRAS SAVOYE	COSOG	Orias + Credit ! Oui		Nathalie CELTON
T_20201223_SAM_Carrefour Voyage_NC	0	SAM	Carrefour Voyage	Orias + Credit ! Non		Nathalie CELTON
T_20201228_EN DIRECT_FACE AU MONDE_OA	0	EN DIRECT	FACE AU MONDE	Orias + Credit ! Oui		Oregan Aoustin
T_20201228_ULYGO_ASSISTANCE NVEI_OA	0	ULYGO	ASSISTANCE NVEI	Orias + Credit ! Oui		Oregan Aoustin

T_produits :

Id_Tarif	Version	Libelle_produit	Contrat_reference	N_contrat_SIMUT	Taux_commission_courtier	Taux_commis
T_20201215_MARSH_CMS VACANCES_OA	0	ASSISTANCE EN INCLU:	4740	-		25,00%
T_20201215_PAT_PAT_NC	0	Premium	4225/4227	-		20,00%
T_20201215_PAT_PAT_NC	0	Standard	4225/4227	-		20,00%
T_20201215_TRUSTIWAY_TRUSTI LOCATIF_OA	0	OPTION ASSISTANCE	a evouquer avec vous	-		25,00%
T_20201217_PRIME INSURANCE_SHINE_OA	0	SHINE	-	5457		40,98%
T_20201218_PATRIMOINE SOLUTIONS_GP VOYAGES_O	0	ANNULATION	5077	-		20,00%
T_20201218_PATRIMOINE SOLUTIONS_GP VOYAGES_O	0	ASSISTANCE	979	-		20,00%
T_20201218_PATRIMOINE SOLUTIONS_GP VOYAGES_O	0	MULTIRISQUE	5078	-		20,00%
T_20201219_AVANTAGES_LOOPING_AH	0	ANNULATION ABONNI	GRITCHEN 6182	-		25,00%
T_20201219_AVANTAGES_LOOPING_AH	0	ANNULATION BILLETEF	-	-		25,00%
T_20201219_AVANTAGES_LOOPING_AH	0	Multirisque séjour	-	-		25,00%
T_20201223_GRAS SAVOYE_COSOG_NC	0	Multirisque	-	-		40,00%
T_20201223_SAM_Carrefour Voyage_NC	0	Multirisque CB Forfait	-	-		15,00%
T_20201223_SAM_Carrefour Voyage_NC	0	Multirisque CB Vol Sec	-	-		15,00%
T_20201223_SAM_Carrefour Voyage_NC	0	Multirisque Forfait	-	-		15,00%
T_20201223_SAM_Carrefour Voyage_NC	0	Multirisque Forfait Po	-	-		15,00%
T_20201223_SAM_Carrefour Voyage_NC	0	Multirisque Vol Sec	-	-		15,00%
T_20201223_SAM_Carrefour Voyage_NC	0	Pack Anti Stress	-	-		15,00%
T_20201223_SAM_Carrefour Voyage_NC	0	Pack Sport & Ski	-	-		15,00%
T_20201223_SAM_Carrefour Voyage_NC	0	Souterraine RI	-	-		15,00%
T_20201228_EN DIRECT_FACE AU MONDE_OA	0	ASSISTANCE	CHAINE DE L'ESPOIR	TOKIO FR011185TT		0,00%
T_20201228_ULYGO_ASSISTANCE NVEI_OA	0	ASSISTANCE EN INCLU:	4428	-		20,00%
T_20201228_ULYGO_ASSISTANCE NVEI_OA	0	ASSISTANCE OPTION	4428	-		20,00%

T_tarifs :

Tous les obj...

MENU PRINCIPAL T_demandes T_produits T_tarifs

Rechercher...

Tables

- T_Avcmt
- T_Courtiers
- T_Crt_Dem
- T_demandes
- T_produits
- T_Retours
- T_Suivi
- T_tarifs**
- Base_référentiel
- Liste contrat

Requêtes

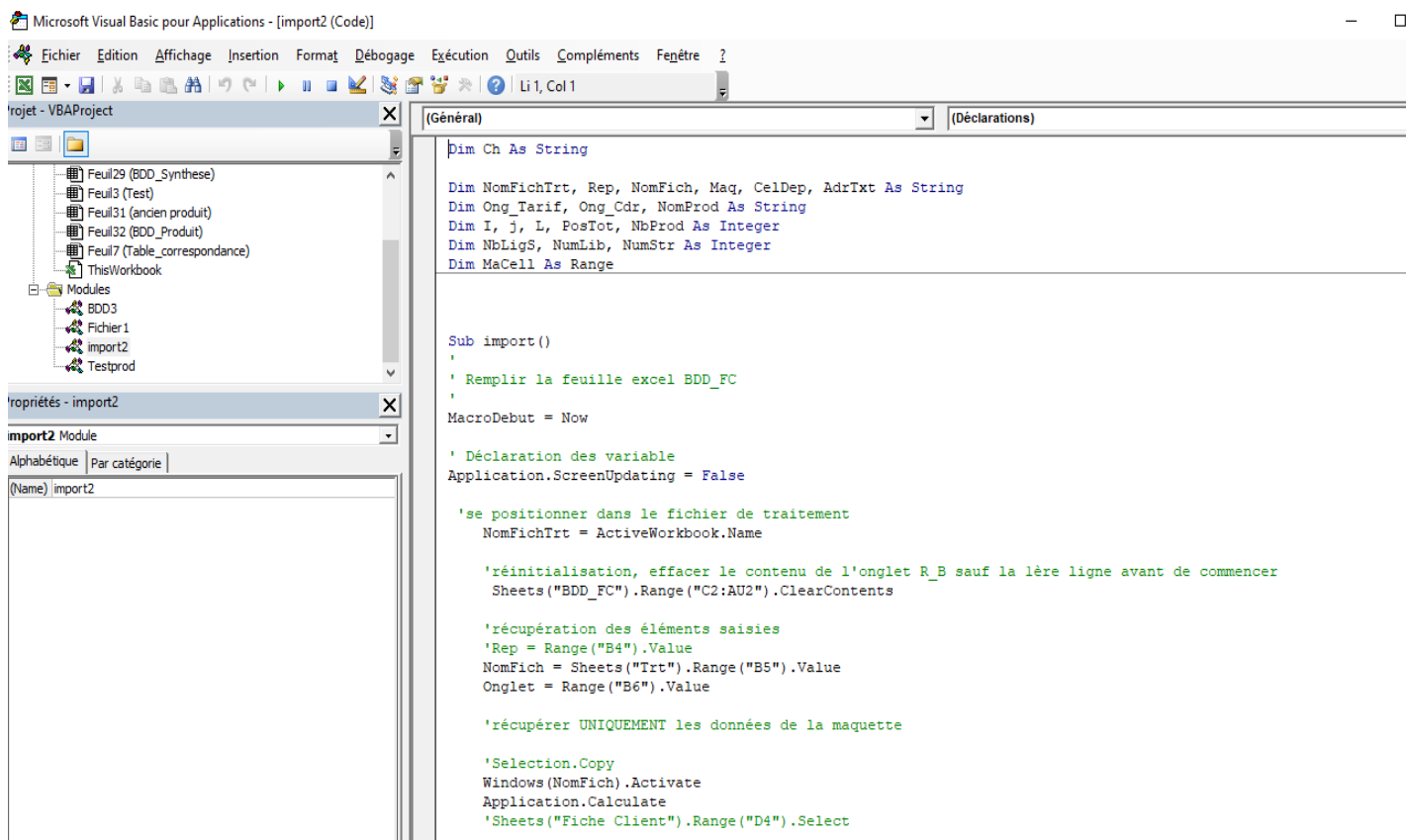
- Bilan
- R_Chihab
- R_Courtiers
- R_Ctrl_Dem
- R_Ctrl_Dem_Doss
- R_Ctrl_Doss_Dem
- R_dest
- R_Gar
- r_lien_date

Id_Tarif	Version	Libelle_produit	Garanties	Branches
T_20201223_SAM_Carrefour Voyage_NC	0	Souterraine RI	Frais médicaux	2_Maladie
T_20201223_SAM_Carrefour Voyage_NC	0	Souterraine RI	Garde	18_Assistance
T_20201223_SAM_Carrefour Voyage_NC	0	Souterraine RI	Hébergement temporaire	18_Assistance
T_20201223_SAM_Carrefour Voyage_NC	0	Souterraine RI	Maintien au domicile	18_Assistance
T_20201223_SAM_Carrefour Voyage_NC	0	Souterraine RI	Rapatriement Médical - Etranger	18_Assistance
T_20201223_SAM_Carrefour Voyage_NC	0	Souterraine RI	Rapatriement ordinaire	18_Assistance
T_20201223_SAM_Carrefour Voyage_NC	0	Souterraine RI	Retour - départ impossible	16_PertesPécuniaires
T_20201223_SAM_Carrefour Voyage_NC	0	Souterraine RI	Services	18_Assistance
T_20201223_SAM_Carrefour Voyage_NC	0	Souterraine RI	Soutien	18_Assistance
T_20201223_SAM_Carrefour Voyage_NC	0	Souterraine RI	Télécommunication	18_Assistance
T_20201228_EN DIRECT_FACE AU MONDE_OA	0	ASSISTANCE	DOSSIERS OUVERTS ASSISTANCE	18_Assistance
T_20201228_EN DIRECT_FACE AU MONDE_OA	0	ASSISTANCE	DOSSIERS OUVERTS MALADIE	2_Maladie
T_20201228_EN DIRECT_FACE AU MONDE_OA	0	ASSISTANCE	Frais médicaux	2_Maladie
T_20201228_EN DIRECT_FACE AU MONDE_OA	0	ASSISTANCE	Rapatriement Médical - Etranger	18_Assistance
T_20201228_EN DIRECT_FACE AU MONDE_OA	0	ASSISTANCE	Rapatriement ordinaire	18_Assistance
T_20201228_ULYGO_ASSISTANCE NVEI_OA	0	ASSISTANCE EN INCLUS	Dépannage	18_Assistance
T_20201228_ULYGO_ASSISTANCE NVEI_OA	0	ASSISTANCE EN INCLUS	DOSSIERS OUVERTS ASSISTANCE	18_Assistance
T_20201228_ULYGO_ASSISTANCE NVEI_OA	0	ASSISTANCE EN INCLUS	Rapatriement ordinaire	18_Assistance
T_20201228_ULYGO_ASSISTANCE NVEI_OA	0	ASSISTANCE OPTION	Dépannage	18_Assistance
T_20201228_ULYGO_ASSISTANCE NVEI_OA	0	ASSISTANCE OPTION	DOSSIERS OUVERTS ASSISTANCE	18_Assistance
T_20201228_ULYGO_ASSISTANCE NVEI_OA	0	ASSISTANCE OPTION	Rapatriement ordinaire	18_Assistance
*	0			

Enr: 14 1 sur 1721 Non filtré Rechercher

Mode Feuille de données Verr. num.

Annexe 3 : Code VBA pour exporter les données à la base Tarif



Microsoft Visual Basic pour Applications - [import2 (Code)]

Fichier Edition Affichage Insertion Format Débogage Exécution Outils Compléments Fenêtre ?

Li 1, Col 1

projet - VBAProject

(Général) (Déclarations)

```
Dim Ch As String

Dim NomFichTrt, Rep, NomFich, Maq, CelDep, AdrTxt As String
Dim Ong_Tarif, Ong_Cdr, NomProd As String
Dim I, j, L, PosTot, NbProd As Integer
Dim NbLigS, NumLib, NumStr As Integer
Dim MaCell As Range

Sub import()
'
' Remplir la feuille excel BDD_FC
'
MacroDebut = Now

' Déclaration des variable
Application.ScreenUpdating = False

'se positionner dans le fichier de traitement
NomFichTrt = ActiveWorkbook.Name

'reinitialisation, effacer le contenu de l'onglet R_B sauf la lère ligne avant de commencer
Sheets("BDD_FC").Range("C2:AU2").ClearContents

'recupération des éléments saisis
'Rep = Range("B4").Value
NomFich = Sheets("Trt").Range("B5").Value
Onglet = Range("B6").Value

'recupérer UNIQUEMENT les données de la maquette

'Selection.Copy
Windows(NomFich).Activate
Application.Calculate
'Sheets("Fiche Client").Range("D4").Select
```

propriétés - import2

import2 Module

Alphabétique Par catégorie

(Name) import2

Annexe 4 : Recettes sinistres

Le 10 décembre, mon maître d'apprentissage, Mme Manoa RANARIVELO et moi avons participé à la réunion recette alimentation ANAPLAN sinistres avec l'équipe « Contrôle de gestion ». La recette consistait à vérifier la validité des données qui sont sur Anaplan. (*voir Annexe 5 :Interface Anaplan*)

Anaplan est un éditeur qui commercialise des solutions de planification de gestion et fournit des outils d'aide à la décision dans des domaines allant de la finance aux ressources humaines. La recette consistait à vérifier si les données d'Anaplan correspondent aux données de Mutuaide (données Simut interrogé via Business Object).

Je devais vérifier si les dossiers manquants existent sur SIMUT.

Voici les données d'ANAPLAN sur les dossiers manquants :

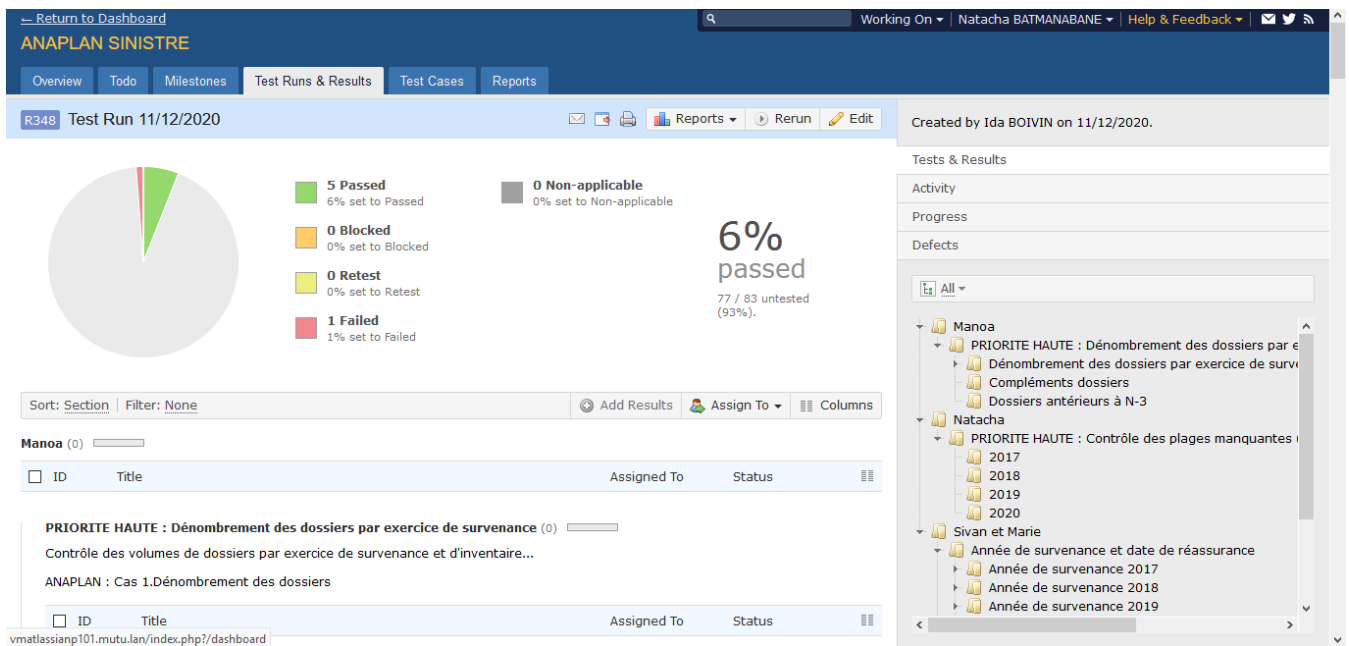
R10 - Contrôle niveau 2 x

2. Dossiers manquants

▼ SIMUT ▼

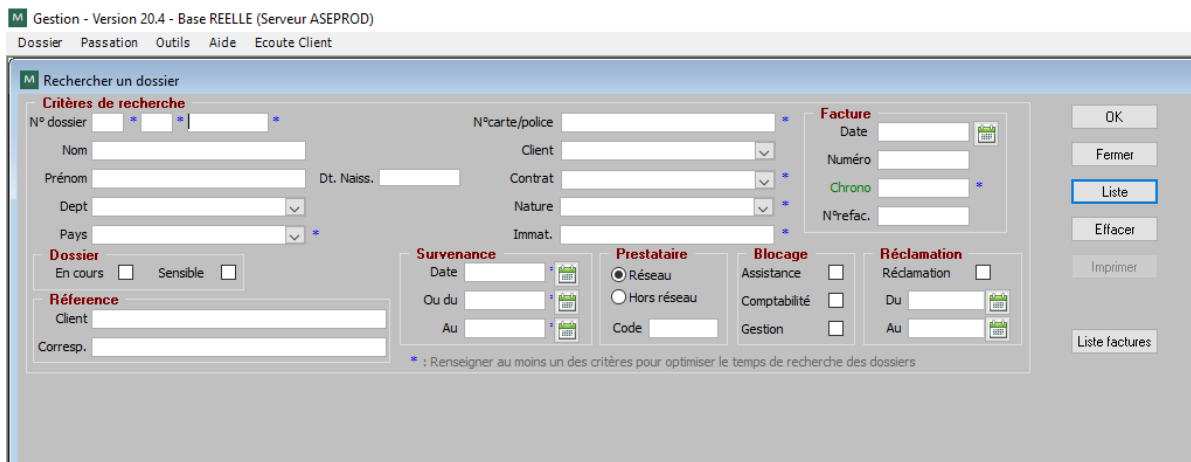
	FY17	FY18	FY19	FY20
Nbr Dossiers total	716 116	698 819	692 584	502 317
Nbr Dossiers importés	715 867	698 462	684 918	488 993
Nbr Dossiers supplémentaires	-	22	-	-
Nbr Dossiers manquants	249	379	7 666	13 324

Dossiers manquants N-3	Dossiers manquants N-2	Dossiers manquants N-1	Dossiers manquants N	Dossiers supplémentaires	
170000967	180003121	190005226	200000172	185000001	1
170005857	180016904	190005227	200000173	185000002	1
170021723	180019345	190005625	200000538	185000004	1
170021724	180021044	190010487	200000595	185000008	1
170021725	180021822	190014110	200000696	185000012	1
170021726	180031081	190020970	200000697	185000014	1
170021727	180031086	190021019	200001235	185000016	1
170067405	180043014	190028302	200001393	185000019	1
170067406	180045151	190028303	200001405	185000022	1
170067407	180049125	190038010	200001425	185000025	1
170067408	180058557	190043923	200001562	185000026	1
170067409	180070378	190043924	200002015	185000030	1
170067410	180084914	190043925	200002096	185000031	1
170067411	180084915	190043926	200002270	185000034	1
170067412	180084916	190043927	200002277	185000035	1
170067413	180084917	190043928	200002614	185000039	1
170069206	180084918	190043929	200003012	185000042	1
170070639	180084919	190043930	200003025	185000043	1
170076575	180084920	190043931	200003034	185000044	1
170077718	180084921	190043932	200003838	185000045	1



J'ai testé 20 dossiers par année sur SIMUT.

Voici l'interface de SIMUT :



TestRail facilite la création de cas de test, la gestion des exécutions de tests et la coordination de l'ensemble des processus de test. Le 14/01, j'ai créé des sections dans Testrail.

Voici l'interface de TestRail :

Annexe 6 : Testrail

Une fois que TestRail est rempli, les outils devront rectifier leurs erreurs. On attend les autres tests pour avancer.

Apports personnels :

J'aime découvrir et apprendre le métier des autres. Je trouve que c'est bien d'avoir une diversité même si les tarifications m'intéressent.

Annexe 5 : Interface ANAPLAN

Anaplan - SINISTRES

https://eu-1.a.app.anaplan.com/eu-core1427/anaplan/framework.jsp?selectedWorkspaceId=8a81b00f6accac53016adcaae0c0202&selectedModelId=9891D15079D74A6E9469B64FE7F7D34

SINISTRES /anaplan

2. Dossier par statut

2.1. Dossier par statut

	FY17	FY18	FY19	FY20
Nbr Dossiers total	716 116	698 819	692 584	502 317
Nbr Dossiers importés	715 067	698 402	684 918	488 993
Nbr Dossiers supplémentaires	-	22	-	-
Nbr Dossiers manquants	249	379	7 666	13 324

2.2. Dossier par statut

	FY16	FY17	FY18	FY19	FY20
Sans BC	-	-	-	-	-
Ouvert	-	-	-	-	-
Clos	-	-	-	-	-
Sans Suite	-	-	-	-	-
TOTAL ETAT	-	-	-	-	-

2.3. Dossier par statut

	FY16	FY17	FY18	FY19	FY20
Dossiers manquants N-3	-	-	-	-	-
Dossiers manquants N-2	-	-	-	-	-
Dossiers manquants N-1	-	-	-	-	-
Dossiers manquants II	-	-	-	-	-
Dossiers supplémentaires	-	-	-	-	-

2.4. Dossier par statut

	FY16	FY17	FY18	FY19	FY20
Dossiers manquants N-3	-	-	-	-	-
Dossiers manquants N-2	-	-	-	-	-
Dossiers manquants N-1	-	-	-	-	-
Dossiers manquants II	-	-	-	-	-
Dossiers supplémentaires	-	-	-	-	-

2.5. Contrôle des montants

Les années correspondent à la survenance et les mois correspondent aux mois de règlement de l'année en cours uniquement

2.6. Dossier par statut

	FY16	FY17	FY18	FY19	FY20
TOTAL TOP MED	-	16 143 €	31 925 €	7 655 921 €	1 949 528 €
TOTAL CHRONO MED	-	2 346 €	66 718 €	6 132 625 €	4 503 525 €
TOTAL BLOC GEST	-	-	-	-	-

2.7. Dossier par statut

	FY16	FY17	FY18	FY19	FY20
TOTAL TOP MED	-	-	-	-	-
TOTAL CHRONO MED	-	-	-	-	-
TOTAL BLOC GEST	-	-	-	-	-

2.8. Dossier par statut

	FY16	FY17	FY18	FY19	FY20
TOTAL TOP MED	-	16 034 €	22 466 €	6 328 704 €	1 584 693 €
TOTAL CHRONO MED	-	2 043 €	63 054 €	5 190 192 €	3 831 361 €
TOTAL BLOC GEST	-	-	-	-	-

Annexe 6 : TestRail

Ci-dessous les tests que j'ai effectués :

The screenshot shows the TestRail interface for a test suite. The main table displays the following results:

ID	Title	Assigned To	Status
2017 (1)			
T28226	Dossiers manquants N-3: 2017	Natacha B.	Passed
2018 (2)			
T28227	Dossiers manquants N-2: 2018	Natacha B.	Passed
T28231	Dossiers supplémentaires		Passed
2019 (1)			
T28228	Dossiers manquants N-1 : 2019	Natacha B.	Passed

The right sidebar shows a tree view of the test suite structure, including folders for 'Manoa', 'Natacha', and 'Sivan et Marie'.

Voici comment ajouter un test :

The screenshot shows the 'Add Test' form in TestRail. It includes the following sections:

- Preconditions:** Vérification de l'existence des dossiers manquants N-3 sur Simut.
- Steps:** (Empty)
- Expected Result:** On souhaite que tous les dossiers manquants N-3 n'existent pas sur Simut.
- Steps (Detailed):**
 - Importer le tableau des dossiers manquants en 2017 sur Excel
 - Vérifier que 20 dossiers manquants n'existent pas sur SIMUT

The 'Expected Result' section includes a screenshot of an Excel spreadsheet showing a list of missing files.

At the bottom, there is a 'Results & Comments' section with a table of test history:

Status	Comment
Assigned	This test was assigned to Natacha BATMANABANE.
Passed	Les dossiers manquants de 2017 n'existent pas sur SIMUT.

The screenshot shows the 'Progress' sidebar in TestRail, which contains a 'Start Progress' button.

Annexe 7 : Tableau des missions

TABLEAU DE MES IMPRESSIONS DES MISSIONS EFFECTUES			
Num	Missions	Explications	Notes sur 10
9	Création d'un formulaire sur Access pour importer les données de la maquette de tarification Excel	Cette tâche est celle qui m'a le plus plu. Quand on exporte les données d'Excel à Access, il fallait aller sur chaque maquette. Mais maintenant, il suffit d'un click sur Access pour importer tout.	10
14	Automatisation des vérifications des fractures sur Anaplan et SAP	Suite à l'automatisation que j'ai faite pour l'équipe de la tarification, l'équipe de la comptabilité voulait automatiser leur processus de travail. Cette mission me fait découvrir le travail de différentes équipes et collègues.	10
1	Automatisation de l'importation des maquettes de tarification dans la BDD excel à access	J'ai adoré cette mission parce que j'aime étudier les données. Cela m'a permise de découvrir Access et les fonctionnalités d'Excel que je n'avais pas manipulé. M. Isaac CONAN, un consultant et mon maître d'apprentissage m'ont guidé tout au long de cette mission.	10
8	Nouvelle version de la maquette de Tarification	Grâce à mes anciennes tâches, j'ai modifié ce qui n'allait pas pour tout automatiser. Très intéressant et motivant !	9
12	Actualisation et corrections des données	C'est une tâche quotidienne où je dois nettoyer la base de données de tarification. J'importe les données avec Access, mais il peut y avoir des erreurs. Ce nettoyage est nécessaire pour que les tarificateurs puissent l'utiliser.	9
16	LME	Une comptable s'occupe de faire des tableaux avec Excel sur les anomalies des facturations chaque mois à partir d'un export. J'ai automatisé le processus pour obtenir le tableau avec Access.	9
10	Contrôle des prospectifs de la solvabilité 2	C'est une tâche rapide et basique. Le plus dur est de comprendre les données.	8
13	Etude sur les coûts moyens à la garantie	Manoa et moi avons commencé sur Power BI mais nous avons fini sur Access. C'est une tâche enrichissante.	8
2	Importation des anciennes maquettes de tarification Excel dans la BDD Tarification Access	J'ai apprécié cette mission parce qu'elle m'a permise de me rendre autonome avec le VBA (Visual Basic Application).	7
5	Rapport sur les fréquences et les coûts moyens par métier	Le rapport montre l'évolution de la BDD tarif et le travail que j'ai fourni. J'avais une petite pression en présentant cela au secrétaire général.	7
7	Rapprochement des contrats de gestion	J'ai refait les maquettes de tarification pour les anciennes tarifications. Je sais grâce à cette tâche mieux manipuler la maquette.	7
11	Reporting Tarification sur Power BI	J'ai présenté PowerBI à mes chefs et ça leur a plu. Mais le service informatique n'a pas voulu installer ce logiciel. Je pense que cette tâche aurait plus automatiser les reportings. J'avais fait un prototype.	7
3	Recette Alimentation ANAPLAN sinistres	Je trouve que c'est bien d'avoir du changement même si les tarifications m'intéressent.	6
4	Importation des données des graves dans la BDD des graves	Cette tâche courte m'a permise de mieux comprendre les triangles qu'on avait un peu vu en cours de Techniques de gestion pour la décision.	6
6	Vérification des données d'Anaplan avec Simut et SAP	Cette tâche intéressante m'a fait découvrir BO qui est comme du SQL mais automatisé. J'adore le SQL.	6
15	PPP = Primes Paiement Provisions	Le plus compliqué est de comprendre les calculs des libellés. Cette tâche est intéressante mais ce n'est pas celle qui m'a le plus plu.	6