

BRIEF - Présentation résultats T3

De : Marc Dupont, Responsable Commercial

À : Toi (stagiaire service commercial)

Date : 2 octobre 2024

Objet : Préparer la présentation des résultats T3 pour la réunion inter-services

Ta mission

Je dois présenter nos résultats trimestriels aux autres responsables de service (RH, Logistique, Marketing, Direction) vendredi prochain. Je n'ai pas le temps de préparer le PowerPoint moi-même.

Je te confie cette tâche.

Tu trouveras en pièce jointe le fichier Excel avec toutes nos données. J'ai besoin que tu me proposes une **présentation de 10 slides maximum** que je pourrai utiliser telle quelle ou presque.

Contraintes à respecter

Le public

- **Qui :** 6 managers de différents services + le directeur général
- **Leur temps :** 15 minutes max de présentation + 5 min de questions
- **Ce qu'ils veulent savoir :**
 - On a atteint nos objectifs ou pas ?
 - Pourquoi ces résultats (positifs ou négatifs) ?
 - Quelles actions pour le T4 ?

Le format

- 10 slides maximum
- Visuel et clair (ils ne veulent pas lire des pavés de texte)
- Professionnel (c'est pour la direction quand même...)
- Les graphiques Excel peuvent être intégrés mais ils doivent être lisibles

Les messages clés à faire passer

- **Globalement positif :** on a dépassé l'objectif CA de 5,6%
- **Mais des points de vigilance :** panier moyen en baisse, catégorie Électronique décevante
- **On a un plan pour le T4 :** montrer qu'on est proactifs

Ce que j'attends de toi

- **Une proposition de structure** de la présentation (quels messages sur quelles slides)
- **Des conseils sur le design** (je ne suis pas très fort en mise en page...)
- **Une logique narrative** : que l'histoire soit fluide du début à la fin

Tu peux utiliser l'IA pour t'aider, mais assure-toi que le résultat soit adapté à NOTRE situation spécifique, pas un truc générique.

Infos complémentaires utiles

Notre entreprise

- **SportPlus Distribution** : grossiste régional en articles de sport
- Zone : Centre-Val de Loire (6 départements)
- 45 employés, CA annuel ~2M€
- Clients : associations sportives, salles de sport, revendeurs locaux

Événements du trimestre

- **Juillet** : début lent (vacances), mais textile running a bien marché (marathon de Tours)
- **Août** : creux habituel, mais Outdoor a cartonné (randonneurs avant la rentrée)
- **Septembre** : boom de la rentrée sportive, record de commandes

Contexte marché

- Concurrence accrue des plateformes en ligne
- Nos clients apprécient le service de proximité et les délais courts
- L'électronique sport (montres, capteurs) se vend moins bien en B2B

Deadline

J'ai besoin de ta proposition pour **mercredi midi** au plus tard.

Bonne chance ! 🍀

Marc

P.S. : N'hésite pas à me proposer des idées originales pour rendre ça plus impactant. Le directeur aime bien quand on sort des sentiers battus (mais reste pro quand même !).