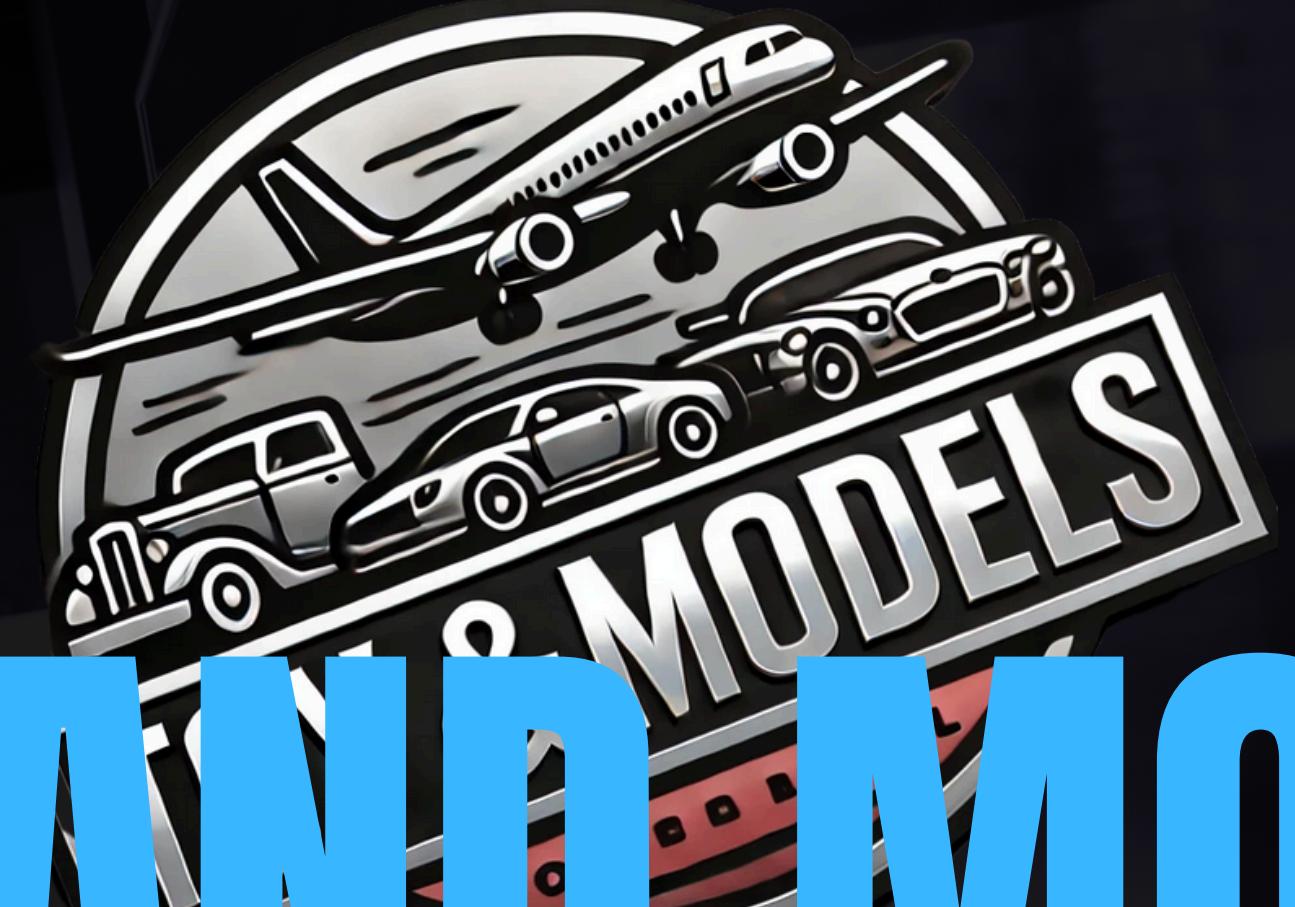


Home

About

Contact



# TOYS AND MODELS

Home

About

Contact



**SUON BORAMI**  
LOGISTIQUE : SCRUM-MASTER



**DOUSSET MICKAEL**  
RESSOURCES HUMAINES : SCRUM-MASTER



**WALKER BETHANY**  
FINANCES : PRODUCT-OWNER



**DEVEAUX REMY**  
VENTES : PRODUCT-OWNER

# PRESENTATION DE L'EQUIPE

● LES DATA-WILDERS

Home

About

Contact

# OUTILS UTILISÉS



**SQL**  
TRAITEMENT DES REQUETES / BASE DE DONNEES



**POWER BI**  
CREATION DU DASHBOARD



**TRELLO**  
ORGANISATION DES TACHES  
(AGILE SCRUM)



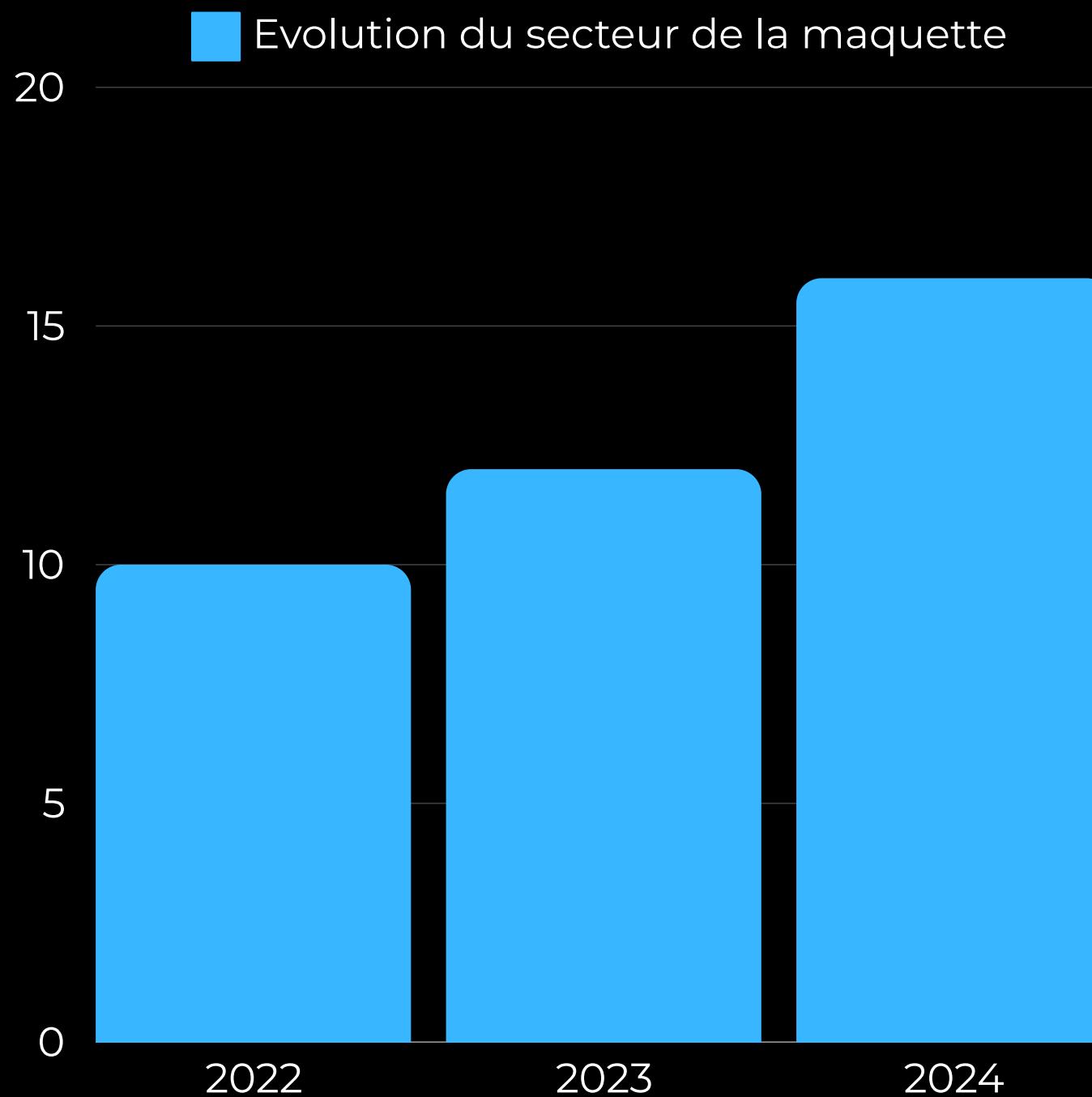
**MIRO**  
ORGANISATION DES TACHES



**DISCORD**  
GROUPES DE TRAVAIL



**CANVA**  
REALISATION DES SLIDES



# LE SECTEUR DU MODÉLISME

## en quelques chiffres

**+4 - 5%**  
**EVOLUTION**

En 2024, le marché mondial du modélisme réduit est estimé à plusieurs milliards de dollars, avec une croissance annuelle stable, principalement dans les régions où le loisir et le bricolage sont culturellement valorisés (Amérique du Nord, Europe, Asie).

### QUI SONT LES CLIENTS ?

Le marché du modélisme réduit, qui inclut les modèles réduits d'avions, de trains, de voitures, de bateaux, ainsi que les figurines et dioramas, est un secteur de niche, mais avec une communauté passionnée et fidèle. Ce marché a connu des évolutions importantes ces dernières années, notamment grâce à l'essor des nouvelles technologies comme l'impression 3D.

# CAHIER DES CHARGES

## ● VENTES

- Suivre les revenus générés par région et par mois pour identifier les tendances géographiques.
- Identifier les catégories les plus performantes

## ● FINANCES

- Identifier les clients générant le plus de revenus pour mieux les fidéliser.

## ● RESSOURCES HUMAINES

- Mesurer le chiffre d'affaires généré par chaque employé chargé des ventes.

## ● LOGISTIQUES

- Identifier les produits dont le stock est faible pour éviter les ruptures.

Home

About

Contact

- Direct Traffic  
3,097.00 (40.49%)
- Search Engines  
2,910.00 (38.04%)
- Referring Sites  
1,642.00 (21.47%)

# DASHBOARD

2,958



## Chiffre d'affaire réalisé (CA)

en Million par Régions Economique

● Chiffres d'affaire ● Chiffres d'affaire Année Précédente



Date

Tout

**\$8.40M** 108 %

CA

**98**

Clients distincts

**(\$29K)**

Perte CA produits en sous-

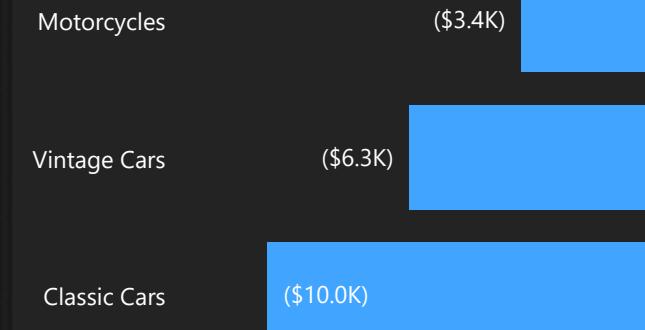
## TOP 3 DES COMMERCIAUX

en millier \$



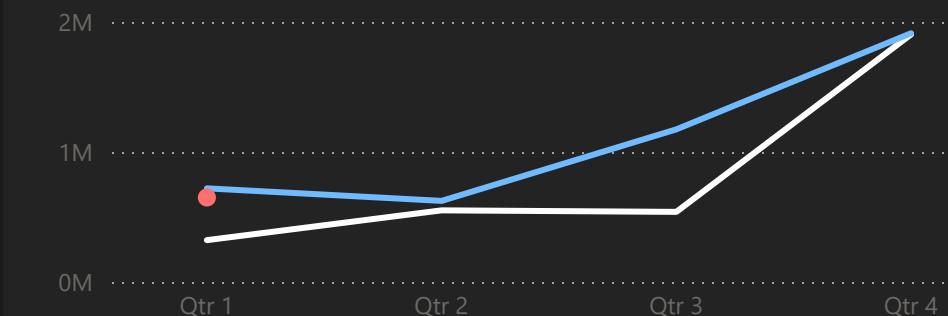
## Produits en sous-stocks :

manque à gagner (\$) - janv - mars 2024



## Evolution CA / Trimestre

Année ● 2022 ● 2023 ● 2024

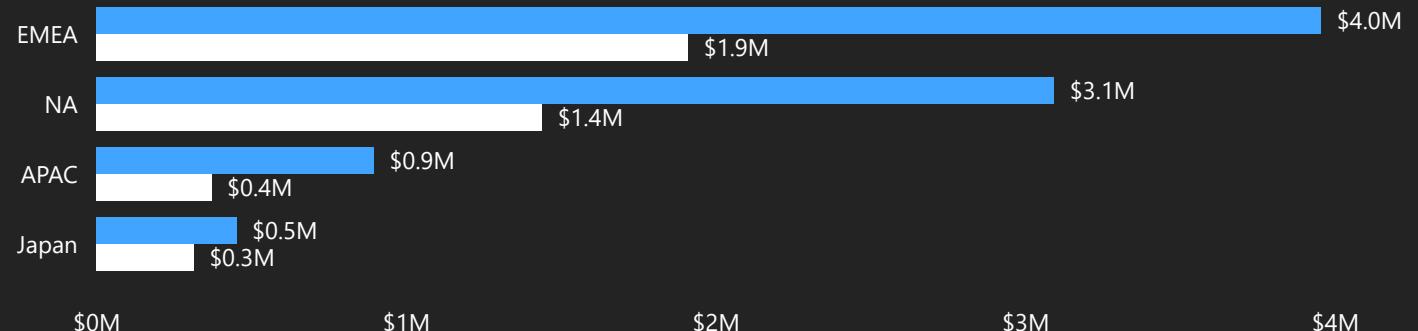


[Home](#)[Ventes](#)[Finance](#)[Finances bis](#)[Logistique](#)[RH](#)

## Chiffre d'affaires réalisé (CA)

en Million par Régions Economiques

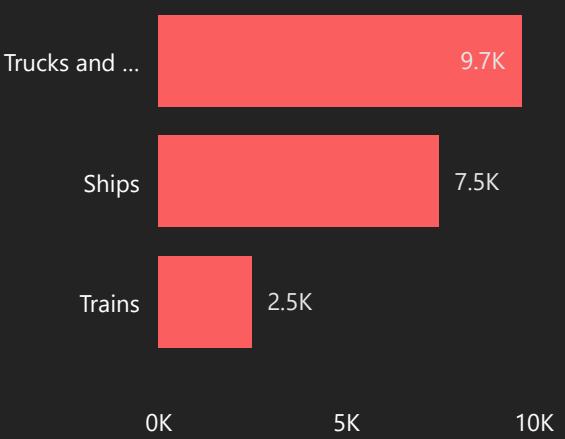
● Chiffres d'affaire ● Chiffres d'affaire Année Précédente



## Catégories les plus vendues (Quantité)



## Catégories les moins vendues (Quantité)



Taux d'évolution annuel des quantités vendues

107.73 %

\$8.40M 108 %

\$29.68K

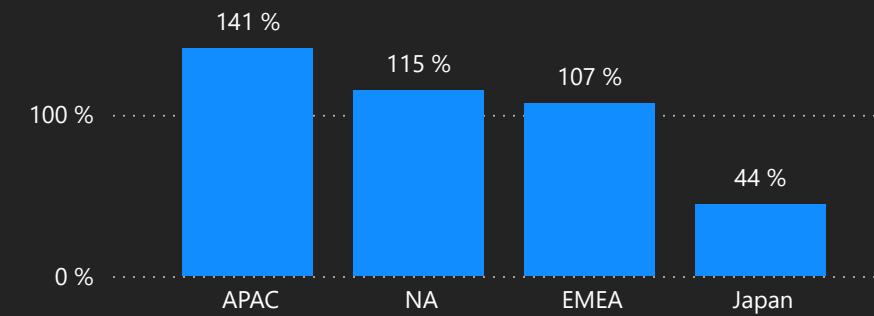
Panier Moyen

\$3.36M

Marge Brute

## Taux Évolution en %

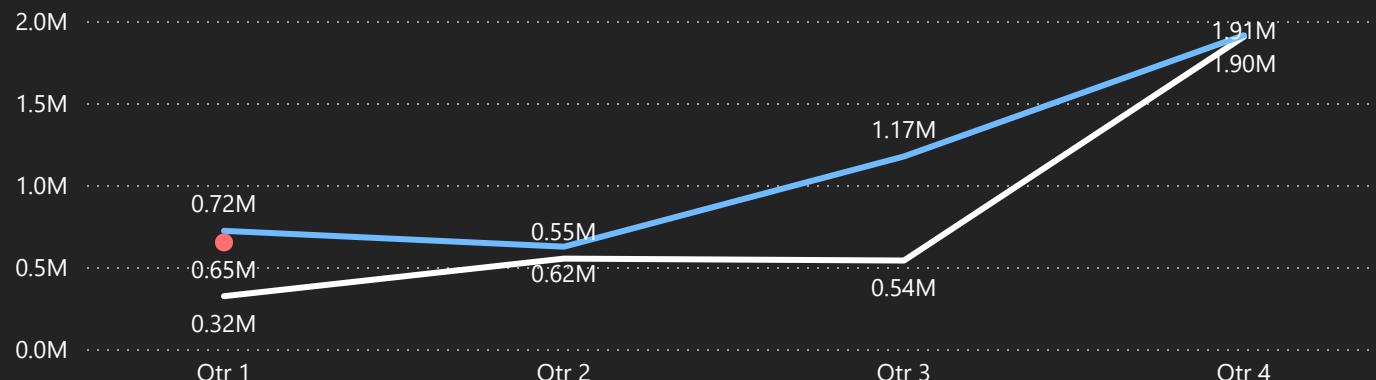
par Régions Economique par rapport a l'année précédente



[Home](#)[Ventes](#)[Finance](#)[Finances bis](#)[Logistique](#)[RH](#)

### Evolution CA / Trimestre

Année ● 2022 ● 2023 ● 2024

[Année](#)[Tout](#)[Trimestre](#)[Tout](#)

# \$8.40M

Chiffre d'affaires

# 98

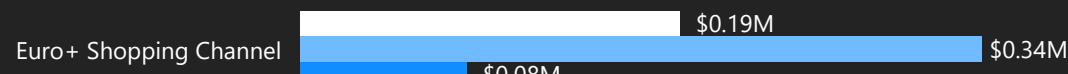
Clients distincts

# (Vide)

moyenne paiement

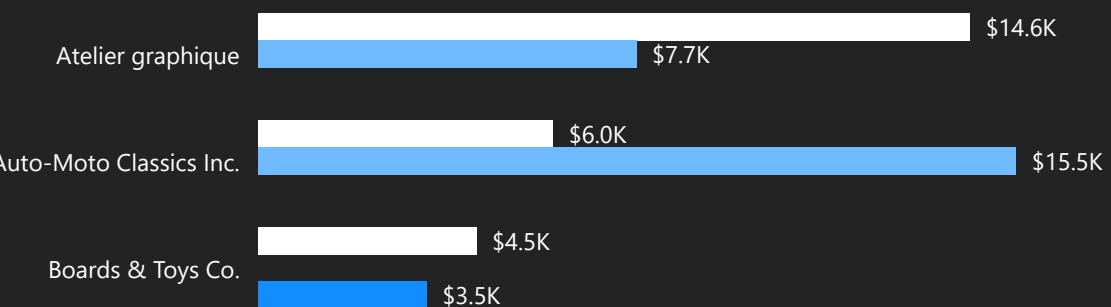
### Clients générant le plus de revenus

Année ● 2022 ● 2023 ● 2024



### Clients générant le moins de revenus

Année ● 2022 ● 2023 ● 2024



\$0.0M

\$0.1M

\$0.2M

\$0.3M

\$0K

\$5K

\$10K

\$15K



Home

Ventes

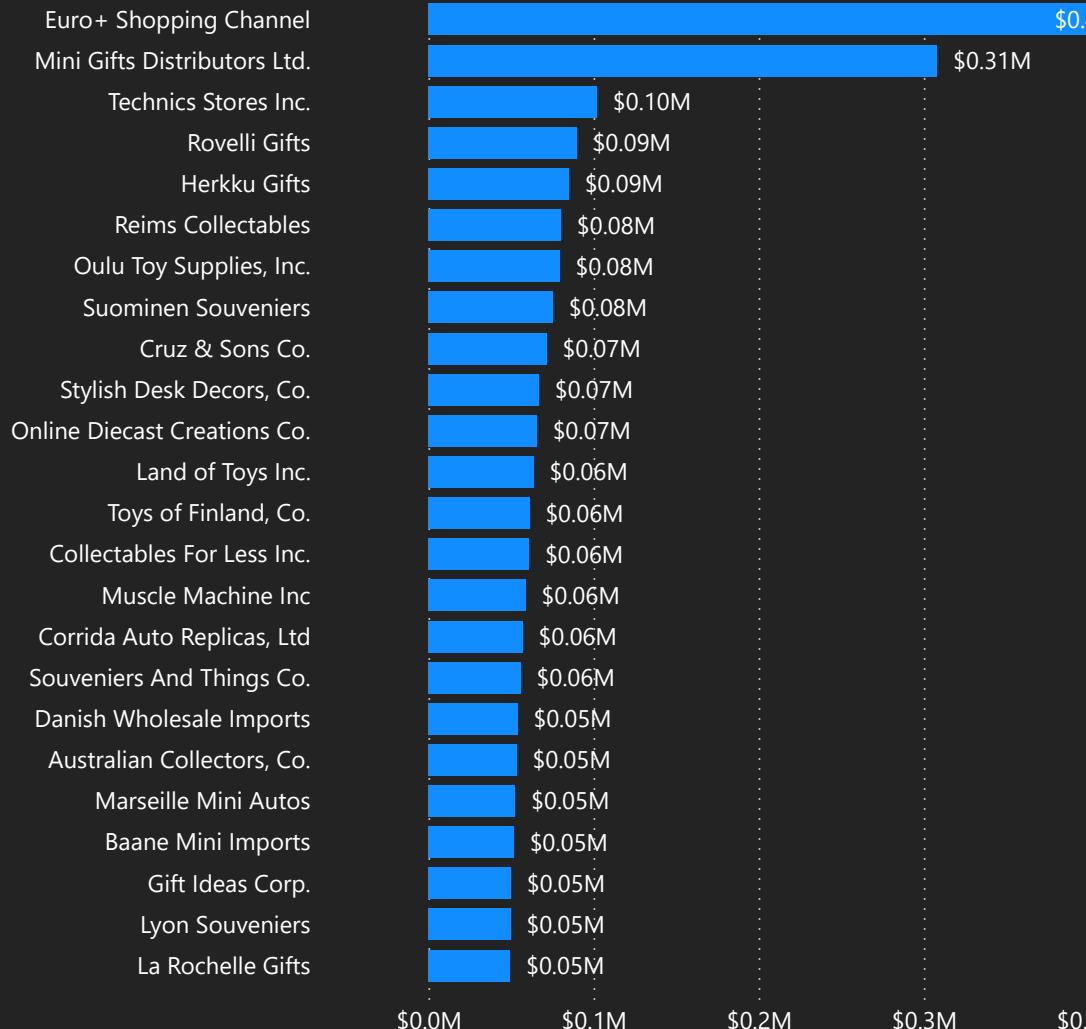
Finance

Finances bis

Logistique

RH

### Total Impayés par Clients



**51.49%**

% creditLimit utilisés

**4.25M**

Paiement recu total

**48.51%**

% creditLimit restant

**\$7.67M**

Orders Total

**55.40%**

% Recouvrement

Clients	Orders Total
Amica Models & Co.	\$82,223.23
Atelier graphique	\$22,314.36
Australian Collectables, Ltd	\$44,920.76
Australian Collectors, Co.	\$180,585.07
Auto AssociÃ©s & Cie.	\$58,876.41
<b>Total</b>	<b>\$7,672,122.50</b>



Home

Ventes

Finance

Finances bis

Logistique

RH

## Etat du stock :

janvier - mars 2024

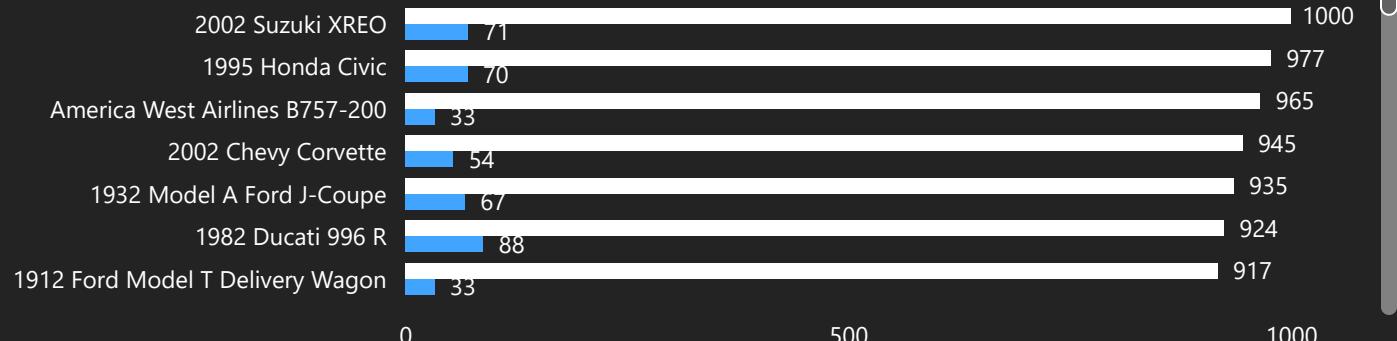
● quantité\_en\_stock ● quantité\_commandée

### Status du Stock

Alerte surstock

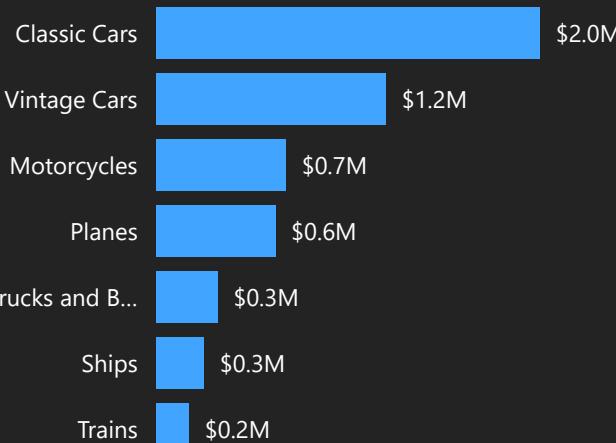
### Catégorie

Tout



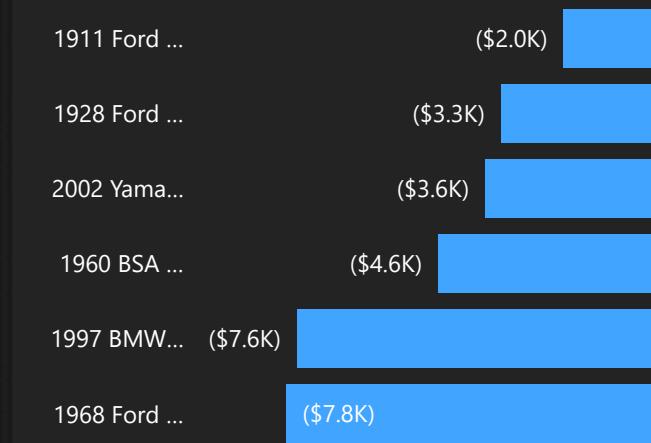
## catégorie en sur-stock :

CA non exploité (\$)



## Produit en sous-stock :

manque à gagner (\$)



94

nombre de référence

9.64

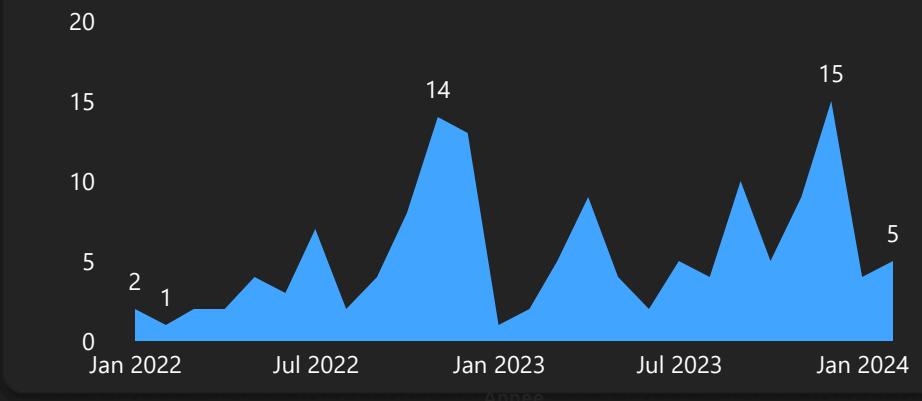
Taux d'écoulement (%)

\$5.35M

CA non exploité

(\$29K)

Perte CA produits en sous-stocks

18th century schooner  
nom du produitClassic Cars  
categorienb commandes hors délai de livraison  
délais de livraison moyenne : 3.67 jours



Home

Ventes

Finance

Finances bis

Logistique

RH

## CA PAR BUREAU PAR ANNÉE

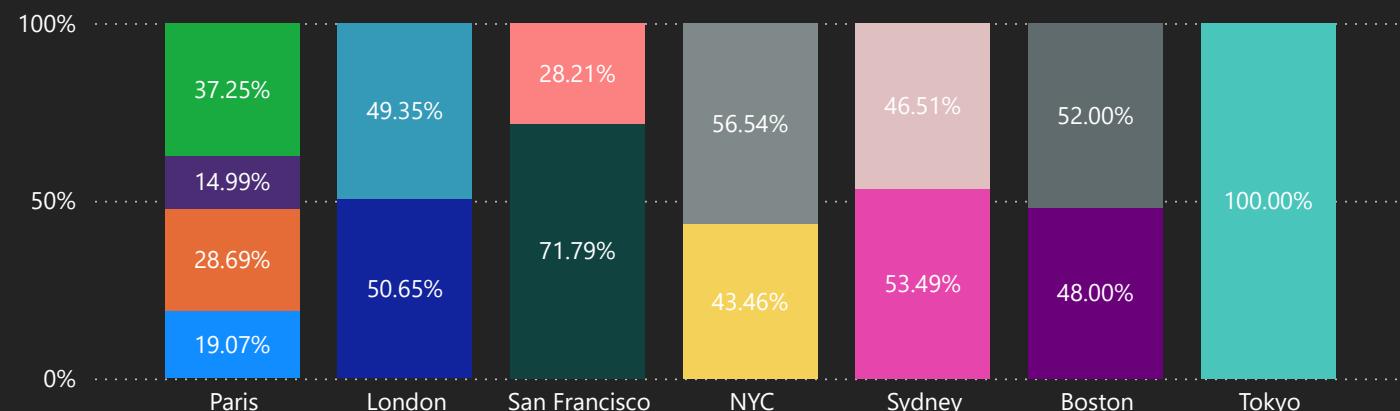
EN MILLIONS DE \$

● 2022 ● 2023 ● 2024



## PART DE CHAQUE COMMERCIAL EN FONCTION DE SON BUREAU

lastName ● Bondur ● Bott ● Castillo ● Firrelli ● Fixter ● Gerard ● Hernandez ● Jennings ● Jones ● Marsh



Mois

Tout

Année

Tout

\$8.4M

Ca par bureau en millions de dollars

## LES 3 COMMERCIAUX AYANT FAIT LE PLUS DE CA

en millier \$



## LES 3 COMMERCIAUX AYANT FAIT LE MOINS DE CA

en millier \$



# RECOMMANDATIONS

## ● points positifs :

- Evolution globale du chiffre d'affaires : avec la zone APAC qui se développe de plus en plus
- La plupart des bureaux progressent en 2023
- Taux de recouvrement des créances augmentent

## ● points à améliorer :

- Mauvaise gestion des stocks : énormément de produits en surstocks et quelques commandes en sous-stock qui représentent un manque à gagner important
- La catégorie trains est la moins vendue avec seulement 2500 produits vendus
- Attention aux marchés japonais où les CA ne cessent de diminuer
- Attention aux créances, relance à faire aux clients

# RECOMMANDATIONS

## ● Recommandations : Stratégiques

- Proposer des réductions sur les produits en surstocks (et/ou offrir, faire des offres aux clients ayant commandé des produits en sous-stock)
- Faire des réunions mensuelles entre commerciaux pour faire un point sur les ventes et méthode de vente voir même des formations afin de mettre en place une montée en compétences.
- Relancer les clients pour payer leurs commandes et/ou renégocier leurs crédits limités
- Proposer une offre pour la catégorie des trains dans la région de l'APAC et de l'EMEA
- Relancer le marché japonais avec les catégories qu'ils ont le plus achetées en 2022 (Classic Cars et Plane)

## ● Recommandations : Base de donnée

- Date de paiement liée aux commandes (délai, correspondance avec le n° de commande)
- Dans un souci d'objectivité, il est nécessaire d'ajouter la date d'entrée de chaque employé au sein de la société ainsi que la date de création des bureaux
- Mise à jour des stocks plus régulière (actuellement tous les 2 mois), actualisée toutes les semaines pour éviter les problèmes de sous-stock ainsi que le surstock

Home

About

Contact

# MERCI

2024 : TOYS AND MODELS