

**Boostez votre
Rentabilité grâce à
l'Analyse de
Données : Insights
Stratégiques à ne
pas manquer !**

Présenté par Ivan NFINDA



INTRODUCTION

Problématique Métier :

Dans un environnement commercial performant, comprendre les interactions entre les produits, les performances régionales et les marges sont essentielles pour maximiser la rentabilité.

➡ Pourquoi certaines entreprises génèrent-elles du profit tandis que d'autres, malgré des ventes élevées, stagnent ?

Objectif de l'analyse :

Grâce aux données, nous allons comprendre les facteurs clés qui influencent la rentabilité et proposer des actions concrètes :

- ✓ Identifier les tendances et corrélations impactant les ventes et les bénéfices.
- ✓ Détecter les segments, catégories et régions les plus rentables.
- ✓ Fournir des recommandations stratégiques basées sur les données.

MÉTHODOLOGIE :

Exploration des Données :

Vérification des variables, détection des tendances et des valeurs aberrantes.

Analyse avancée :

Corrélation quali-quali : Détection d'interactions entre régions et catégories.

Corrélation quali-quantitatif : Impact des remises sur le profit.

Corrélation quanti-quantitatif : Analyse des relations ventes-profits via scatter plots et heatmaps.

Visualisation stratégique :

Graphiques interactifs pour une prise de décision éclairée.

ANALYSE DES RÉSULTATS:

1. Analyse des Interactions entre Catégories et Régions

Objectif : Comparer rapidement les différences de volume de ventes entre les régions et catégories.

2. Impact des Remises sur la Rentabilité

Objectif : Montrer la corrélation négative entre les remises et le profit, mettant en évidence les pertes.

3. Relation entre Ventes et Profits

Objectif : Mettre en évidence que certaines ventes très élevées n'engendrent pas forcément de profit.

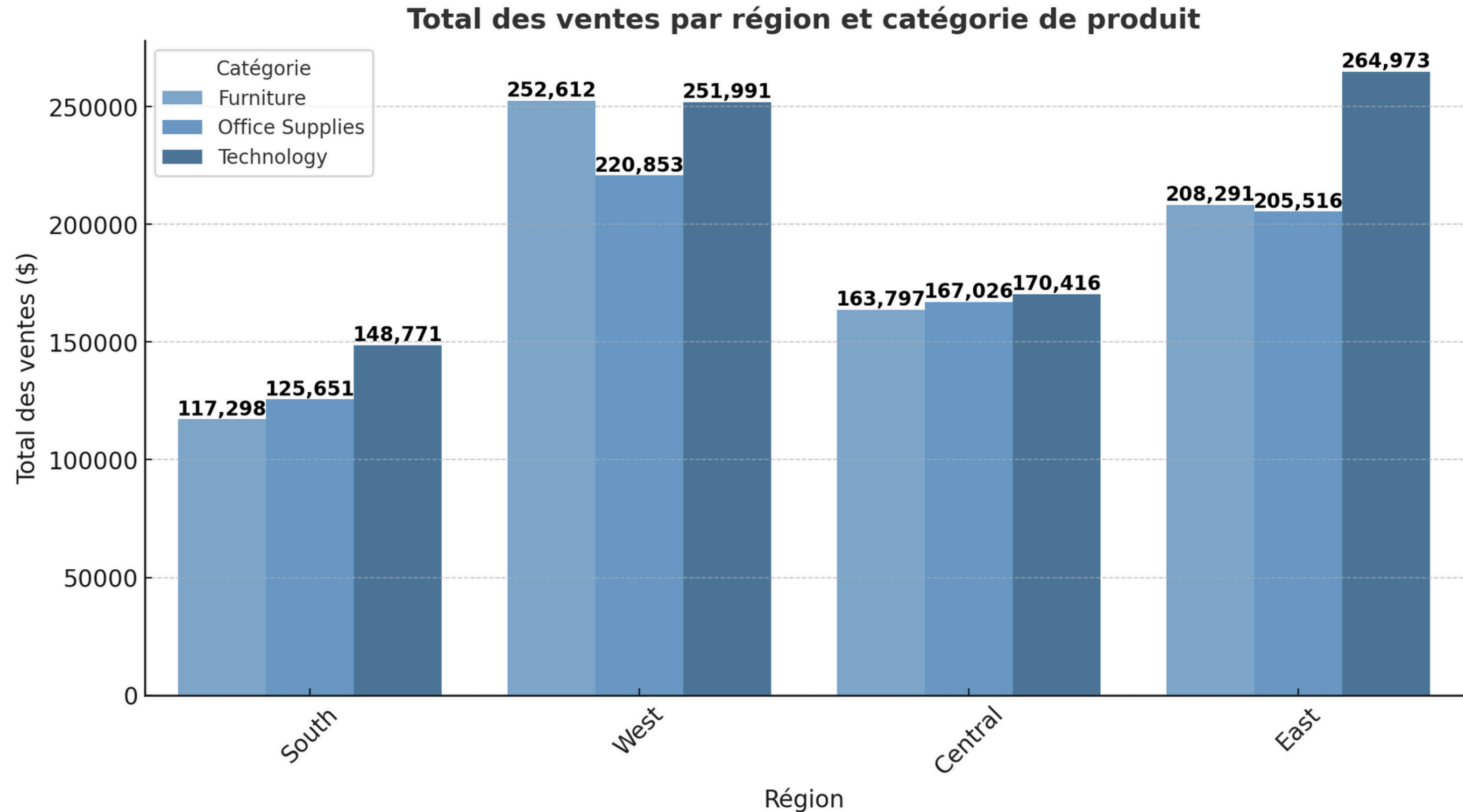
4. Matrice de corrélation (Heatmap)

Objectif : Permettre d'identifier les interactions clés entre les variables numériques.

5. Boxplot des profits par catégorie de produit :

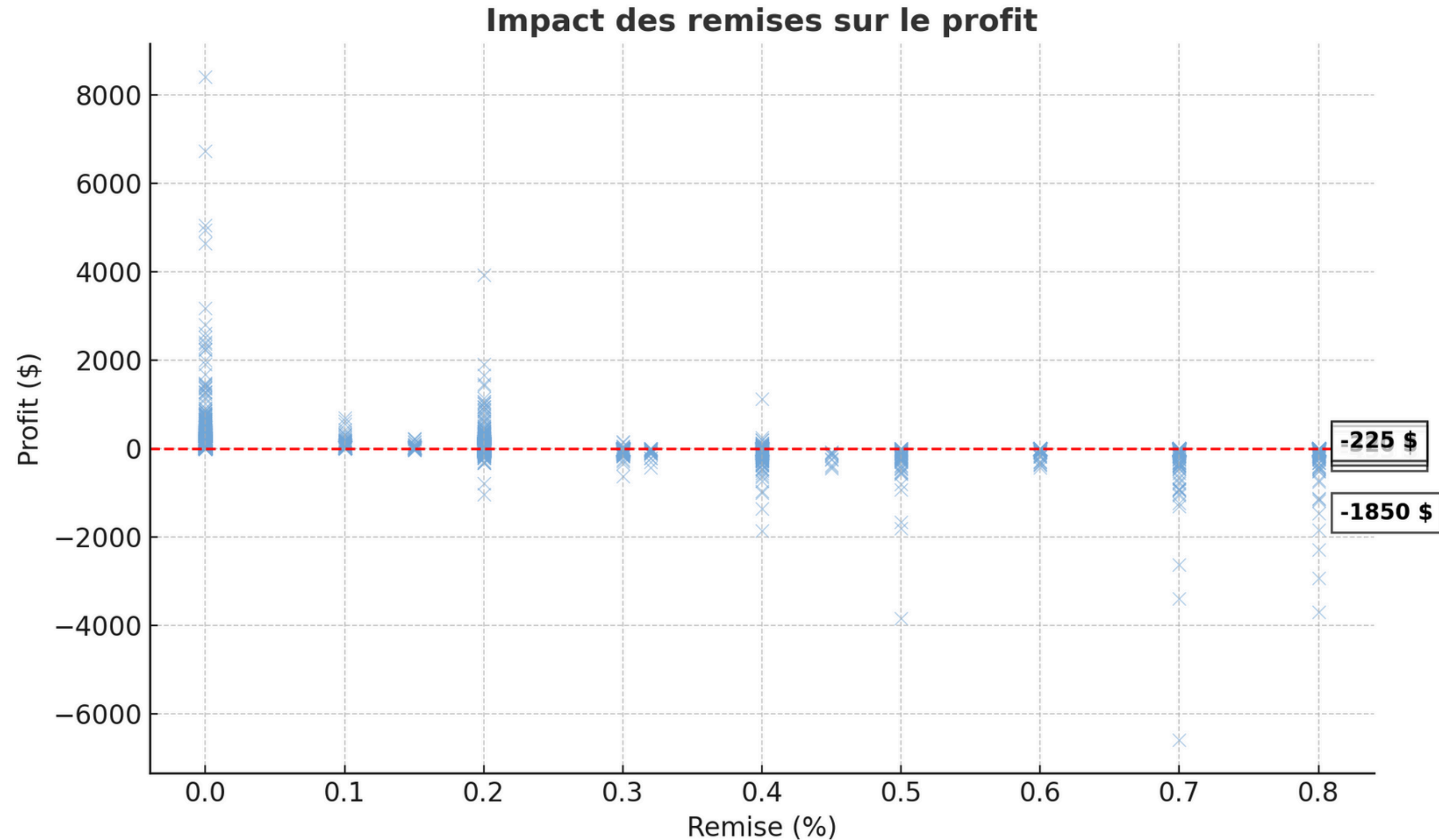
Objectif : Permettre de visualiser les produits les plus stratégiques à pousser.

1. Analyse des Interactions entre Catégories et Régions



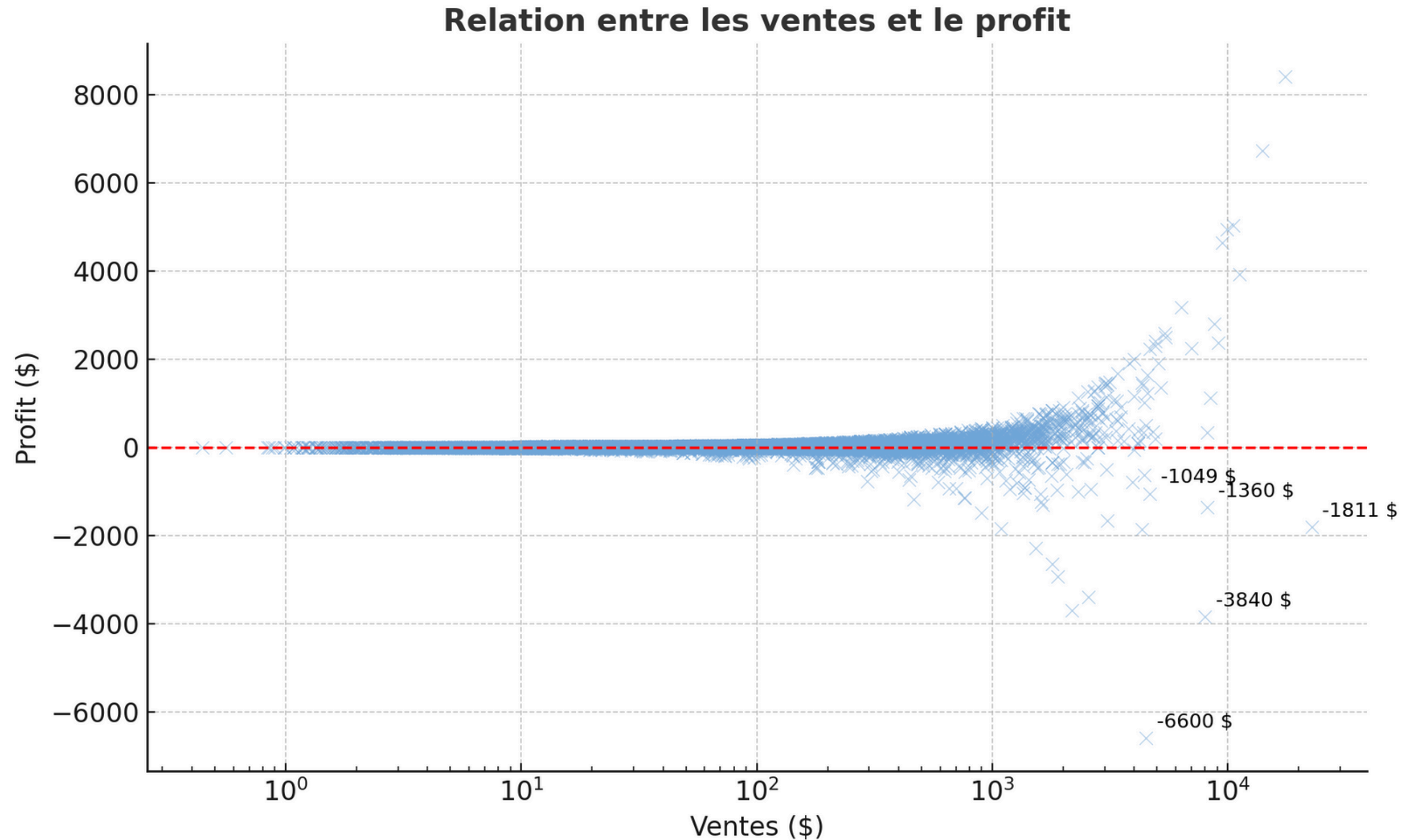
Constat : On observe que certaines catégories performent mieux dans certaines régions.

2. Impact des Remises sur la Rentabilité



Constat : -22% de corrélation entre remises et profit → Trop de promotions = perte de marge !

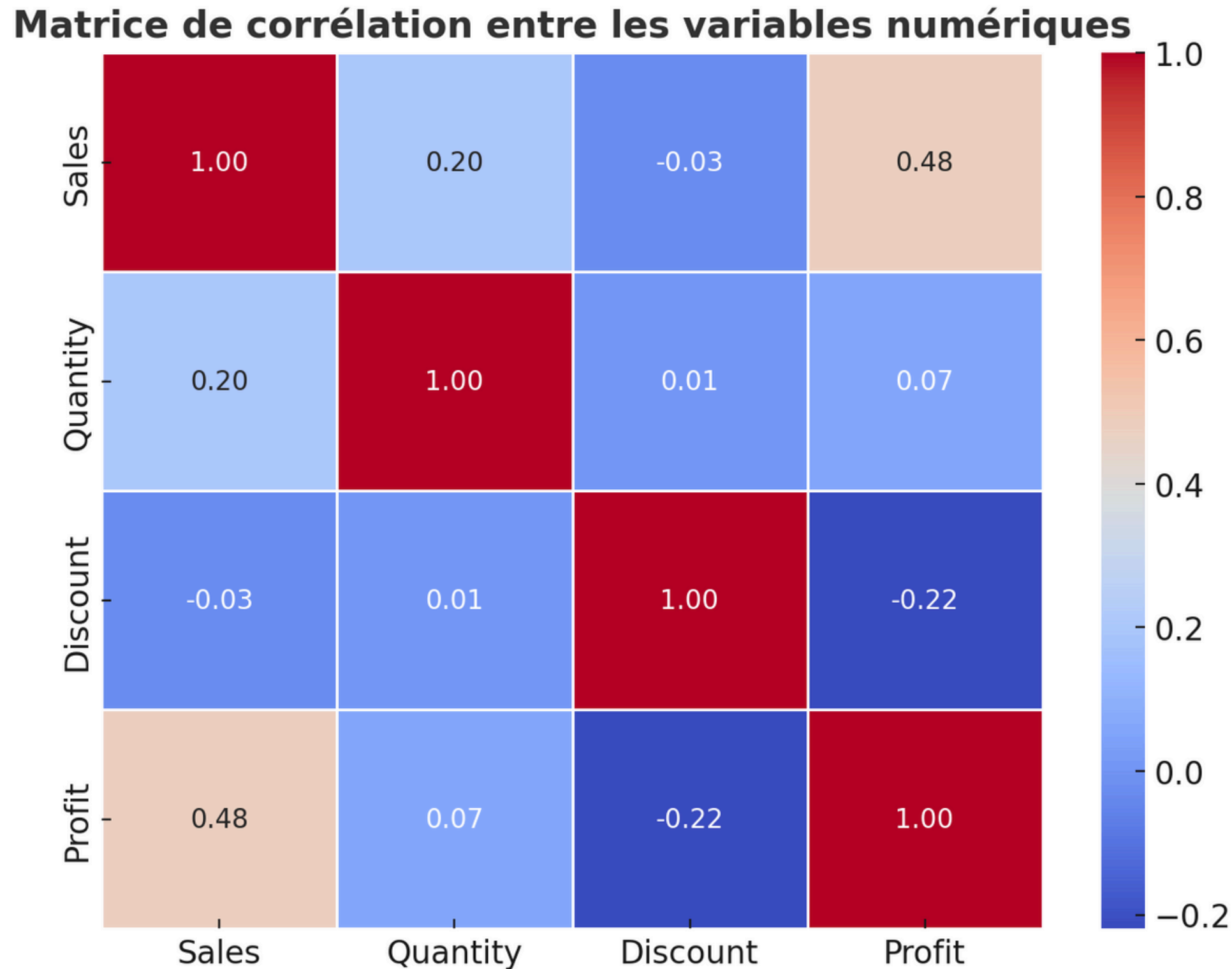
3. Relation entre Ventes et Profits



Constat :

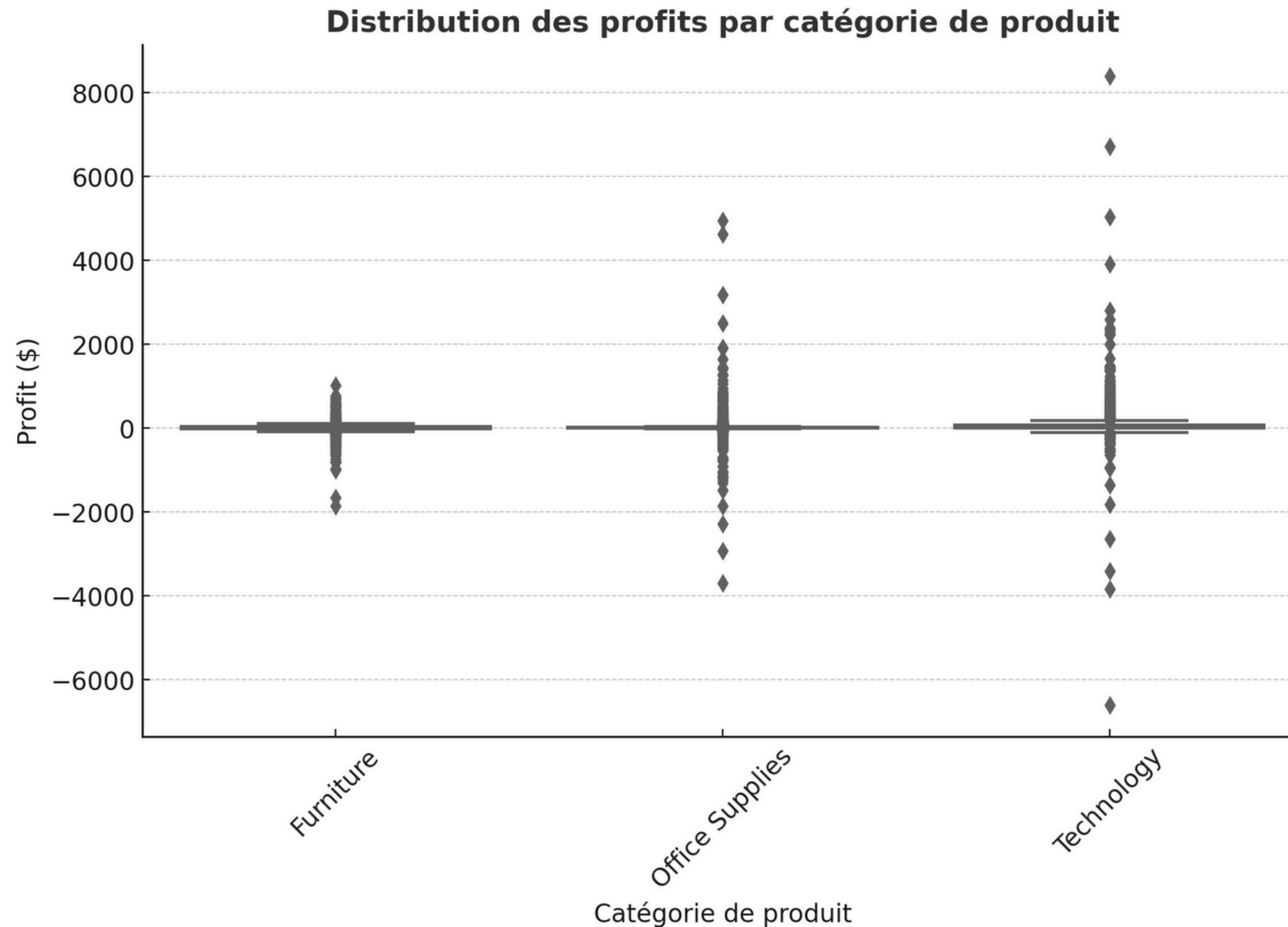
- Certaines ventes très élevées entraînent un profit négatif (points sous la ligne rouge).
- La relation entre ventes et profits n'est pas strictement linéaire : vendre plus ne signifie pas toujours gagner plus.

4. Matrice de corrélation (Heatmap) :



Constat : Forte corrélation négative entre Discount et Profit (-0.22), confirmant que les remises réduisent la rentabilité.

5. Boxplot des profits par catégorie de produit :



Constat : La catégorie "Technology" est la plus rentable, tandis que "Furniture" montre des profits très variables, parfois négatifs.

CONCLUSION & RECOMMANDATIONS STRATÉGIQUES

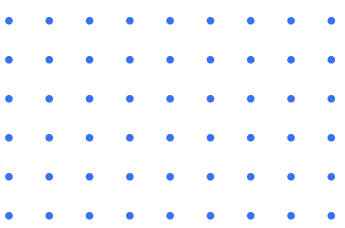
Insights clés :

- 📌 Optimiser la gestion des catégories : renforcer l'offre "Technology" et ajuster les stocks selon les régions.
- 📌 Limiter les promotions non rentables : ajuster les remises en fonction des marges bénéficiaires.
- 📌 Revoir la stratégie de pricing : s'assurer que les coûts et les prix de vente garantissent la rentabilité.

💡 Prochaine étape ?

Déploiement d'un dashboard interactif pour piloter la rentabilité en temps réel.

Grâce à l'analyse des données, nous avons identifié des leviers concrets d'amélioration des performances commerciales. Une approche data-driven est essentielle pour toute entreprise souhaitant maximiser sa rentabilité !



Merci

