

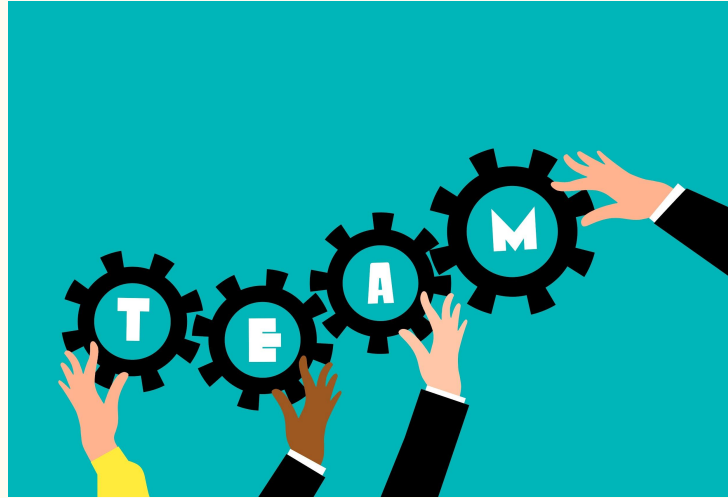
Projet 1 : Tableau de bord pour une entreprise qui vend des maquettes

—

Sommaire

1. Organisation du groupe projet
 - a. Roadmap
 - b. Schéma de principe
 - c. Difficultés rencontrées
2. Présentation de la solution
 - a. Présentation du tableau de bord
 - b. Analyse marketing
3. Axes d'optimisation

1. Organisation du groupe projet



Roadmap

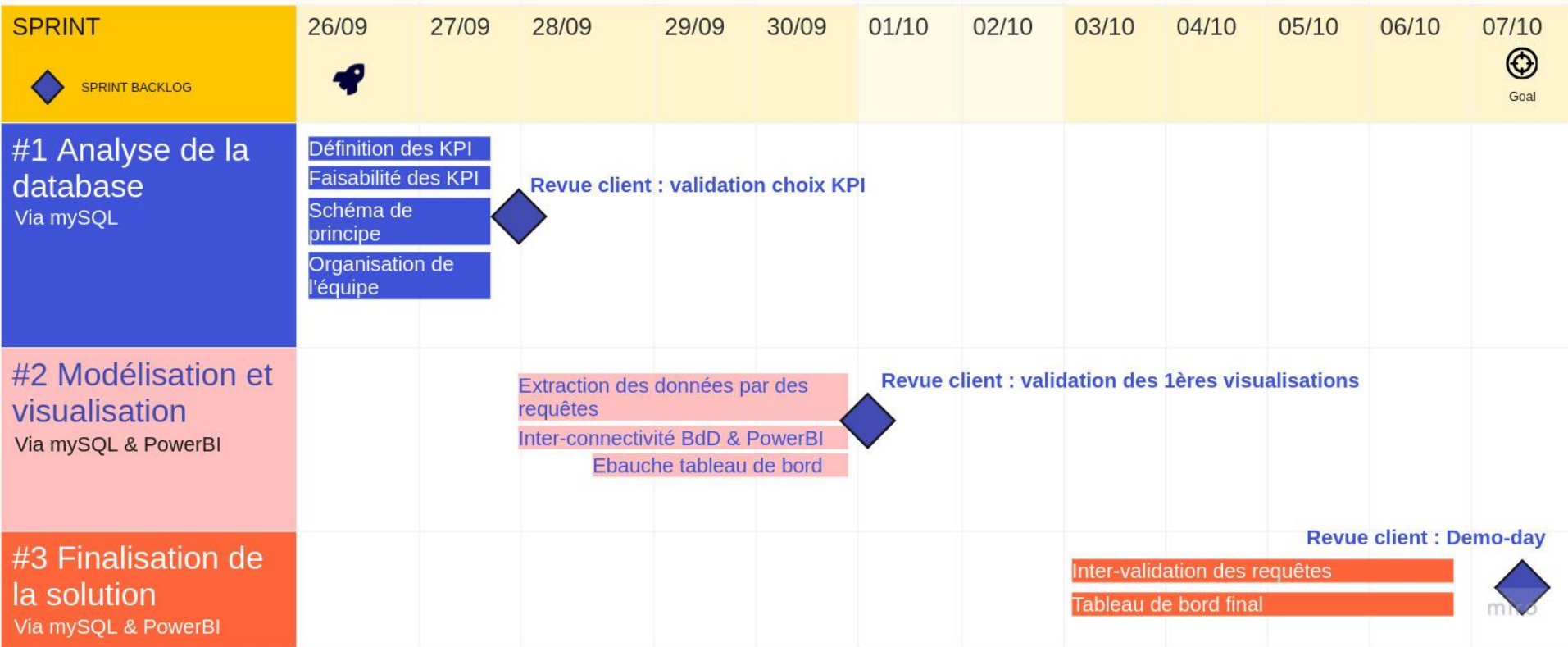
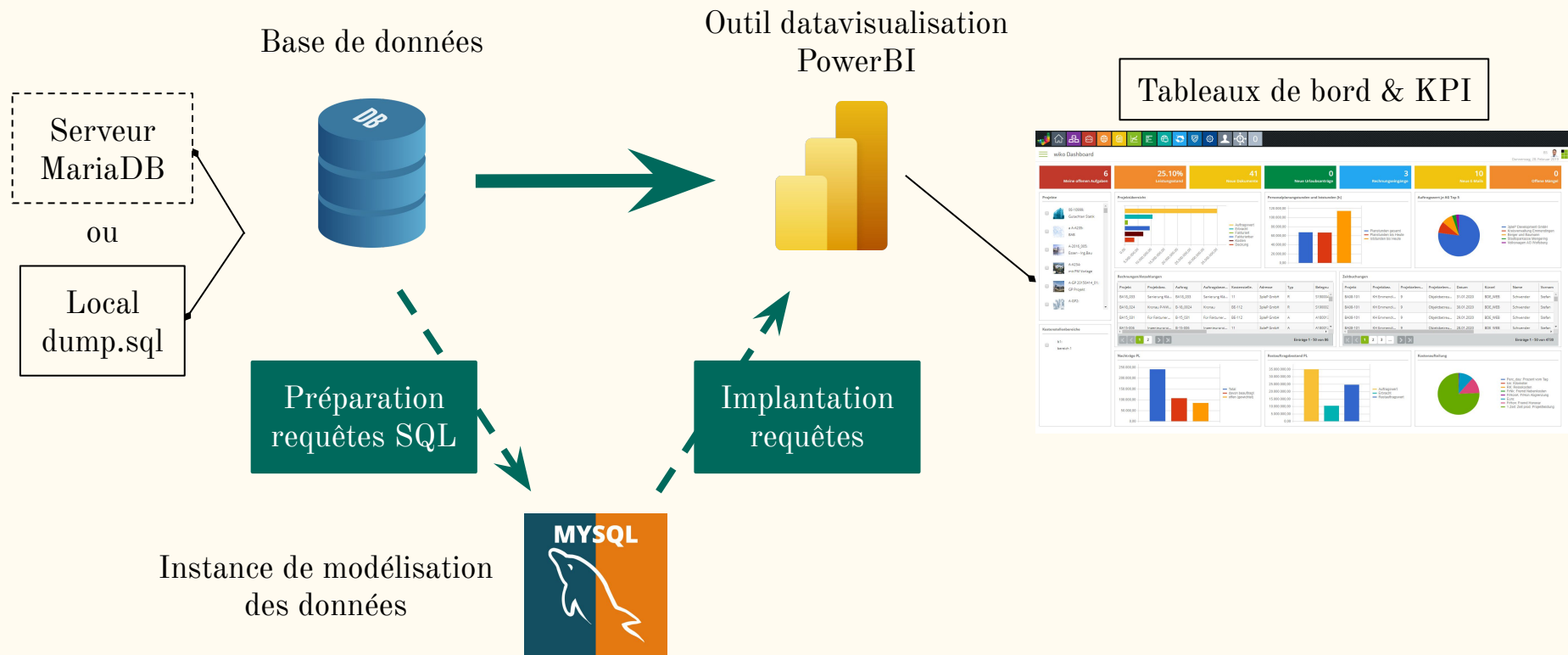
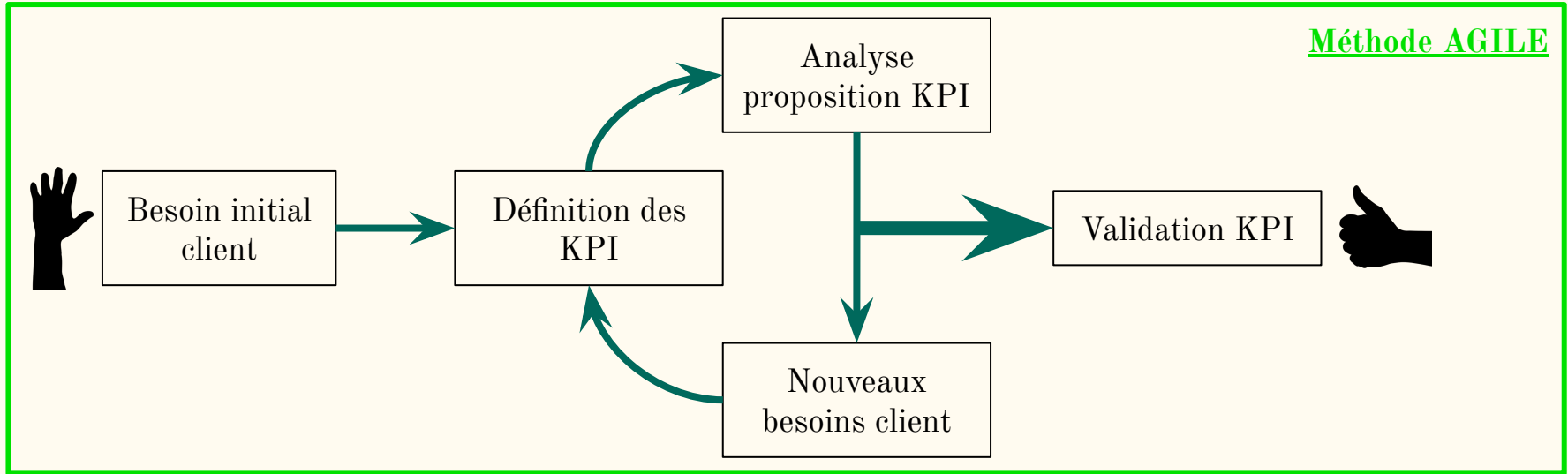


Schéma de principe



Difficultés rencontrées



Problématique remontée pour uniformisation des outils de travail

Variété de systèmes d'exploitation → Gestion commune des outils impossible → Baisse de productivité



2. Présentation de la solution



Analyse marketing

Impayés \approx 50 % CA 2021



- Travailler sur le recouvrement
- S'assurer qu'un suivi régulier des facturations est effectué
- Se protéger juridiquement

Valeur du stock \approx 80 % CA 2021



- Réapprovisionnement plus efficient
- Réduire les quantités de stock
 - Meilleure gestion de la trésorerie
 - Réduction des coûts de stockage
 - Diminution des risques d'usure des stocks

Stocks quasiment épuisés



- Besoin d'un réapprovisionnement urgent
- Mettre en place un seuil d'alerte sur les stocks des produits populaires

Implantation dans d'autres pays





- Identifier les pays qui ont un mode de consommation similaire aux clients générant un CA élevé
- Élargir le marché à ces pays

3. Axes d'optimisation



Axes d'optimisation

Base de Données

- Intégration coûts de fonctionnement  Générer des KPI sur les profits
- Ajout d'une clé entre factures & commandes  Suivi rigoureux des facturations

Logistique

Optimisation modèle prédictif des stocks
(saisonnalité, mode)

RH

Ajout de la moyenne du CA des vendeurs

Ventes

Ajout du taux d'évolution des ventes d'une
année à l'autre

Finances

Graphique montrant la portion d'un produit sur
le chiffre d'affaires par pays.

Merci de votre attention

Avez-vous des
questions?



Finances : commandes qui n'ont pas encore été payées

- Problème : La facture n'est pas liée à la commande et il n'y a pas la possibilité de les relier directement.
- Réunion avec le client et validation d'une nouvelle procédure :
 - Validation d'une procédure pour être au plus proche de la demande du client
 - Validation de la présentation graphique demandée

Finances : commandes qui n'ont pas encore été payées

| orderNumber | clientCommande |
|-------------|----------------|
| 10100 | 363 / 10223.83 |
| 10101 | 128 / 10549.01 |
| 10102 | 181 / 5494.78 |
| 10103 | 121 / 50218.95 |
| 10104 | 141 / 40206.20 |
| 10105 | 145 / 53959.21 |
| 10106 | 278 / 52151.81 |

Tableau des commandes

| clientFacture | client |
|----------------|------------------------------|
| 119 / 47924.19 | La Rochelle Gifts |
| 119 / 49523.67 | La Rochelle Gifts |
| 121 / 50218.95 | Baane Mini Imports |
| 121 / 1491.38 | Baane Mini Imports |
| 121 / 17876.32 | Baane Mini Imports |
| 121 / 34638.14 | Baane Mini Imports |
| 124 / 85410.87 | Mini Gifts Distributors Ltd. |

Tableau des Factures



Finances : Gestion de la double facture

| # | clientFacture | clientCommande | rep | No | Commande | prix | Client |
|---|----------------|----------------|-----|-----------|----------|------|-------------------------|
| 1 | 363 / 10223.83 | 363 / 10223.83 | 2 | 1 / 10100 | 10223.83 | | Online Diecast Creativ |
| 2 | NULL | 148 / 67392.85 | 1 | 10165 | 67392.85 | | Dragon Souvenirs, L |
| 3 | NULL | 239 / 56822.65 | 1 | 10222 | 56822.65 | | Collectable Mini Desig |
| 4 | NULL | 124 / 56052.56 | 1 | 10142 | 56052.56 | | Mini Gifts Distributors |
| 5 | NULL | 124 / 55601.84 | 1 | 10135 | 55601.84 | | Mini Gifts Distributors |