

Premièrement, nous avons constaté que le montant total (chiffre d'affaires) connaît une diminution progressive au fil des mois.

De même, la quantité totale vendue enregistre également une baisse relative, ce qui indique une réduction du volume de la demande.

En revanche, le nombre de clients reste globalement stable. Cela signifie que le problème ne réside pas dans la perte de clients, mais plutôt dans la diminution de la valeur moyenne des achats par client.

Par ailleurs, nous avons observé que le nombre total de commandes connaît une baisse significative, ce qui constitue un indicateur nécessitant une intervention stratégique afin de stimuler les achats.

Deuxièmement, l'analyse montre que cinq produits seulement représentent la plus grande part des ventes, à savoir :

- Tropic Shield Lichen
- Chaparral Bellflower
- Downy Milkpea
- Labillardiere's Clover
- Mt. Albert Goldenrod

Cela démontre que l'entreprise dépend fortement d'un nombre limité de produits, ce qui peut représenter un risque en cas de baisse de performance de l'un d'entre eux.

Troisièmement, concernant les fournisseurs, l'analyse révèle que les trois fournisseurs les plus performants sont :

- Toy Group
- Abshire, Funk and Davis
- Romaguera-Daugherty

Cela met en évidence un écart de performance entre les fournisseurs, ce qui nécessite une évaluation des relations commerciales et une amélioration des conditions de collaboration avec les fournisseurs les moins performants.

Sur la base de ces résultats, l'entreprise peut prendre des décisions stratégiques telles que la diversification des produits, la stimulation de la demande à travers des actions marketing, et l'optimisation de la gestion des fournisseurs, afin d'assurer la stabilité et la croissance future des ventes.