



PROJET 1

TOYS & MODELS

Novembre 2025

TABLE DES MATIERES

01

Le projet

02

Notre équipe

03

Organisation

04

Outils utilisés

05

Interprétation
des KPIs

06

Tableau
de Bord

07-10

Conclusion

11

Recommandations



LE PROJET

01

L'entreprise **TOYS & MODELS** vend des modèles et des maquettes. Elle possède déjà une base de données qui répertorie les employés, les produits, les commandes, ses clients et bien plus encore.

Le directeur de l'entreprise souhaite avoir un tableau de bord dynamique qu'il pourrait actualiser chaque matin pour obtenir les dernières informations afin de gérer l'entreprise.

C'est là que notre équipe intervient afin de définir avec le client les Key Performance Indicators (KPIs), les calculer, puis réaliser le tableau de bord dans le temps impartit : 1 mois.



02

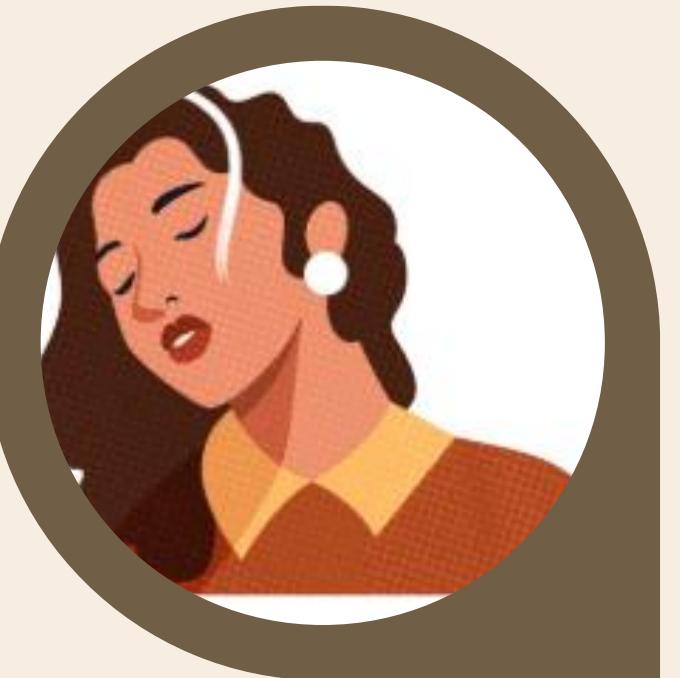
NOTRE ÉQUIPE



CAROLE



KENJI



MÉLANIE



THOMAS

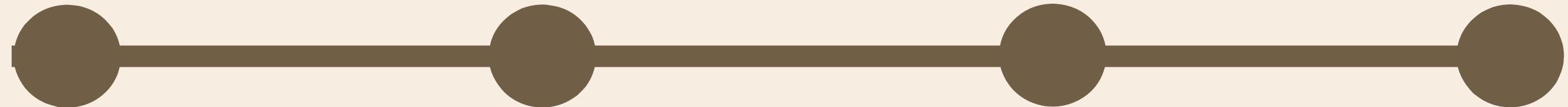
L'équipe de choc de DataVizion, engagée à apporter des solutions adaptées aux besoins de ses clients.

ORGANISATION

— 03 —

Sprint 1

- Réalisation des requêtes SQL pour l'ensemble des KPIs



Sprint 2

- Validations des résultats
- Conception des tables de Faits et de Dimensions

Sprint 3

- Modélisation des tables de Faits et Dimension dans Power Query
 - Visualisation des KPIs
- Elaboration charte graphique

Sprint 4

- Validation du tableau de bord
- Préparation de la présentation

Les outils utilisés pour la réalisation de ce projet :

A. Suite Google

- Google Sheet pour la mise à plat et le suivi des réalisations
- Google Drive pour le partage de l'ensemble documentaire
- Google Docs pour partager nos codes et élaborer le plan d'action

B. Desktop apps

- MySQL Workbench pour l'élaboration des requêtes SQL
- Power BI pour l'import et la modélisation/visualisation des données

C. Online Tools

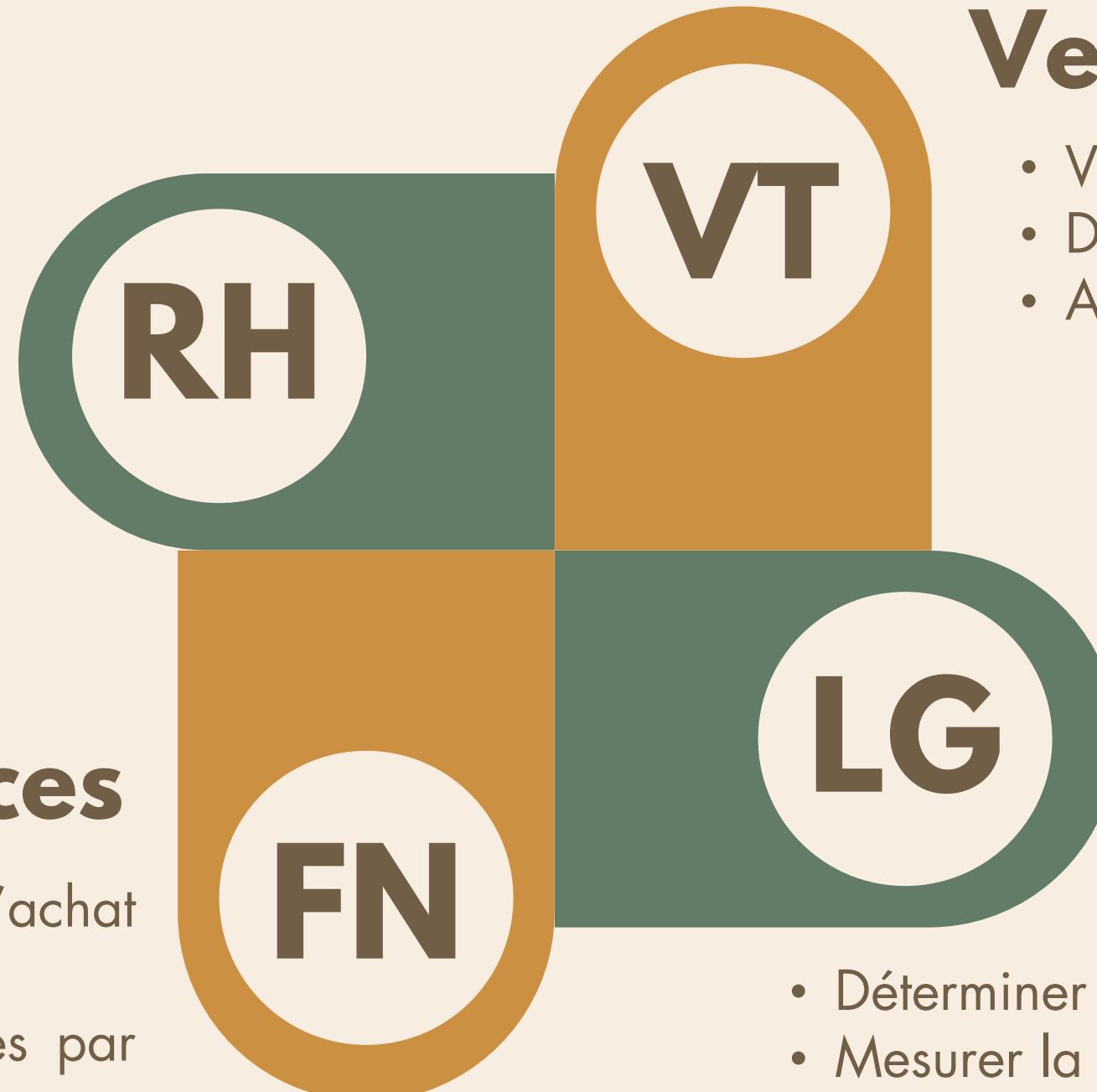
- Discord (groupe privé) pour la communication et le partage d'écran
- Draw.io pour la modélisation en collaboration
- Canva.com pour la présentation

Ressources Humaines

- Déterminer les performances de vente par représentant commercial
- Comparer la performance des différents bureaux

Finances

- Mettre en valeur les habitudes d'achat de nos clients
- Analyser la croissance des ventes par Trimestre



Ventes

- Visualiser le chiffre d'affaires
- Détailer les ventes par catégories
- Analyser l'écoulement des produits

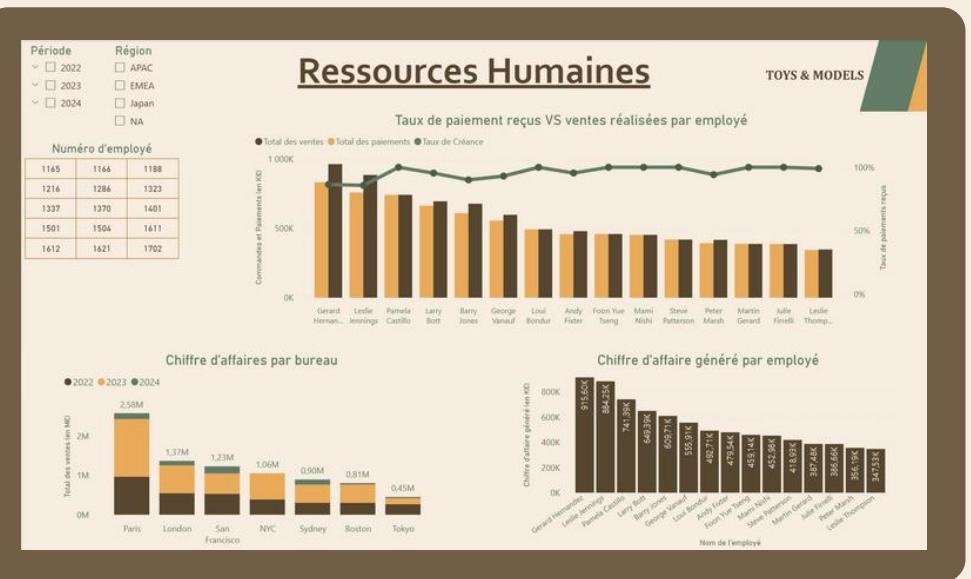
Logistique

- Déterminer l'écoulement des stocks
- Mesurer la durée de traitement globale des commandes
- Identifier les retard de livraison

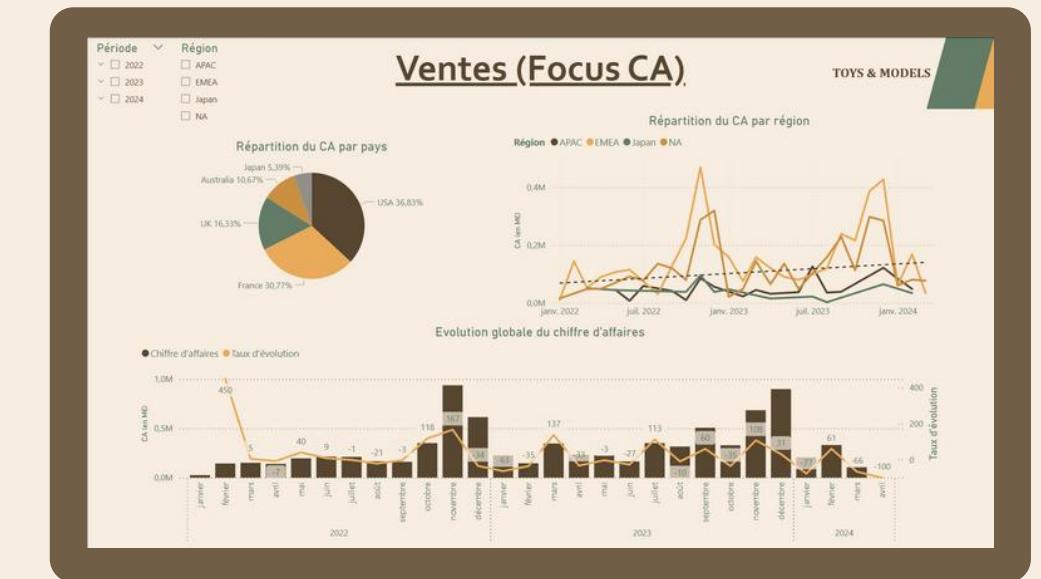
06

TABLEAU DE BORD

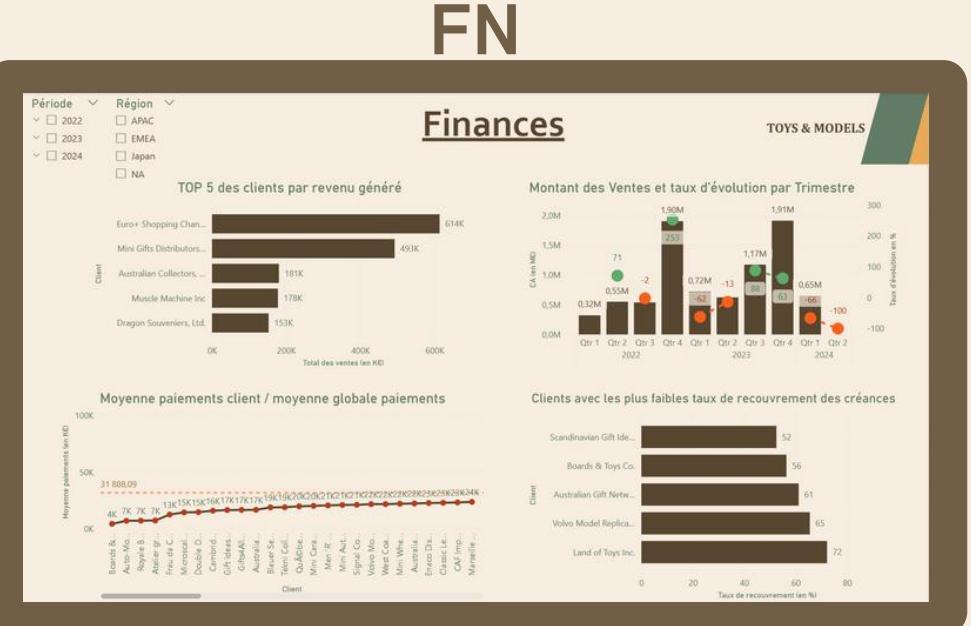
Notre tableau de bord PBI articulé autours des ressources humaines, ventes, finances et logistique :



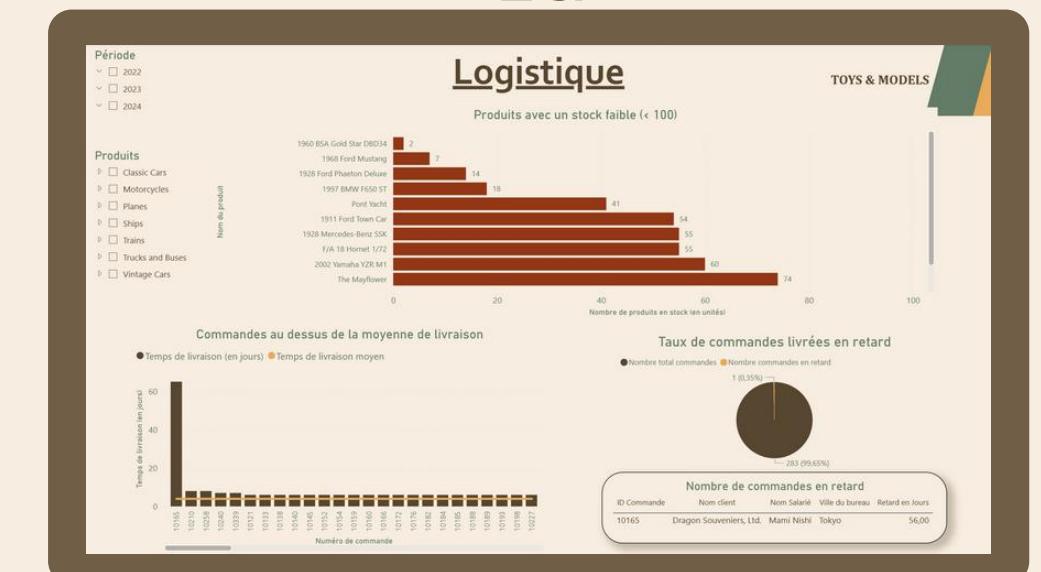
RH



VT



FN



1. Analyse de la dynamique commerciale et saisonnalité

L'examen des données historiques effectué par l'agence DataVizion révèle que l'activité de Toys & Models repose sur une saisonnalité extrêmement marquée. On observe un pic de ventes massif en fin d'année, avec un volume qui culmine en novembre (10 394 unités en 2022) et en décembre (9 762 unités en 2023), alors que les autres mois de l'année ne dépassent généralement pas les 5 571 unités.

Parallèlement, nous constatons des évolutions majeures dans la répartition géographique du chiffre d'affaires (CA):

- USA (Leader de marché) : Les États-Unis confirment leur position dominante avec un CA passant de 1 225 638 € en 2022 (36,95 %) à 1 649 903 € en 2023 (37,23 %). Sur le premier quadrimestre 2024, ils conservent le leadership avec 33,59 % du CA (218 320 €).
- France (Secteur en alerte) : Après une année 2023 record à 1 465 229 € (33,06 %), la contribution française chute à 22,93 % au début de 2024 avec 149 052 € réalisés. Ce recul de 10,13 points de part de marché relative constitue la baisse la plus significative du réseau.
- Autres Régions : L'Australie s'affirme comme un relais de croissance majeur, sa part passant de 9,19 % en 2022 à 20,39 % en 2024. Le Royaume-Uni (17,87 %) et le Japon (5,23 %) maintiennent une présence stable dans le mix commercial début 2024.

2. Efficacité logistique : Un levier de différenciation

Nos analyses soulignent une performance logistique exceptionnelle qui constitue un avantage concurrentiel majeur pour l'entreprise :

- Fiabilité record : À ce jour, plus de 99 % des commandes sont livrées en temps et en heure. Cette statistique est un gage de qualité rare qui mérite d'être valorisé commercialement.
- Efficacité opérationnelle : Le temps moyen de préparation des commandes a été mesuré à 3,95 jours. Le suivi rigoureux des commandes dépassant cette moyenne permet de garantir la fluidité de la chaîne d'expédition.
- Anticipation des ruptures : Notre tableau de bord met en évidence les produits dont le stock est inférieur au seuil critique de 100 unités. Cette visibilité permet une réaction rapide pour éviter les ruptures de stock sur les références clés avant les pics de fin d'année.

3. Rentabilité et optimisation du catalogue

Concernant la performance des produits, la catégorie Classic Cars demeure le moteur principal en volume avec 1,76 M€ de ventes en 2023, mais sa marge reste stable entre 64 % et 66 %.

À l'inverse, l'analyse révèle que les catégories Motorcycles et Vintage Cars dégagent une rentabilité supérieure. Les Motorcycles ont notamment atteint un taux de marge de 72,71 % en 2023, tandis que les Vintage Cars maintiennent une rentabilité élevée autour de 70 %.

Ces segments offrent à l'entreprise des leviers de croissance beaucoup plus profitables par unité vendue.

4. Étude comparative des comptes stratégiques

L'analyse du comportement de paiement permet de distinguer deux trajectoires opposées chez les clients majeurs. D'un côté, on observe que Euro+ Shopping Channel, qui avait connu une année 2023 difficile avec un taux de recouvrement de 52,1 % pour 340 830 € de ventes, a assaini sa situation en 2024 avec un taux de 139 %. On en déduit que ce client apure désormais ses dettes passées et redevient un partenaire fiable.

À l'inverse, on remarque que Mini Gifts Distributors Ltd est en pleine "surchauffe" : bien que ce client soit devenu le premier acheteur en 2024 avec 29 commandes sur seulement quatre mois, son taux de recouvrement s'est effondré à 50,51 % (contre 100 % en 2022). On observe que Mini Gifts Distributors Ltd "sur-commande" massivement mais ne finance plus son activité, ce qui représente un risque d'insolvabilité majeur pour la trésorerie de Toys & Models.

Pour sécuriser et dynamiser l'exercice 2024, nous préconisons les mesures suivantes

- Sécurisation du leadership aux USA : Maintenir les investissements sur ce marché pilier pour consolider la base de CA la plus importante de l'entreprise.
- Stratégie de croissance par la qualité : Valoriser commercialement le taux de livraison de 99 % via une campagne de communication ou de publicité pour acquérir de nouveaux clients stratégiques.
- Gestion du risque financier : Geler immédiatement le compte de Mini Gifts Distributors Ltd et exiger la régularisation des impayés avant toute nouvelle expédition.
- Priorisation de la rentabilité : Concentrer les efforts commerciaux sur les gammes à haute marge (Motorcycles et Vintage Cars) pour compenser la baisse de volume sur certains marchés par une rentabilité accrue.
- Audit territorial : Lancer un audit sur le marché français pour identifier les causes de la baisse de performance et retrouver les niveaux de 2023.