

# MARKET PRICE RETAIL BUSINESS CASE



## PRESENTATION DU BUSINESS CASE

- **Objectif** : Répondre à la question :  
« Que peut faire l'entreprise pour réduire les coûts et augmenter les bénéfices ? »
- **Contexte** :  
Analyse des ventes, coûts et marges d'une grande entreprise de retail.  
8047 commandes analysées avec des données sur les clients, les pays, les segments,  
les catégories de produits, les produits, les modes de livraison.
- **Livrables** :  
Analyse des données.  
Visualisations éclairantes via Power BI.  
Recommandations stratégiques.

## NETTOYAGE ET EXPLORATION DES DONNEES

- **Étapes de l'EDA :**

- Nettoyage des données : traitement des valeurs manquantes, uniformisation.

- Visualisations préliminaires : Profits par Segments.

- Analyse des remises : impact sur les marges.

- Conversion des colonnes et valeurs en Français.

- **Recommandations initiales :**

- Prioriser les segments, les catégories à forte contribution au profit.

- Identifier les produits à forte marge pour ajuster les stratégies.

- Détecter les pays aux profits négatifs.

## PRESENTATION DU DASHBOARD POWERBI

- **Conception :**

- 3 signets « Ventes », « Profit », « Coûts »:

- Permet à l'entreprise d'avoir une vision globale de son activité

- Identification des leviers de performances et des sources d'amélioration

- 1 page sur la Marge Nette :

- KPI indispensable au développement de l'entreprise

- Focus sur les catégories et sous catégories à forte marge

- Vue synthèse de la marge nette globale

# MARKET PRICE RETAIL BUSINESS CASE

## MARKET PRICE RETAIL BUSINESS CASE

Ventes Profit Coûts

Pays

Tout

Catégorie Produit

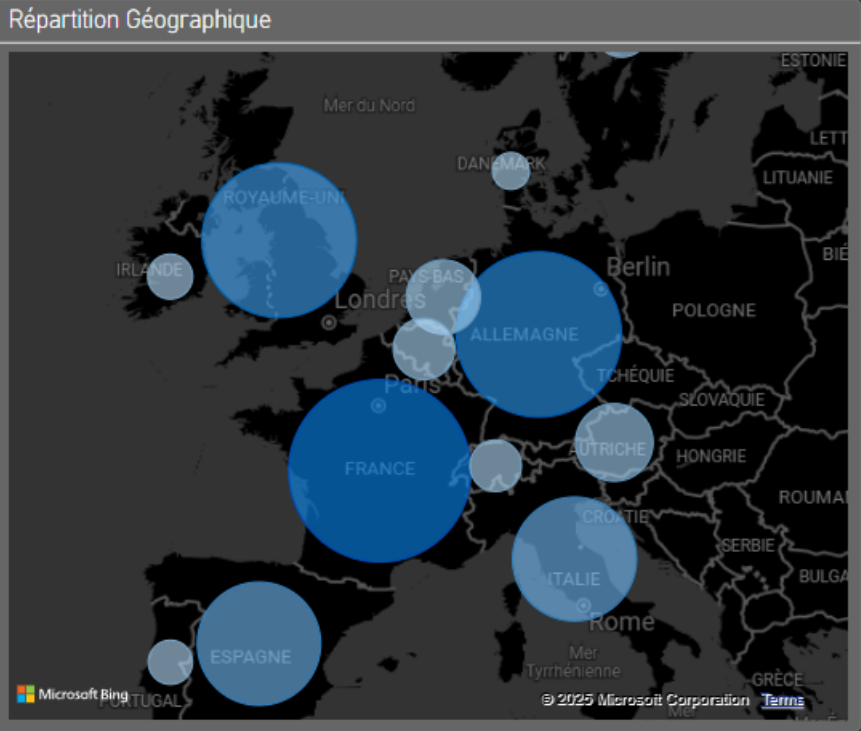
Tout

Segment

Tout

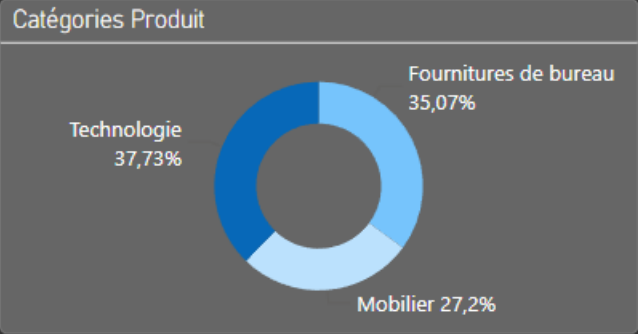
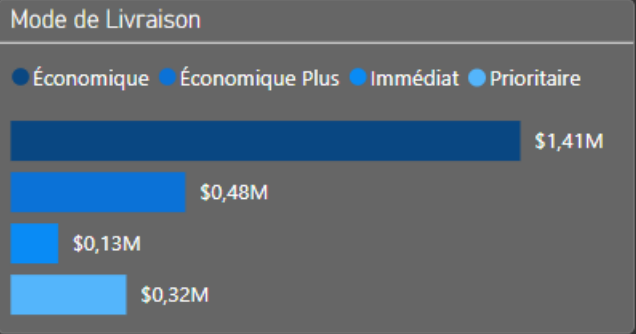
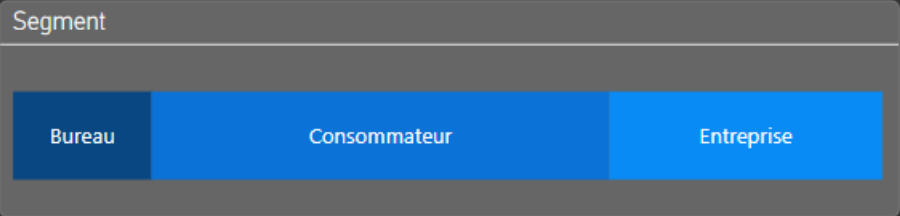
Sous-Catégorie

Tout

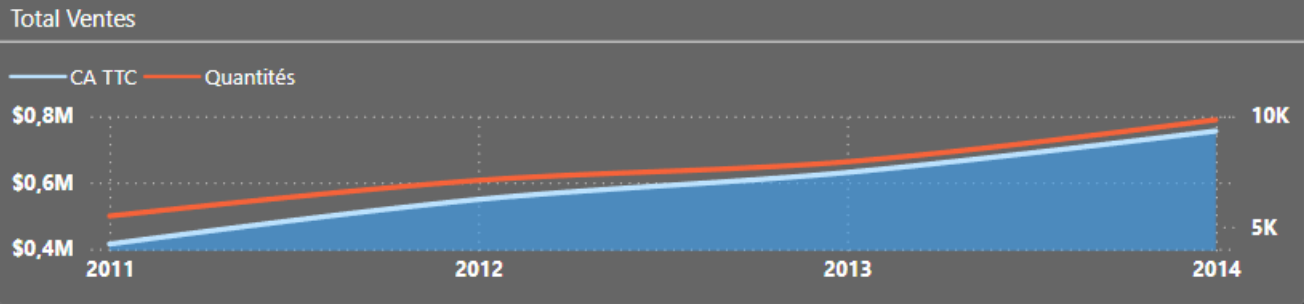


Total Ventes \$ USD

Total Ventes  
\$ USD  
\$2,35M



### Résultat Global



# MARKET PRICE RETAIL BUSINESS CASE

## MARKET PRICE RETAIL BUSINESS CASE

Ventes Profit Coûts

Profit \$ USD

Pays

Tout

Catégorie Produit

Tout

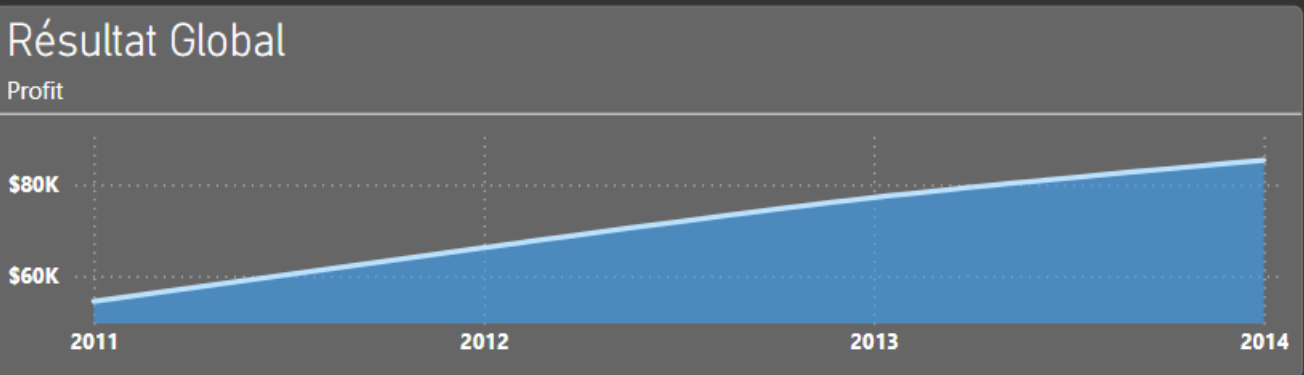
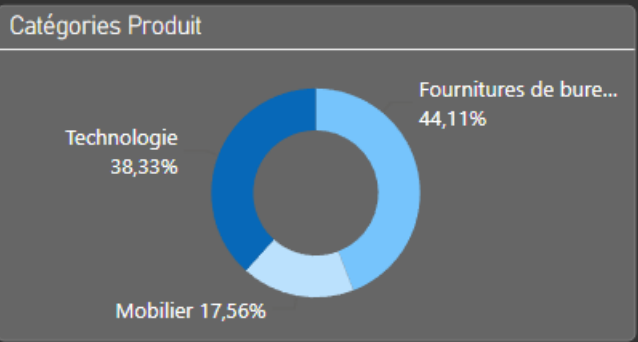
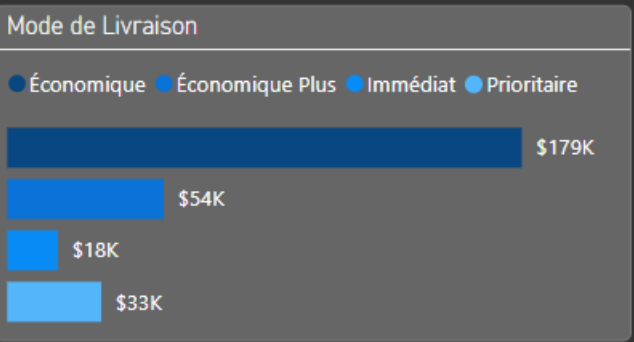
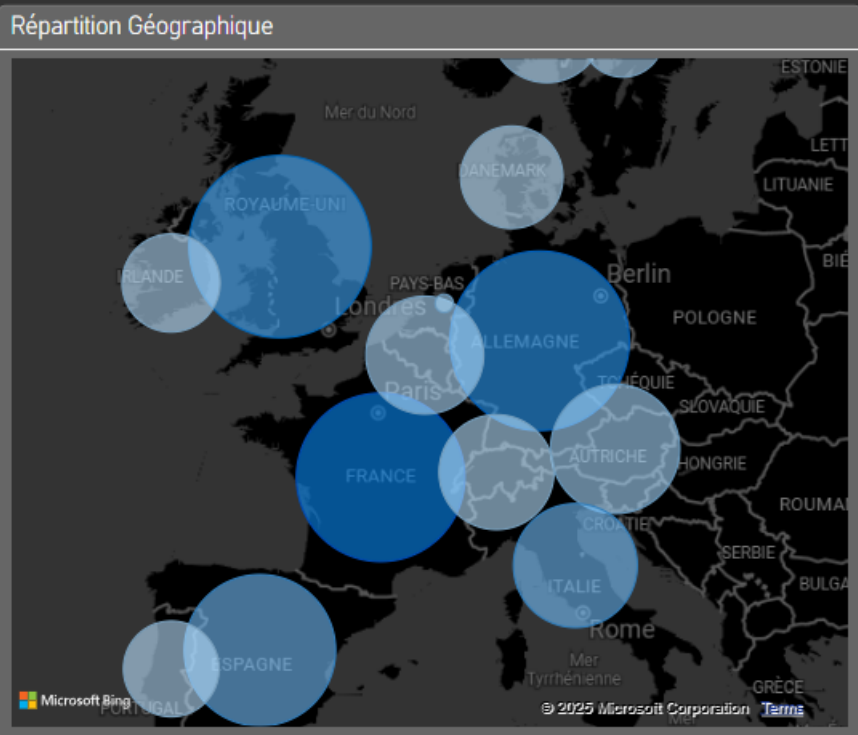
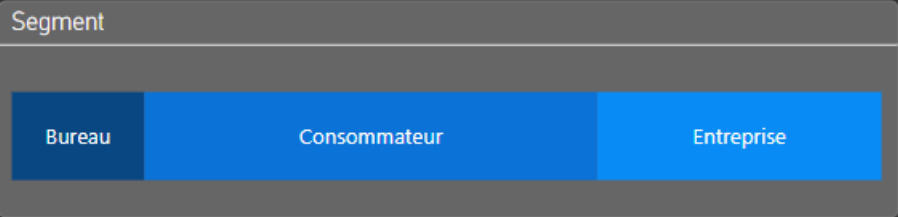
Segment

Tout

Sous-Catégorie

Tout

Profit  
\$ USD  
\$283,2K



# MARKET PRICE RETAIL BUSINESS CASE

## MARKET PRICE RETAIL BUSINESS CASE

Ventes

Profit

Coûts

Coûts \$ USD

Pays

Tout

Catégorie Produit

Tout

Segment

Tout

Sous-Catégorie

Tout

Coûts \$ USD

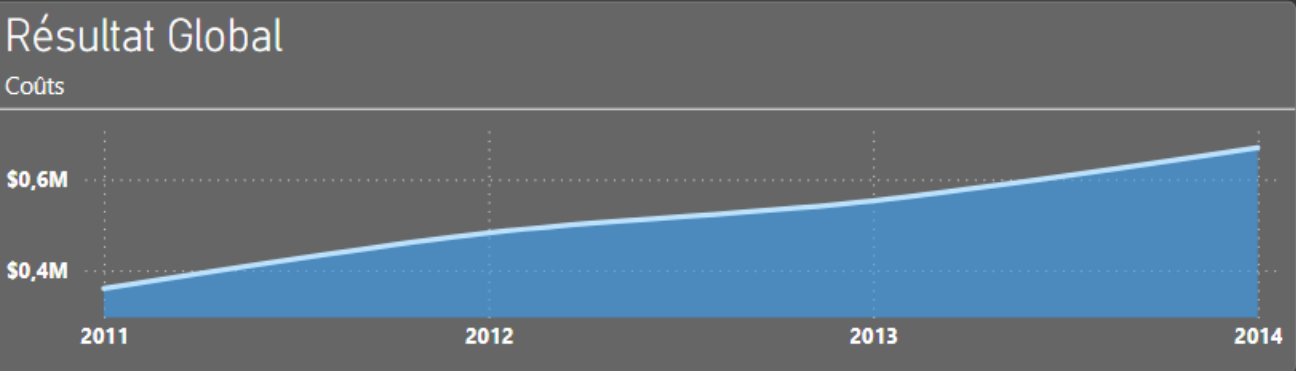
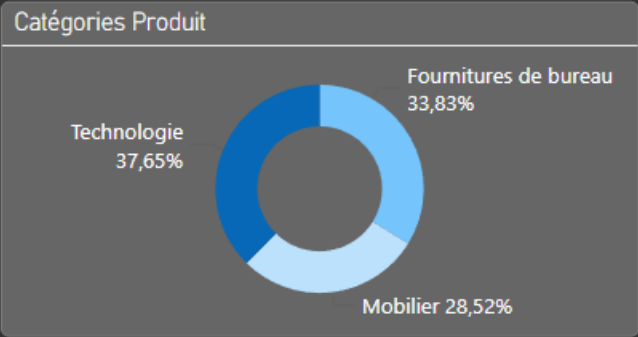
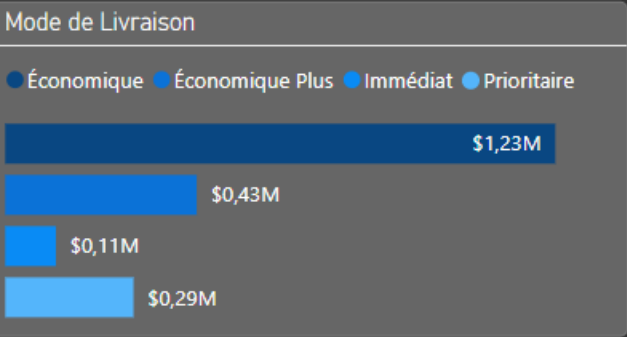
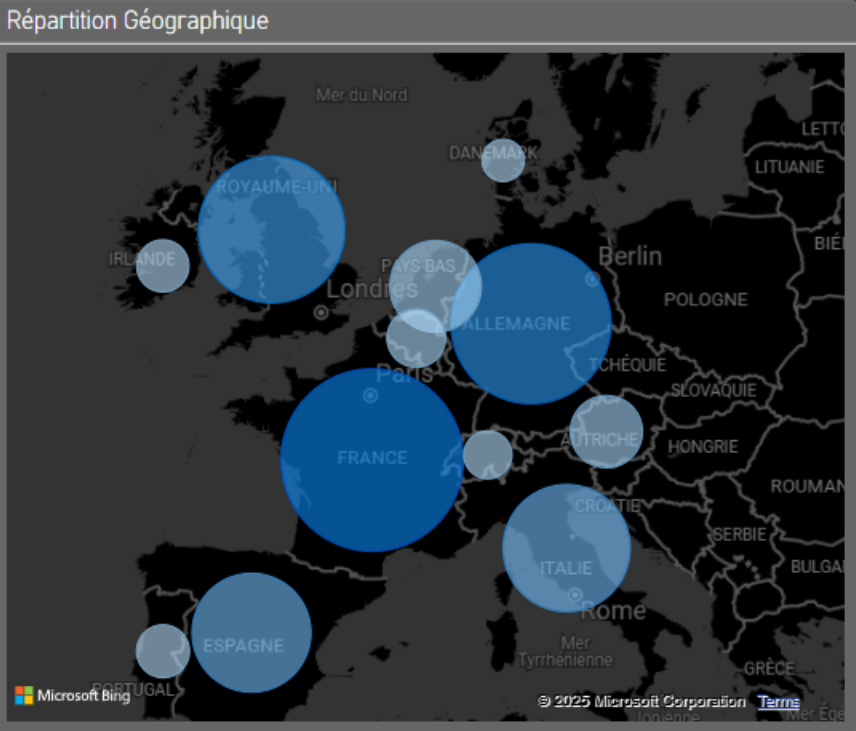
\$2 065K

Segment

Bureau

Consommateur

Entreprise



MARKET PRICE RETAIL BUSINESS CASE

01/01/201131/12/2014

Marge nette

13,71 %

Pays

Tout

Catégorie Produit

Tout

Segment

Tout

Sous-Catégorie

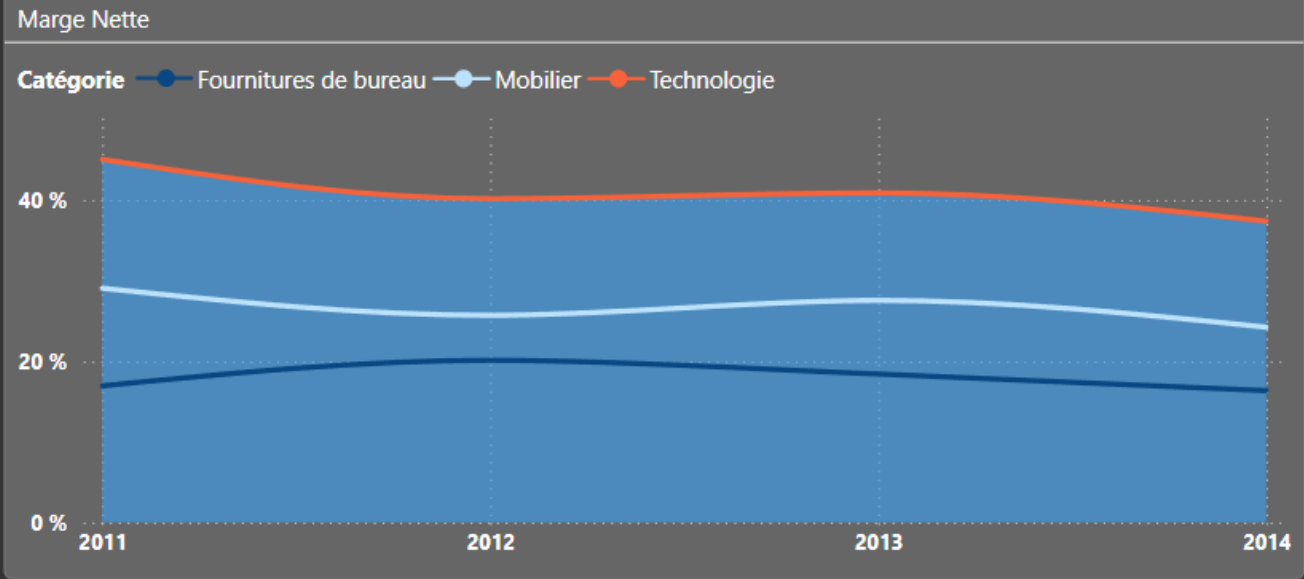
Tout

Top 10 Marge Sous Catégorie			
Sous-Catégorie	Ventes	Profit	Marge %
Attaches	\$16 238	\$3 420	26.68 %
Papier	\$36 057	\$7 485	26.20 %
Enveloppes	\$31 210	\$6 463	26.12 %
Étiquettes	\$12 822	\$2 636	25.88 %
Accessoires	\$131 309	\$26 830	25.68 %
Classeurs	\$78 850	\$14 675	22.87 %
Art	\$127 147	\$23 481	22.65 %
Appareils	\$209 900	\$37 906	22.04 %
Fournitures	\$38 824	\$6 853	21.44 %
Mobilier	\$68 237	\$11 321	19.89 %

Marge Nette

Catégorie	Ventes	Profit	Coûts	Marge %	Remise \$
Fournitures de bureau	\$823 537	\$124 914	\$698 623	17.88 %	\$111 624
Mobilier	\$638 809	\$49 734	\$589 075	8.44 %	\$159 507
Technologie	\$886 015	\$108 554	\$777 461	13.96 %	\$151 038
Total	\$2 348 361	\$283 202	\$2 065 159	13.71 %	\$422 169

Résultat Global





## RECOMMANDATIONS STRATEGIQUES

- **Éléments prioritaires :**

Augmentation des bénéfices :

Promouvoir les produits à forte marge et investir dans les segments rentables comme « Consommateur », développer les sous catégories performantes.

Réduction des coûts :

Optimiser les remises sur les segments moins rentables avec une mise en place d'une politique globale des remises.

Travailler en priorité sur les pays à profit négatif : (ex Danemark)

Identifier les causes et mettre en place un plan d'actions concrètes.

## SYNTHESE

- **Avantages du Tableau de Bord :**

- Visualisation en temps réel.

- Exploration intuitive des opportunités de développement.

- Simulation des scénarios pour ajuster les stratégies.

- **Evolution prévue:**

- Analyse poussée des remises et du réel impact sur les profits.

- Mise en place de KPI cibles, permettant de cibler les tendances (dépassements, progressions)