

# Analyse des ventes et stocks

Villechenaud Marie  
Data Analyst  
05/01/2026

# Analyses Exploratoires des Données

---

- Suppression des stocks / prix négatifs

ERP



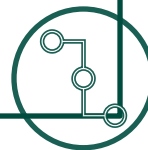
- Filtre « Produits »
- Nettoyage SKU

WEB

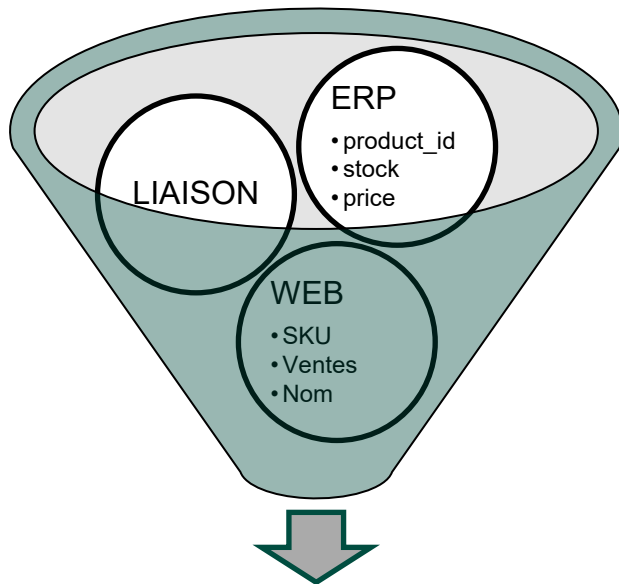


- Vérification des doublons

LIAISON



# Fusion ou consolidations des données



1 LIGNE = 1 PRODUIT

## Vigilances particulières :

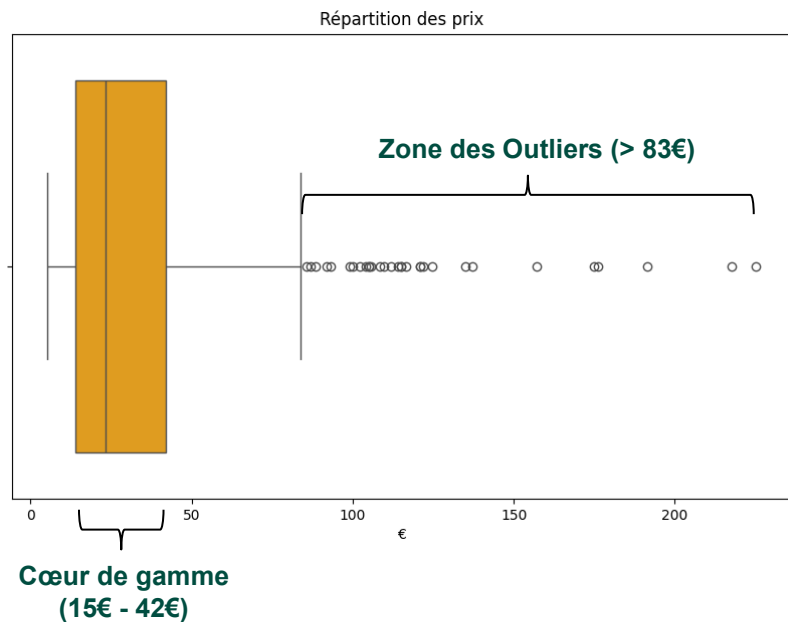
- Type de jointure : Outer Join puis Left Join.

Objectif : Ne perdre aucun produit du stock, même s'il n'est pas encore vendu sur le Web.

## Difficultés ou pièges rencontrés :

- Gestion des "non-correspondances" (les produits présents dans l'ERP mais pas sur le Web génèrent des valeurs vides/NaN qu'il faut interpréter comme "pas de vente" ou "pas de fiche produit").

# Analyses univariées du prix



**Moyenne :** 32,36 €

**Médiane :** ~24 €

**Max :** 225 €

**Outliers :** 36 produits (4,3%)

# Performance Commerciale et Répartition du CA

Top 20 des produits par Chiffre d'Affaires (€)



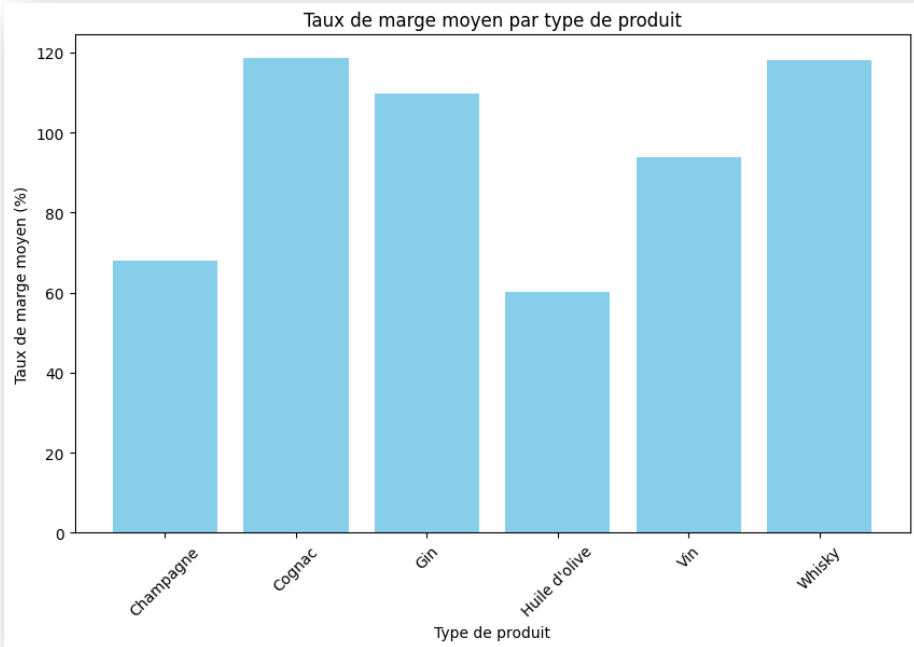
**CA Total Web :**  
**143 149,10 €**

**Ventes Totales :**  
**28 645 bouteilles**

Il faut 432 articles pour réaliser 80% du CA.  
Soit 63% du catalogue.

**Répartition équilibrée (Pas de dépendance forte).**

# Rentabilité par Famille et Poids du Stock



## Rentabilité

Top Marge : **Cognac (~118%) & Whisky (~118%)**.

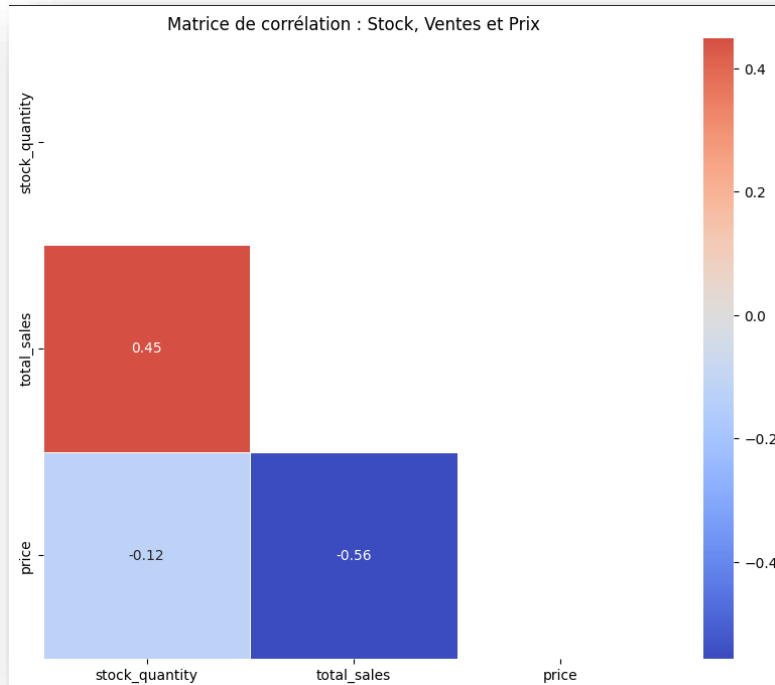
Marge Moyenne Vin : **93,8%**.

## Rappel Stock

Valeur Stock : **262 062 €**

Un stock lourd à financer.

# Analyse de la Corrélation (Prix vs Ventes)



Indicateur Clé

**Coefficient : -0.56** (Modéré)

Relation Prix/Volume logique

# Recommandations Stratégiques & Pistes d'Amélioration

---

## Qualité de la donnée



- Constat: 91 produits sans lien web
- Action: Audit du référencement
- Objectif: Automatiser l'export ERP.

## Optimisation



- Constat: stock immobilisé lourd
- Action: Campagne de déstockage ciblée sur le stock dormant.
- Objectif: récupérer de la trésorerie

## Pilotage de la marge



- Constat: Fortes marges sur les spiritueux
- Action: mise en avant Marketing
- Objectif: booster la rentabilité nette, puisque le prix n'est pas un frein.



# Point sur les compétences apprises

---

## Réussites

- Maîtrise de la librairie **Pandas** (DataFrames).
- Logique des **Jointures** (Left vs Outer).
- Création de visuels impactants (Heatmap, Pareto).

## Challenges

- Le nettoyage des **"Cas particuliers"** (Doublons invisibles, clés manquantes).
- L'interprétation **Métier** des résultats (ne pas faire dire n'importe quoi aux chiffres).
- Le choix du bon graphique pour le bon message.

## Entraînement

- Aller plus loin sur le test des hypothèses
- Créer des fonctions pour nettoyer les futurs fichiers plus vite
- Lier les slides entre elles avec fluidité