

# ANALYSE STRATÉGIQUE DE L'ACTIVITÉ

TOYS & MODELS

Zséno Fouopa | Janvier 2025



# Contexte

## Besoins client

Difficulté à centraliser les informations et à suivre les performances en temps réel.



## Etapes préalable

Explorer et interroger la base de données de l'entreprise.

Outil :



## Objectif principal

Optimiser la gestion des secteurs clés via un tableau de bord interactif

Outil :



## Enjeu stratégique

Permettre une prise de décision rapide et éclairée pour améliorer la rentabilité et l'efficacité opérationnelle.





## Dashboard Interactif pour une Gestion Optimisée des Secteurs Clés



### VENTES

- Chiffre d'affaires par mois et par pays avec taux de variation
- Produits les plus et les moins vendus par catégorie
- Panier moyen par commande et taux de rachat des clients

1



### FINANCE

- Chiffre d'affaires des 2 derniers mois par pays
- Clients générant le plus de revenus
- Créances et crédit client

2



### LOGISTIQUES

- Produits en stock sous seuil critique
- Durée moyenne de livraison
- Commandes livrées en retard

3



### RH

- Top 2 mensuel des vendeurs par chiffre d'affaires
- Ratio commandes/paiements par représentant
- Chiffre d'affaires généré par bureau

4

Période analysée : Données disponibles jusqu'en février 2024

Ventes Dashboard \_ Tendances Géographiques

Chiffre d'affaires  
4 344,18K

Quantités Vendus  
47 691

Nombre clients  
98

Nombre Pays  
21

Année 2022 2023 2024

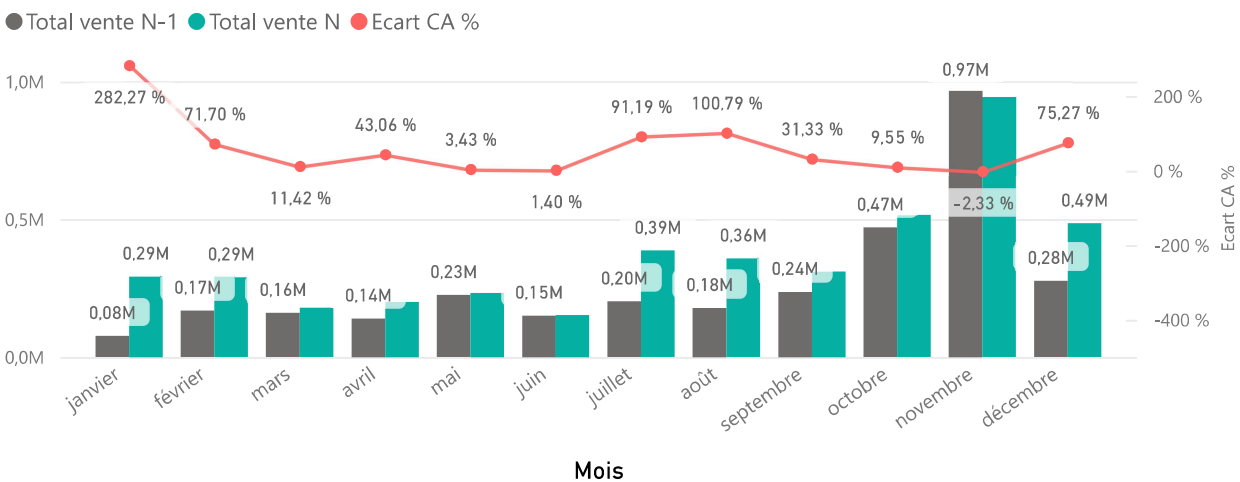
Pays Leaders

Pays Emergents

Pays à Dynamiser

- Pays
- ☐ Australia
  - ☐ Austria
  - ☐ Belgium
  - ☐ Canada
  - ☐ Denmark
  - ☐ Finland
  - ☐ France
  - ☐ Germany
  - ☐ Ireland
  - ☐ Italy
  - ☐ Japan
  - ☐ New Zealand
  - ☐ Norway
  - ☐ Philippines
  - ☐ Singapore
  - ☐ Spain
  - ☐ Sweden
  - ☐ Switzerland
  - ☐ UK
  - ☐ USA

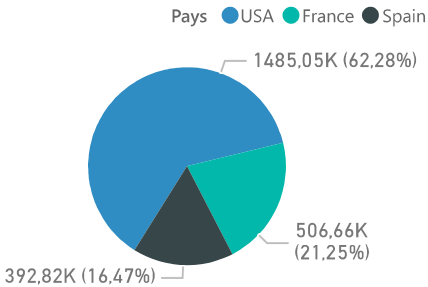
Chiffre d'affaires par mois et par Pays + Taux d'évolution mensuel



Visuel Détaillé

Mois	Total vente N-1	Total vente N	Ecart CA %
janvier	76 486,57	292 385,21	282,27 %
février	168 609,84	289 502,84	71,70 %
mars	160 517,14	178 842,23	11,42 %
avril	139 984,56	200 268,89	43,06 %
mai	225 299,58	233 036,00	3,43 %
juin	150 470,77	152 573,98	1,40 %
juillet	201 940,36	386 081,97	91,19 %
août	178 257,11	357 925,09	100,79 %
septembre	236 697,85	310 860,72	31,33 %
octobre	470 169,12	515 073,12	9,55 %
novembre	965 061,55	942 607,06	-2,33 %
décembre	276 723,25	485 024,91	75,27 %
Total	3 250 217,70	4 344 182,02	33,66 %

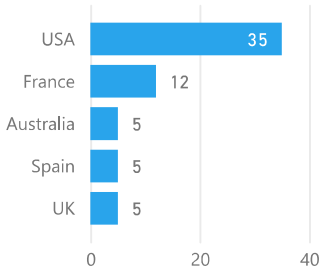
Top 3 Chiffre d'affaires par pays



Localisation géographique des ventes



Top 3 Nombre de clients par Pays



Ventes Dashboard \_ Performances produits

Quantités Vendus

47 691

Nombre Commandes

277

Panier moyen / commande

29,46K

Taux rachat client

100,47 %

2022

2023

2024

Classic Cars

Motorcycles

Planes

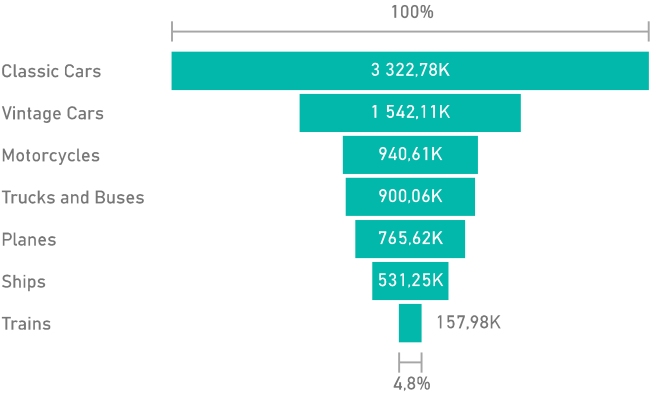
Ships

Trains

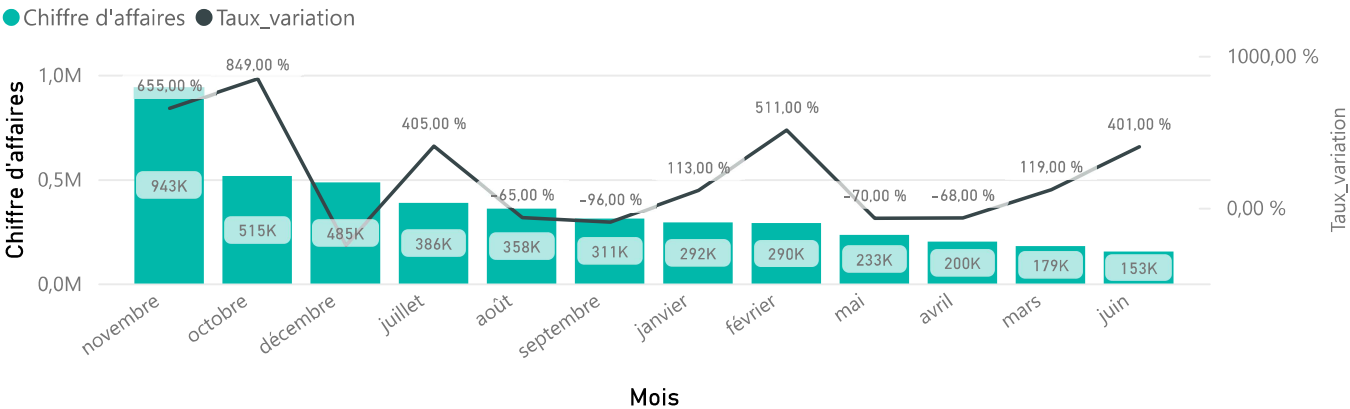
Trucks and...

Vintage Cars

Répartition du Chiffre d'affaires (CA) par Catégorie



Evolution mensuel des ventes (en CA) par catégorie



Top 5 des produits les plus ou moins vendus par catégorie et volume de commande

Produits les moins vendus

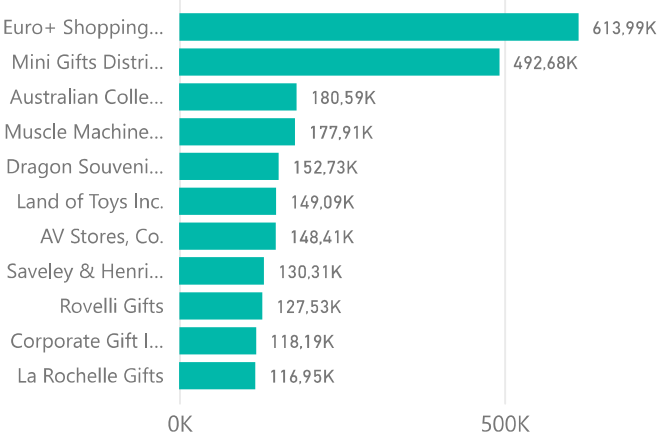
Produits	Ventes totales	Nombre commande
1939 Chevrolet Deluxe Coupe	24 027,56	25
1982 Lamborghini Diablo	26 017,72	23
1982 Ducati 996 R	29 020,71	24
Boeing X-32A JSF	33 674,64	22
Pont Yacht	38 038,93	22
1954 Greyhound Scenicruiser	41 590,07	24
1962 City of Detroit Streetcar	43 766,85	23
Total	236 136,48	163

Voir les produits les plus vendus

ou

Voir les produits les moins vendus

Top 10 des clients générant le plus de CA



Finance Dashboard \_ Analyse du Chiffre d'affaires

479,54K  
Chiffre d'affai...

1  
Nombre de Pays

Année

Mois

2022

2023

2024

janvier

février

mai

juillet

septembre

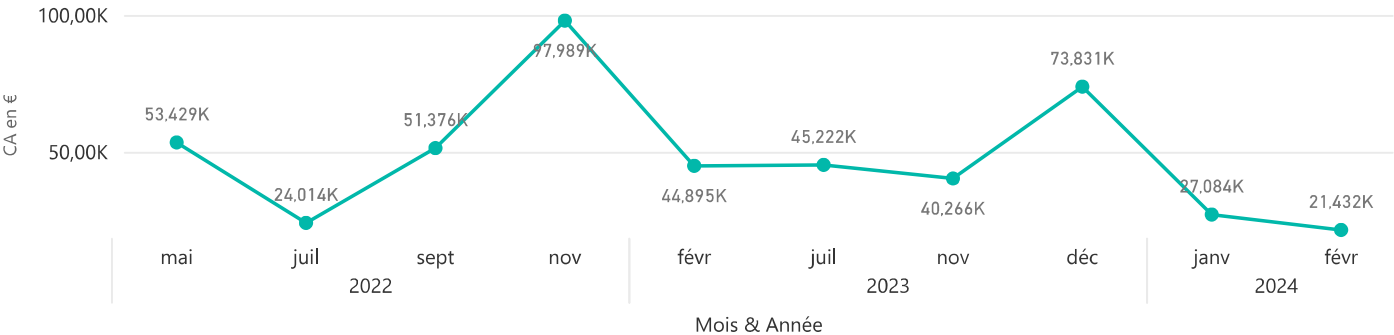
novembre

décembre

Pays\_Client

- ☒ Australia  
☐ Belgium  
☐ Finland  
☐ France  
☐ Japan  
☐ Spain  
☐ USA

Evolution mensuelle du chiffre d'affaires (CA) par année



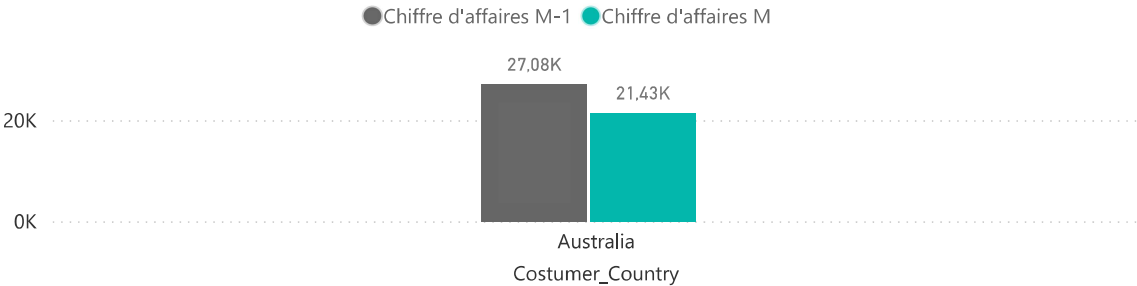
Top 3 performances pays et leurs périodes

country	Somme de revenue	Month_name	year
Australia	97 989,35	Nov	2022
Australia	73 830,98	Dec	2023
Australia	53 429,11	Mai	2022
Total	225 249,44		

Top 3 faibles performances pays et leurs périodes

country	Somme de revenue	Month_name	year
Australia	21 432,31	Fevr	2024
Australia	24 013,52	Juill	2022
Australia	27 083,78	Janv	2024
Total	72 529,61		

Chiffre d'affaires des deux derniers mois de chaque année par pays



Finance Dashboard \_ Solde comptes clients à date

283

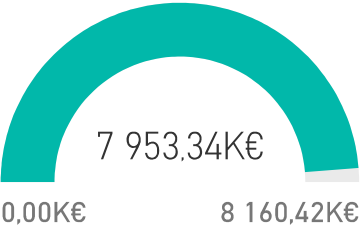
Nombre commandes

hors statut "Cancelled"

8 160,42K€

Total commandes

Total paiements par rapport aux commandes



7 953,34K€

Total paiements

98

Nombre Compte client

Créances Clients

Nom client

**Créance client**  
280 781,60 €

Mini Gifts Distributo...  
93 338,78 €

Euro+ Shopping Ch...  
83 314,60 €

Corporate Gift Ideas...  
32 626,09 €

Toys of Finland, Co...  
23 602,90 €

Volvo Model Replica...  
23 014,17 €

Australian Gift Netw...  
21 432,31 €

Boards & Toys Co...  
3 452,75 €

Le solde client total représente 2,54 % du chiffre d'affaires global soit :

207,08K€

Solde en € compte client

Analyse solde Créances vs Crédits clients

● créance\_client ● credit\_client



Crédits Clients

Nom client

**Crédit client**  
-73 701,28 €

GiftsForHim.com  
-36 442,34 €

UK Collectables, Ltd.  
-37 258,94 €

Crédits Analyse solde client créditeur

Nom client	Commandes	Avoirs	Solde dû	Règlements	Trop payé
UK Collectables, Ltd.	69 351,78	45 443,54	23 908,24	61 167,18	-37 258,94
GiftsForHim.com	57 989,42	37 769,38	20 220,04	56 662,38	-36 442,34
<b>Total</b>	<b>127 341,20</b>	<b>83 212,92</b>	<b>44 128,28</b>	<b>117 829,56</b>	<b>-73 701,28</b>



RH Dashboard \_ Engagement des effectifs

Nombre offices  
7

Effectifs  
23

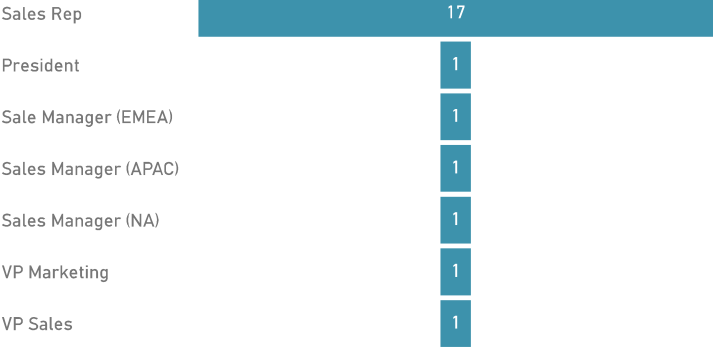
Mois

janv. févr. mars avril mai juin juill. août sept. oct. nov. déc.

Année

2022 2023 2024

Nombre employés par métier



TOP 2 vendeurs : Sélectionner mois et année

Bondur Loui



2 143,72K  
Boston



Tseng Foon Yue



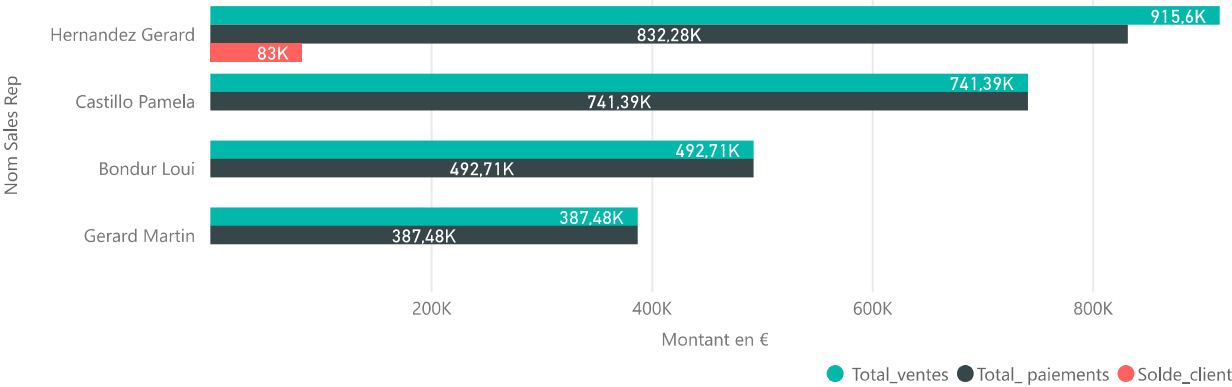
1 440,31K  
Sydney

Office

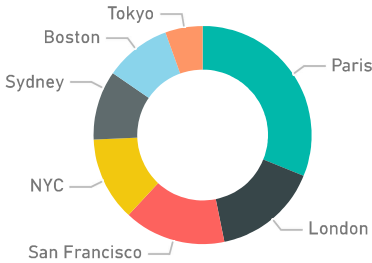
- Boston
- London
- NYC
- Paris
- San Francisco
- Sydney
- Tokyo

Nombre Sales Rep  
4

Commandes vs Paiements par Sales Rep



Répartition CA par Office





- Catégorie produits
- Classic Cars

Motorcycles

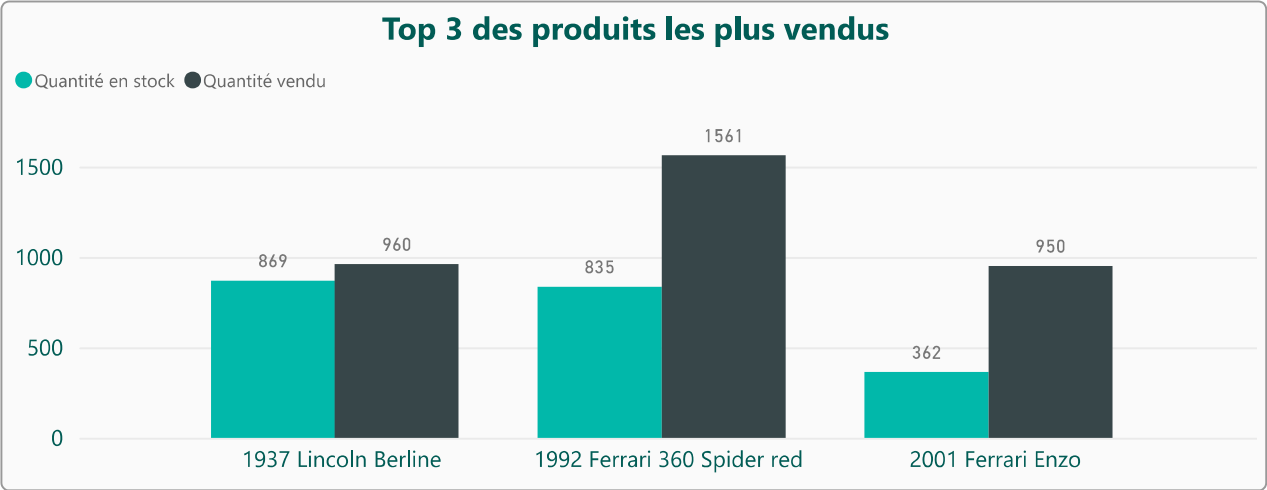
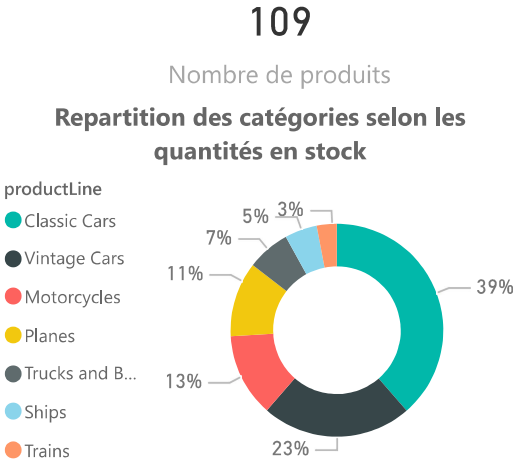
Planes

Ships

Trains

Trucks and Buses

Vintage Cars



Produits \_ Analyse Seuil Critique

Code produit	Nom produit	Quantité en stock	stock_optimal	stock_restant
S32_1374	1997 BMW F650 ST	18	283	-265
S72_3212	Pont Yacht	41	275	-234
S12_1099	1968 Ford Mustang	7	234	-227
S24_2000	1960 BSA Gold Star DBD34	2	223	-221
S32_4289	1928 Ford Phaeton Deluxe	14	211	-197
S32_3522	1996 Peterbilt 379 Stake Bed with Outrigger	81	275	-194
S50_4713	2002 Yamaha YZR M1	60	254	-194
S700_3167	F/A 18 Hornet 1/72	55	247	-192

Nombre de produits ayant un seuil critique ( stock restant <100) :

39

Délai de livraison client excessif

Délai	Nombre commande
204	1
77	2
76	3
75	8
74	5
73	4
72	3
Total	26



## Axes Améliorations

---

- Il n'existe pas de relation entre la table des paiements et la table des commandes. Il est donc impossible d'associer un paiement à une commande spécifique. Il serait nécessaire de consulter les équipes métiers afin d'identifier comment récupérer ou créer ces informations.
- Les informations sur les objectifs des commerciaux sont absentes, rendant l'analyse de leur performance par rapport aux attentes impossible. Il faut explorer comment récupérer ces données.
- La table fournisseurs est absente, ce qui empêche l'analyse des délais de livraison. Voir comment établir les connexions avec la base de données pour intégrer cette information.



## Recommandations

---

- Renforcer la formation des équipes commerciales : Utiliser les données de performance pour identifier les besoins spécifiques et soutenir les représentants les moins performants.
- Développer des campagnes marketing ciblées pour les régions à faible performance afin d'améliorer leurs résultats et renforcer la présence sur ces marchés.
- Améliorer le recouvrement des créances : Mettre en place des stratégies de relance pour réduire les créances impayées et encourager les clients à utiliser leur crédit pour de nouveaux achats.



# Merci pour votre attention !



Envie d'en savoir plus ou de discuter d'un projet ?  
N'hésitez pas à me contacter



[zseno.fouopa@gmail.com](mailto:zseno.fouopa@gmail.com)



Lille, France



+33 6 49 43 49 58



[Linkedin](#)

---