

Diagnostic de rentabilité par
segment

Identifiez vos leviers de
croissance



Pourquoi Analyser la Rentabilité par Segment?

Pour répondre aux problématiques courantes des PME :

- « Je ne sais pas quels produits mettre en avant ? »
- « Est-ce que je gaspille mes ressources sur des produits peu rentables ? »
- « Est-ce qu'un de mes produits détériore ma marge ? »

Un diagnostic de rentabilité par segment permet :

- D'identifier les segments (produits/clients/activité) les plus rentables (et ceux qui coûtent cher).
- De réallouer vos ressources (temps, budget, stocks) vers les segments profitables.
- De prendre des décisions stratégiques avec une vision éclairée.
- Négocier avec vos fournisseurs/clients en agissant sur le facteur clé.

Notre Offre :

Une analyse de la rentabilité par segment adaptée à votre activité:

Ce que nous proposons:

Audit des données par segment	Analyse de votre CA, marge, panier moyen, taux de conversion par produit/client.
Tableau de bord personnalisé	Visualisation claire des KPI (CA, marge, top clients, produits stars).
Analyse de rentabilité	Identification des segments rentables en comparaison avec ceux qui coûtent cher.
Recommandations actionnables	Plan d'action pour optimiser ou arrêter les secteurs peu rentables.

Livrables

- Un rapport d'analyse (PDF) avec diagnostics et recommandations.
- Un tableau de bord interactif (Excel/Power BI) pour suivre les KPI en temps réel.
- Une formation pour votre équipe commerciale (1h pour maîtriser les outils).

Tarifs

Pack Découverte 1500 € 3 jours pour TPE (CA < 500k€)

Pack Performance 2500€ sur une semaine pour PME à partir d'un CA>500k€

Un exemple concret, une analyse sectorielle pour une PME de distribution.

Le client, une PME de distribution multi sectorielle (CA : 2M€, 3 activités) avec une problématique : « On ne sait pas quelles activités sont rentables, et notre marge globale stagne. »

Notre intervention :

- **Audit** : Analyse des données de vente et coûts par secteur (B2B, B2C, e-commerce).
- **Découvertes** :
 - Le secteur B2C génèrait 60% du CA mais seulement 20% de la marge (coûts logistiques élevés).
 - Le secteur e-commerce avait une marge de 40% (mais représentait seulement 15% du CA).
- **Recommandations** :
 - Réduire les coûts logistiques du B2C (renégociation avec les transporteurs).
 - Développer l'e-commerce (budget marketing réalloué).
- **Résultat** : « +25% de marge globale en 6 mois, grâce à une meilleure allocation des ressources. »

Pourquoi Choisir Nos Services ?

Expertise terrain : expérience de plusieurs années en contrôle de gestion et optimisation financière.

Outils adaptés : pas de logiciel coûteux, utilisation d'Excel/VBA et Power BI.

Approche pragmatique : des solutions concrètes, sans jargon inutile.

Flexibilité : adaptation à votre secteur (industrie, commerce, services).

Comment Ça Marche ?

1. Échange téléphonique (30 min gratuit) pour comprendre vos enjeux.
2. Collecte des données (historique de ventes, coûts, clients).
3. Analyse et création des outils (tableau de bord, rapport).
4. Restitution et formation (remise des livrables + explication).

FAQ

Q : Combien de temps faut-il pour voir des résultats ?

R : Dès la remise du rapport (1 semaine après le début), avec des actions immédiates.

Q : Est-ce que ça va nous prendre beaucoup de temps ?

R : Nous faisons tout le travail. Vous n'avez qu'à nous fournir vos données (CA, coûts) et valider les recommandations.

Q : Nos données sont-elles sécurisées ?

R : Oui, nous signons une clause de confidentialité et utilisons des outils sécurisés.



Alexandre LAPOINTE
Explorateur de données



+33 6 12 41 87 62



alexandre.lapointe@cabinetlapointe.fr



www.cabinetlapointe.fr

