

Analyse des performances - LE BOSPHORE BOUMHEL - Aout 202

Generated by MICRO - MicroZed ERP - 10/08/2026 16:45

Resume Executif

- Le chiffre d'affaires a atteint 30 323,001 TND, enregistrant une progression remarquable de 117,9% par rapport a la periode precedente.

Indicateurs de performance cles (01/08 - 10/08)

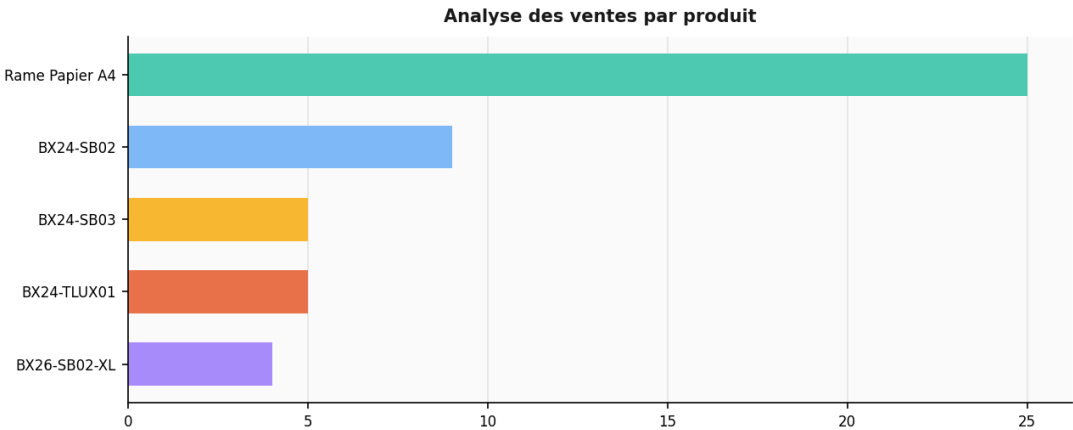
30 323,001 TND (+117,9% vs periode precedente)

584 commandes (+37,7% vs periode precedente)

Top 5 des produits par volume de vente

Produit	Quantite vendue
RAME PAPIER A4 BLANC 500F 70G	25
BX24-SB02-RACING	9
BX24-SB03-FLORAL	5
BX24-TLUX01-BLACK	5
BX26-SB02-XL-CHERRY	4

Analyse des ventes par produit



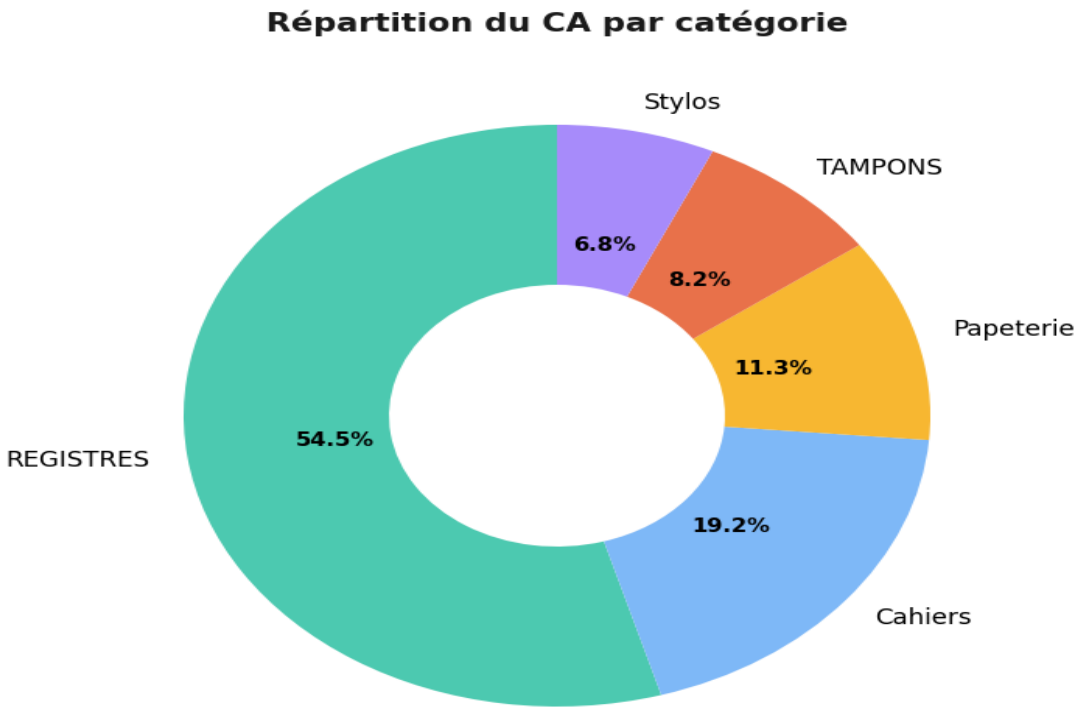
Analyse des produits

La rame de papier A4 domine largement les ventes, confirmant son role de produit d'appel essentiel pour le magasin. Les autres references affichent des volumes plus modestes, ce qui suggere une rotation plus lente sur les articles specialises.

Repartition du CA par categorie

Categorie	CA (TND)	Part du CA
REGISTRES	7 107,009	35,2%
Cahiers	2 498,304	12,4%
Papeterie	1 475,476	7,3%
TAMPONS ET ENCRE	1 066,000	5,3%
Stylos	892,586	4,4%

Repartition du CA par categorie



Analyse des categories

La categorie 'REGISTRES' represente plus d'un tiers du chiffre d'affaires, confirmant sa position strategique dans le mix produit. La concentration des revenus sur ces segments prioritaires necessite une vigilance accrue sur la gestion des stocks pour eviter toute rupture.

Analyse strategique

La forte croissance du chiffre d'affaires, correlee a une hausse significative du volume de commandes, indique une dynamique commerciale tres positive en ce debut d'aout. Bien que la tendance globale soit stable, la volatilite quotidienne - marquee par un pic a 4 939,943 TND le 8 aout - suggere une sensibilite aux flux de clientele ponctuels. La dependance a la categorie 'REGISTRES', qui genere plus d'un tiers du CA, souligne l'importance de maintenir un stock optimal sur ce segment pour soutenir la performance. Note : Cette analyse se concentre exclusivement sur les donnees internes du magasin ; aucune donnee comparative sectorielle ou peer-group n'etait disponible pour contextualiser ces

resultats par rapport au marche.

