

Dynamiser une
période de soldes
et optimiser le stock
d'un fabricant et
distributeur de
l'aménagement
intérieur et extérieur

PRACTICE

Supply Chain

SECTEUR

Distribution

DURÉE DE LA MISSION

4 mois

Notre client, fabricant et distributeur de l'aménagement intérieur et extérieur, souhaite dynamiser ses soldes d'hiver afin d'évacuer la part dégradée de son stock.

KEPLER propose la mise en œuvre d'une nouvelle stratégie et de nouveaux outils pour la préparation et l'animation des soldes et ventes privées en magasins et en ligne.

Contexte

- 14,6m€ de valorisation du stock qualifié de "faible performance", et localisé pour 90% dans les 130 magasins nationaux de l'enseigne et pour 10% en plate-forme de stockage ou en usines
- Une stratégie de vente basée sur des opérations promotionnelles mensuelles rendant les opérations de soldes moins exceptionnelles et attractives pour les consommateurs depuis plusieurs années
- Des catégories de produits d'ameublement renouvelées par les consommateurs tous les 5 à 10 ans, ce qui fait de l'enseigne un lieu de destination et non de simple visite

Objectif(s)

Améliorer la réactivité
et sécuriser la disponibilité

- Évacuer le stock obsolète à faible performance grâce aux soldes d'hiver
- Réaliser du chiffre d'affaires et protéger la marge
- Optimiser le stock et faire de la place en évacuant majoritairement des familles volumineuses et des produits sur-mesure

Méthodologie

- 1 **Élaboration d'un retroplanning impliquant l'ensemble des parties prenantes** (la communication, le marketing, la logistique, le réseau et le web) avec animation de réunions de suivi hebdomadaire. Objectif : garantir la préparation des soldes, gage de réussite
- 2 **Développement et mise en place de nouveaux outils pour assurer la préparation des soldes en magasins** (mode opératoire) et suivre quotidiennement la réalisation en central et en magasins (dashboard)
- 3 **Sélection d'un potentiel soldes élargi avec l'inclusion du stock référencé détenant une couverture importante** et application de remises impactantes dès la première démarque pour assurer le démarrage
- 4 **Conception et accompagnement d'une semaine de ventes privées avant les soldes pour une cible restreinte des clients de l'enseigne** afin de dynamiser les soldes en amont de leur lancement
- 5 **Création et animation d'un challenge innovant, sous forme de points, considéré comme motivant par les magasins,** basé sur le taux d'écoulement et le taux de CA réalisé par rapport au potentiel de chaque magasin
- 6 **Suivi et analyse des résultats des soldes hiver 2022 :**
 - Quantitatifs : comparaison des résultats chiffrés aux années passées (CA net HT, écoulement du stock, qualité du stock écoulé)
 - Qualitatifs : interviews et visites magasins, questionnaire de satisfaction et d'amélioration partagé à tous les magasins (70% de répondants) afin de récolter la voix du terrain
- 7 **Identification des axes d'amélioration à court et moyen termes,** principalement axés sur la préparation et l'animation des soldes en magasins, les supports de communication et l'implication des équipes digitales (Site Web) dans la promotion et l'évacuation des références soldées



Outils

- **Animation commerciale**
- **Pilotage quotidien des résultats quantitatifs et qualitatifs des soldes**
- **Coordination et implication des différents métiers (communication, digital, réseau, supply chain, marketing...)**

Analyse des résultats et recommandations

Animation Préparation des soldes

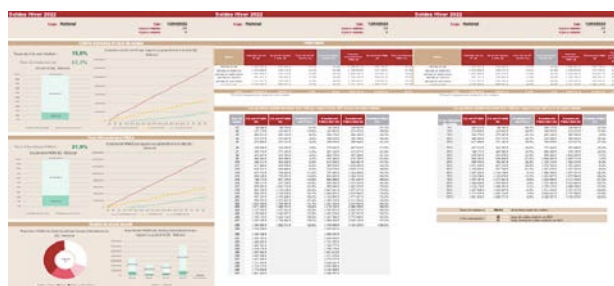


Mode opératoire

J-30 Identification des soldes

Action	Bonnes pratiques	Détails
- Réceptionner le fichier étiquettes contenant la liste des références soldées et les taux de remises associés - Identifier et valider les références soldées dans la zone de stockage - Identifier les références soldées à mettre en avant - Déterminer la mise en place des articles soldés dans le magasin	La fiche étiquettes contient la liste des références soldées	Soldes hiver 2022 Checklist Date cible ☐ J-45 1^{er} décembre 2021 - Lancement de la préparation des soldes ☐ J-30 13 décembre 2021 - Identification des soldes ☐ J-25 20 décembre 2021 - Commande du stock central (Optionnel) ☐ J-15 29 décembre 2021 - Préparation ventes privées et réception PLV ☐ J-10 3 janvier 2022 - Réception du stock central (Optionnel) ☐ J-5 7 janvier 2022 - Préparation mise en place magasin ☐ J-1 11 janvier 2022 - Installation magasin ☐ J-1 12 janvier 2022 - Lancement des soldes ☐ J+7 19 janvier 2022 - Préparation 2^{ème} démarque ☐ J+10 21 janvier 2022 - Mise en place 2^{ème} démarque ☐ J+28 8 février 2022 - Clôture des soldes

Dashboard quotidien de suivi des soldes onglet « National » :



+42% **Valorisation du stock écoulé** en comparaison aux soldes hiver 2021 malgré une baisse de trafic de 15% sur l'ensemble du réseau et des résultats "Soldes" au niveau national, évalués à -26% (vs. N-1)

70% **de magasins satisfaits** du déroulé des soldes



Une optimisation des processus soldes avec l'implication de toutes les parties prenantes

« La réussite des soldes commence par une préparation anticipée et rythmée. La mise en place d'un retroplanning détaillé impliquant l'ensemble des équipes support et d'un mode opératoire quotidien destiné aux magasins, a permis d'harmoniser les pratiques.

Le suivi des soldes s'effectuait quotidiennement, en central et en local, à travers des indicateurs communs en lien direct avec les deux principaux enjeux : réaliser du chiffre d'affaires et écouler le stock dégradé. Un challenge magasins, basé sur ces critères, a également été créé afin de motiver les équipes terrain en accord avec les objectifs siège. »

Marion Jarry
Consultante Senior

Nos Bureaux



Visit Us | [Kepler-consulting.com](https://www.kepler-consulting.com)



■ FRANCE

32 boulevard Haussmann
75009 Paris – France

info@kepler-consulting.com

Tel.: + 33 (0)1 44 75 05 35

■ USA

159 N. Sangamon Street, Suite 200
Chicago, IL 60607-2201 – USA

usa@kepler-consulting.com

Tél : + 1 (708) 969 1963

■ CHINE

Room 351, 3F, No.135 Yanping Road,
Jing'An District,
Shanghai, 200042, China

china@kepler-consulting.cn

Tel.: +86 (0)21 - 6117 0311

■ INDE

#312, DBS Center, 31A, Cathedral Road
Nungambakkam, Chennai
600034 – India

india@kepler-consulting.com

Tel.: + 91 (0) 44 40 50 92 00

Contacter les auteurs



Mathieu Louis-Sylvestre

mathieu.louis-sylvestre@kepler-consulting.com



Marion Jarry

marion.jarry@kepler-consulting.com