



Repenser l'organisation marketing et achats pour renforcer l'efficacité catégorielle au service des points de vente

PRACTICE **Achats /
People & Change**

SECTEUR **Distribution
spécialisée**

DURÉE DE LA MISSION
7 mois

Présentation

Un acteur majeur de la distribution spécialisée faisait face à une complexité organisationnelle croissante au sein de son siège, générant silos métiers, perte de sens, surcharge de travail et éloignement des besoins des points de vente.

KEPLER a accompagné la refonte de l'organisation marketing, achats et marchés autour d'un modèle de category management, combinant clarification des rôles, simplification des processus et pilotage de la performance.

Notre Approche



Contexte

Un modèle opérationnel sous forte tension :



Accumulation de transformations internes générant dilution des responsabilités et perte d'agilité



Organisation très silotée limitant la transversalité entre marketing, achats et supply chain



Charge de travail excessive et perte de sens exprimées par les équipes du siège



Affaiblissement du lien avec les points de vente et de la vision client multicanale



Objectifs



Définir une organisation cible alignée sur les ambitions stratégiques et le modèle low cost



Simplifier le travail des équipes et renforcer l'efficacité collective par catégorie



Renforcer la performance des catégories au service des points de vente



Méthodologie

1

Cadrage stratégique

Clarification de l'ambition cible et des enjeux organisationnels prioritaires

2

Diagnostic opérationnel

Analyse des rôles, processus, instances et irritants du modèle existant

3

Conception de l'organisation cible

Définition d'un modèle en category management orienté produit

4

Refonte des processus clés

Simplification des flux et clarification des interfaces métiers

5

Pilotage de la performance

Définition des responsabilités P&L et des routines d'animation

6

Conduite du changement

Ateliers, communication et dispositifs d'embarquement des équipes

Leviers et Outils



**Organisation
en category
management**



**Simplification
des processus
et instances**

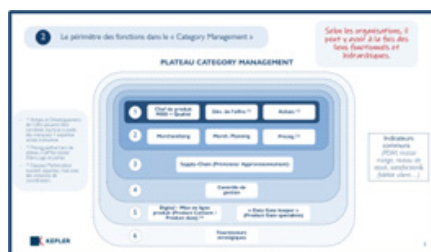


**Pilotage de la
performance
catégorielle**

Category Management

Responsabilisation par
catégorie et
rapprochement
marketing, achats et
supply chain

Process redesign



Réduction des interfaces,
clarification des rôles et
accélération des
décisions

Dashboard catégoriel



Indicateurs partagés,
routines d'animation et
responsabilisation au
plus près du terrain

Résultats

Mise en place d'une organisation cible clarifiée,
alignée sur les points de vente et structurée
autour de leaders de catégorie responsables de la
performance globale.

Simplification significative des processus et des
instances, permettant une réduction de la charge
de travail perçue et une amélioration de l'efficacité
collective.

Renforcement de la transversalité entre
marketing, achats et supply chain, favorisant des
décisions plus rapides et une meilleure cohérence
de l'offre.



Le diagnostic approfondi a permis
d'objectiver les dysfonctionnements liés à
l'empilement des organisations et à la
fragmentation des responsabilités entre
les métiers.

La conception d'un modèle en category
management a recentré les équipes sur le
produit, le client et la performance, tout en
simplifiant les interfaces internes.

La clarification des rôles, la refonte des
processus clés et la responsabilisation P&L
ont renforcé l'efficacité opérationnelle et la
qualité des décisions.

Cette transformation constitue un socle
robuste pour soutenir durablement la
performance des catégories et
accompagner les évolutions futures du
modèle de distribution.

Contact

 **+33 1 44 75 05 35** **contact@kepler-consulting.com** **Suivre l'actu KEPLER** **Visit Us | Kepler-consulting.com**

Notre conviction

Chez KEPLER, nous sommes convaincus que la réussite durable des entreprises repose sur leur capacité à concevoir et exécuter efficacement leur stratégie, dans un environnement toujours plus complexe, incertain et exigeant. Notre mission est d'accompagner nos clients dans la concrétisation de leurs ambitions stratégiques, en combinant vision long terme et excellence opérationnelle au quotidien.

Au sein de KEPLER, nous portons une conviction forte : chaque mission est une opportunité d'engager une transformation créatrice de valeur, de performance et de pérennité, au service de l'avenir de nos clients.

Nos bureaux

FRANCE

65 rue de la Victoire
75009 Paris – France

 **contact@kepler-consulting.com** **+ 33 (0)1 44 75 05 35**

USA

Relay Détroit
48201 USA

 **usa@kepler-consulting.com** **+1 (312) 371 6198**

CHINE

Room 120, 11F, No. 1 Wuning Road,
Jing'An District, Shanghai,
200042, China

 **china@kepler-consulting.com** **+86 21 8041 1804**

INDE

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

 **india@kepler-consulting.com** **+ 91 (0) 44 40 50 92 00**