

Sortir du cycle **SURSTOCKS / RUPTURES** et reprendre le contrôle du BFR

PRACTICE **Supply
Chain**

SECTEUR **Distribution
spécialisée**

DURÉE DE LA MISSION
6 mois

• Présentation

Un distributeur spécialisé fait face à un surstock structurel, des ruptures récurrentes et une faible fiabilité des prévisions, pénalisant le BFR et la disponibilité produit.

KEPLER accompagne la structuration d'un modèle de pilotage robuste, fondé sur la fiabilité de la donnée, la cohérence des processus et l'alignement des métiers.

Notre Approche



Contexte

Un modèle d'approvisionnement sous tension :



Données critiques non fiables,
rendant les décisions
d'approvisionnement incertaines



Pratiques hétérogènes reposant sur
des pratiques empiriques



Prévisions non fiables et non alignées entre
Appro, Achats, Commerce et Marketing



Coexistence paradoxale de surstocks et de
ruptures, dégradant le BFR et la promesse
client



Objectifs



Optimiser durablement le BFR en
ajustant les niveaux de stock aux
besoins réels



Fiabiliser les prévisions via un processus
transverse et partagé entre les métiers
clés



Déployer un pilotage d'animation de la
performance, basé sur une donnée fiable
et des routines automatisées communes



Méthodologie

1

Diagnostic des pratiques,
de la donnée et des règles de
gestion pour identifier les causes
racines des surstocks / ruptures

2

Définition de la stratégie cible :
dimensionnement du stock
structurel, taux de service, stock
de sécurité, trajectoire BFR,
construction des prévisions

3

**Refonte du processus
prévisionnel :**
avec un rituel transverse intégrant
Commerce & Marketing

4

**Standardisation du calcul des
besoins :**
règles unifiées, cohérence des
données d'entrée, arbitrages
structurés, stocks cibles définis

5

Intégration People / IA / RSE :
montée en compétences,
automatisation ciblée, prise en
compte des impacts durables.

6

Pilotage & KPI durables :
indicateurs unifiés (précision des
prévisions, couverture, ruptures,
BFR) et routines régulières

Leviers et Outils



Value Stream Mapping



Révision du paramétrage de l'ERP et du calcul de besoins



Mise en place et armement des routines S&OP

Analyse des règles de la gestion des approvisionnements



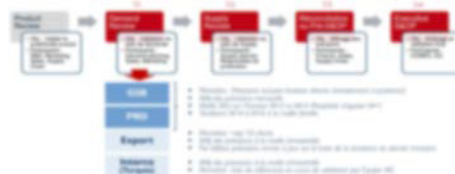
Diagnostic du processus actuel d'approvisionnement

Cartographie des stocks



Harmonisation des règles, cohérence des données d'entrée, unification des pratiques pour passer d'un pilotage réactif à un pilotage anticipé

Processus d'animation S&OP



Rituel "PIC PDP", consolidant T+1/T+2, intégrant Commerce et Marketing, améliorant fiabilité & arbitrages

Résultats

La projection du stock cible met en évidence un potentiel de réduction de -3 M€, soit 10% de gains grâce à une nouvelle trajectoire structurée

La fiabilisation des données critiques permet d'améliorer la précision des besoins et de réduire les écarts entre prévisions et sorties réelles

Le pilotage transverse renforce l'alignement entre Approvisionnements, Achats, Marketing et Commerce, améliorant anticipation et arbitrages

L'état des lieux a permis de distinguer clairement les contraintes structurelles (délais fournisseurs, variabilité des ventes) des leviers internes liés aux pratiques d'approvisionnement et au pilotage. Cette lecture précise des causes racines a rendu possible un plan d'action réellement multi-métiers, combinant données fiabilisées, harmonisation des règles de gestion et montée en maturité prévisionnelle. La démarche Kepler, orientée "Plug & Play", permet une appropriation rapide par les équipes, grâce à des routines simples, des KPI durables et une coordination renforcée entre les fonctions clés. Cette dynamique collective constitue le fondement d'un modèle plus agile, plus responsable et mieux aligné avec les enjeux de performance durable

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**