



VOTRE BUSINESS MODÈLE EST-IL ENCORE ADAPTÉ À VOTRE MARCHÉ ?



**Dans un environnement plus exigeant,
un décalage progressif peut s'installer
entre votre modèle, les attentes clients
et la réalité du marché, impactant
directement votre performance.**

Un marché plus exigeant met votre business modèle sous pression



Les priorités des dirigeants Industrie & Distribution en 2026 :

83%

Priorisent la rentabilité

56%

Doivent faire évoluer leur modèle de croissance

52%

Peinent à transformer leur performance

Source : Baromètre des dirigeants français 2026



Ce que cela signifie concrètement

- Votre modèle peut ne plus refléter la réalité de votre marché
- Vos coûts peuvent évoluer plus vite que la valeur créée
- Votre organisation peut freiner votre performance



Le risque

- Un écart croissant entre votre modèle et votre marché
- Avec un impact direct sur votre rentabilité



La question clé

- Votre modèle crée-t-il réellement de la valeur... ou en détruit-il ?

Une analyse 360° des leviers de performance et de création de valeur

3 zones où se jouent vos performances

01 MODÈLE OPÉRATIONNEL

- Organisation, processus, expérience client
- ➔ Pertes de productivité et complexité

02 OPEX

- Achats, production, logistique
- ➔ Surcoûts et inefficacités

03 BFR

- Stocks, planification, flux
- ➔ Cash immobilisé

Objectifs du diagnostic performance



Identifier précisément les écarts de performance



Quantifier les impacts économiques



Prioriser les leviers à activer immédiatement

Un diagnostic en 2 semaines pour objectiver vos leviers de performance

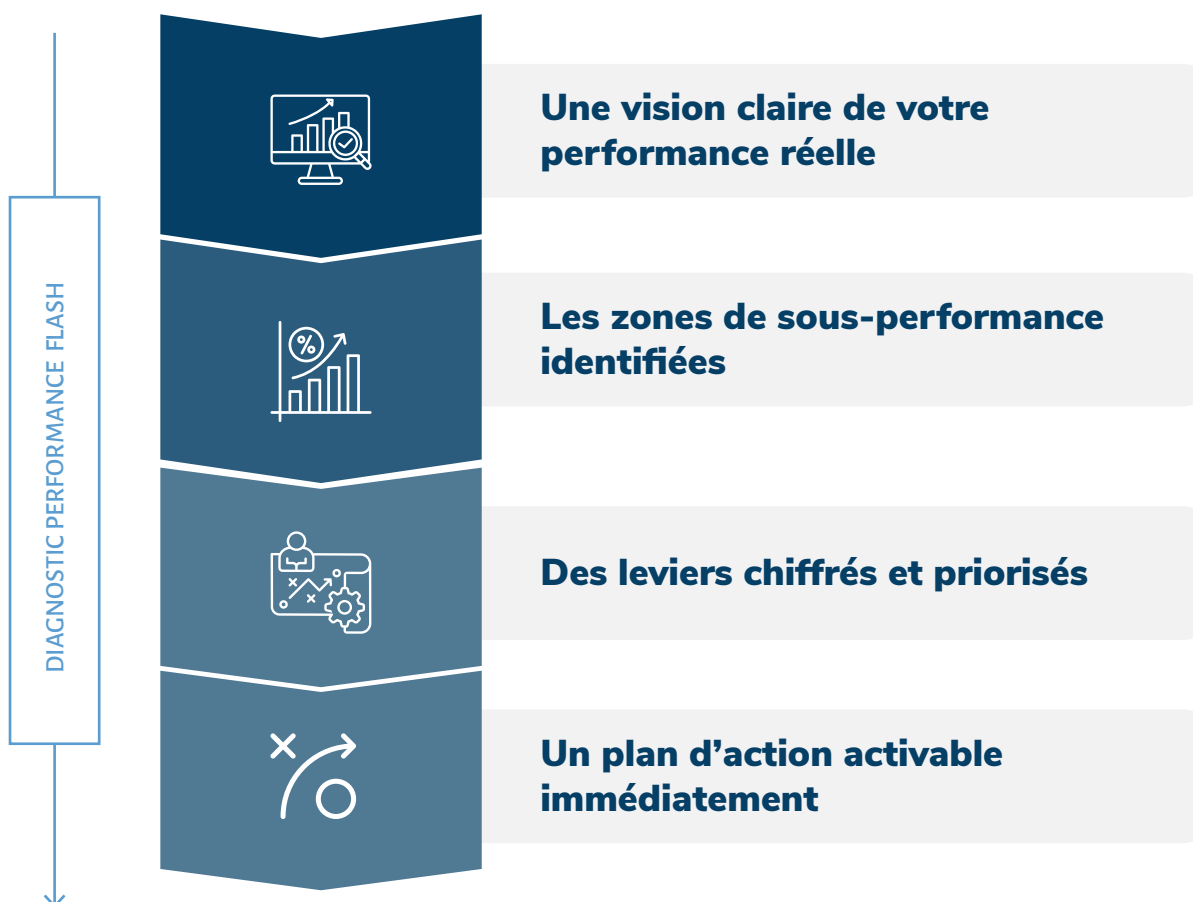




Une approche différente

- Analyse terrain et voix du client
- Benchmarks sectoriels concrets
- Identification rapide des écarts
- Chiffrage des impacts

Ce que vous obtenez



Un plan d'impact “Cash & Performance” activable immédiatement

Réduction des coûts d'achats

-2 à -8%

Réduction des coûts logistiques

jusqu'à -12%

Diminution des stocks

jusqu'à -20%

Réduction des charges
opérationnelles

jusqu'à -15%

Ce que cela vous apporte concrètement

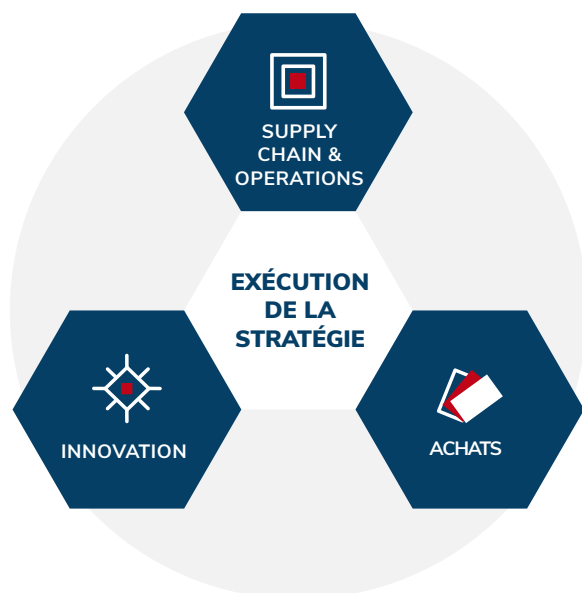


- Une amélioration rapide et mesurable de la rentabilité
- Du cash libéré et réalloué aux priorités stratégiques
- Une organisation plus simple, plus agile et plus performante
- Une meilleure capacité à piloter la performance avec des indicateurs fiables

Une vision claire et actionnable



KEPLER : nous alignons votre chaîne de valeur sur les attentes de vos clients pour une performance end-to-end



Présence internationale



Un cabinet multi-expertises pour activer une performance Plug & Play, mesurable et durable

Prochaine étape

Nous serions ravis d'échanger avec vous pour partager une première lecture de vos enjeux et identifier vos principaux leviers de performance.

 Suivre l'actu KEPLER

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

Kepler est reconnu comme un acteur incontournable des opérations, des achats et de la Supply Chain



CLASSEMENT CONSEIL EN STRATÉGIE	
OPÉRATIONS, ACHATS & SUPPLY CHAIN	
Classement 2025	
Dont chaque groupe, le classement est établi par ordre alphabétique	
CABINET	ÉQUIPE ANIMÉE PAR...
INCONTOURNABLE	
Accenture	Pierre-François Kahlenbach
Avoncom Consulting Group	Olivier Bouffard, Julien Dupleix, Guillaume Gaudy
2 Kepler	Laurent Muller, Bernard Cheson, Pierre Benquet
Roland Berger	Michel Jacob, Magali Lottard
Sopra Steria Next	Philippe Armandon, Laurent Joux, Guillaume Ray
EXCELLENT	
AltoPartners	Alain Gaillet
Argon de Co	Luigi Carillo, Laurent de Bonmont, Nicolas Gelle, Domènec Marbas, Yannick Migon
Ayming	Hervé Amar, Denis Hane, Fabien Mathieu
Bain & Company	Sabine Jolly, François Montanelli
BearingPoint	Aurélien Paguet, Sébastien Marie
KL Group	Florian Rodarik
KVU Associates	Bernard Albert, Loïc Chéreau, Laurent Guédon, Thibault Moulon
McKinsey & Company	Olivier Bernard, Xavier Benquet, Pierre de la Rivière, Emma Haddoua
Meyers Partners	Florian Lemaire
Oliver Wyman	Eric Gomp, David Kaufmann, Xavier Nougare
2 Alibya	Olivier Bouchet, Gert Guldberg, Philippe Pasquet
Arthur D. Little	Vincent Martignette, Fabien Richard, Armand Scalabr
Asys	Mathieu Chagnon, Xavier Fluchet
Capgemini	Armand Salomon
CGS Consulting	Valérie Ader
Colson Consulting	Laurent Chénier
Egon	Nicolas Luchini
Keane	Filipe Tereponta
Keane Advisory	Philippe Debronde, Alexandre Letenneur
Quaternaire	Mathieu Goussier
Sto Partners	Laurent Mauduit
SpinPart	Mehdi Hous
Talan	Pascal Imbert, Franck Levy, Thierry Monier
Wavestone	
FORTE NOTORIÉTÉ	
Adjuvum	Alexandre Dumas
Citwell	Guillaume Allard, Antoine Bernad
Deloitte Finance	Redouane Reddy, Olivier Bonneau
Eurogroup Consulting	Michael Juchacz
EV	Eric Moncheux, Dominique Pagaud
Gespact	Mathieu Ouellet
Julius Baer	Marc Sabatier
Kea & Partners	Sophane Nalanson
Porsche Consulting	Sylvain Gouquet
PWC Advisory	Sophie Salomez
Trust Management Advisors - Strateg Group	Jean-Luc Fallois, Régine Wierul
PRATIQUE RÉPUTÉE	
Alibya	Marc-Thierry Arnaud, Remond Hagen
OutPoint	Cédric de Bonavent, Laurent Moulon

Repris du guide Stratégies financières et fiscales 2025