KEPLER

BUSINESS CASE

Centraliser les stocks d'un réseau multi-enseignes autour d'un hub régional



PRACTICE

Supply Chain

SECTEUR

Distribution industrielle

DURÉE DE LA MISSION

3 mois

Présentation

Un groupe canadien de distribution de fournitures industrielles, qui a beaucoup grandi par croissance externe et que KEPLER avait accompagné sur son schéma directeur logistique en 2023, souhaitait centraliser sur un hub régional les stocks d'une dizaine de points de vente de quatre enseignes, jusque-là gérés par chacune.

KEPLER a accompagné la définition du modèle opérationnel logistique cible : diagnostic de la gamme et des stocks, dimensionnement du stock cible et des volumes de chaque site, organisation des équipes, puis stratégie de transfert des stocks agence par agence.

Notre Approche

Contexte

Des enjeux d'intégration post-acquisition entre enseignes :

- Stock à faible rotation : 21% de la valeur sans vente sur un an, 41% à plus de 6 mois de couverture
- Deux ERP aux codes articles distincts, sans référentiel commun
- 57% des références vendues par une seule agence, héritage d'assortiments propres à chaque enseigne
- Un hub déjà saturé en emplacements picking, contraint à des prélèvements en hauteur

Objectifs

- Définir le juste niveau de stock par référence pour réduire le BFR sans dégrader le taux de service
- Vérifier la capacité des deux sites à accueillir le stock cible et adapter l'organisation logistique
- Construire une stratégie de transfert des stocks qui sécurise la continuité du service client

Méthodologie

1 **Cartographier l'existant**
Visites du hub et des agences, entretiens métier et collecte des données d'activité

2 **Diagnostiquer gamme et stock**
Analyse ABC/FMR, stock mort, couvertures et articles communs entre les deux ERP

3 **Dimensionner le stock cible**
Stock de sécurité et stock tournant calculés par référence sur les ventes et délais réels

4 **Modéliser les volumes**
Volumétrie article estimée en croisant plusieurs méthodes, puis confrontée aux sites

5 **Fiabiliser en atelier**
Revue avec les équipes des MOQ, délais, tailles et PCB des références à fort impact

6 **Préparer le déploiement**
Transfert agence par agence, macro-planning, chiffrage des CAPEX, OPEX et coûts one shot

Leviers et Outils

Donnée article fiabilisée

Stock cible à la référence

Pilotage de l'écoulement

Modèle volumétrique à indice de confiance

Croise échantillonnage terrain, photos de stock, historiques, web scraping et IA pour chaque référence

Modèle ABC/FMR à taux de service différencié

Augmente ou réduit chaque stock selon son rôle, pour baisser le BFR sans dégrader le service

Outil de suivi actualisable

Mesure l'écoulement local et régional de chaque référence pour prioriser les agences à basculer

Résultats

BFR divisé par deux visé sur les marques de fabricants, de 9,6 à 4,8 M$ hors stock mort, avec des stocks renforcés sur certaines références pour le taux de service.

Des arbitrages stratégiques éclairés par une vision chiffrée des points de blocage : capacité de chaque site, traitement du stock mort et des surplus, séquencement des enseignes et des futures régions.

Un déploiement progressif par vagues d'agences, assorti d'un gain d'ETP logistiques, d'un chiffrage CAPEX, OPEX et one shot et d'un outil d'écoulement remis aux équipes.

Le volume à centraliser dépendait moins des ventes que de la qualité de la donnée article : MOQ erronées, délais fournisseurs, tailles et conditionnements manquants. Fiabiliser ces paramètres en croisant plusieurs méthodes d'estimation, puis en atelier sur les références à plus fort enjeu, a rendu la décision actionnable.

Centraliser des enseignes issues d'acquisitions, c'est d'abord harmoniser leurs règles : référentiel article, paramètres d'approvisionnement, taux de service. En objectivant ces écarts et les points de blocage, le client a pu arbitrer en connaissance de cause et dispose d'un modèle réutilisable pour la suite de son déploiement.

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 Detroit
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