



Accélérateur de transformation



# SECTEUR GRANDE CONSOMMATION

[contact@citwell.com](mailto:contact@citwell.com)

# SOMMAIRE

LES DÉFIS DU SECTEUR .....	3
VOS PROBLÉMATIQUES ET NOS SOLUTIONS.....	4
LES EXPERTISES CONCERNÉES .....	5
NOS RÉFÉRENCES .....	6

## LES DÉFIS DU SECTEUR

### Un marché mondial en pleine mutation

- La **crise économique**, la **baisse du pouvoir d'achat** et la **mondialisation** impactent de plein fouet le marché européen devenu atone.
- Les **gros acteurs du e-commerce** (Amazon) **deviennent incontournables** et les parts de marché augmentent pour les autres acteurs (Cdiscount, Fnac, Ventes Privées, Auchan...)
- Les **marchés émergents** (Brésil, Chine, Inde) **offrent des opportunités** tout en créant une complexité multi-régionale.

### Un changement des habitudes de consommation

- Le **client n'est plus fidèle à une enseigne ou à un seul moyen de consommation** ; le e-commerce, le drive, les ventes privées, la distribution C2C... mettent en danger la distribution classique/traditionnelle et permettent aux clients de tirer profit des avantages des différents canaux de distribution.
- Maîtres de leur consommation, **les clients accordent de plus en plus d'importance aux facteurs éthiques, environnementaux et écologiques** mais aussi à la provenance, à la traçabilité et à l'accessibilité des produits.

### Une baisse de la rentabilité liée à...

- Un **nombre de concurrents qui augmente** et une **guerre des prix** entre les différentes enseignes qui s'accroît.
- Un **transport de plus en plus coûteux** dû à des facteurs tels que les **nouvelles taxes environnementales** et la **hausse du prix de l'essence**.
- Le **développement des filières de recyclage** qui tend à se développer.
- Une **hausse des coûts de production** qui dépendent des pressions salariales et de la fluctuation des coûts de matières premières.
- Une **pression des pouvoirs publics** pour réparer et diminuer l'obsolescence et une maîtrise des stocks et du BFR en adéquation avec une exigence accrue en termes de réactivité.

# VOS PROBLÉMATIQUES ET NOS SOLUTIONS

## Complexité de la demande

**La variabilité de la demande et l'exigence croissante des clients en matière de nouveaux services ainsi que le marché parfois très promotionnel & météo-sensible complexifient la demande.**

Le S&OP permettra de :

- Cadrer et **mieux maîtriser la complexité de la demande** en incluant les différents secteurs de l'entreprise (Achat, Supply Chain, Marketing, Vente...)
- **Adapter une politique de services performante** en cohérence avec les attentes des clients et adaptée aux différents canaux de vente, et qui permet d'optimiser l'EBITDA des familles de produits.

## Optimisation des flux logistiques et du BFR

**La synchronisation sur l'ensemble de la chaîne même en cycle court entraîne le besoin d'optimiser les flux logistiques et le BFR.**

- Homogénéiser les pratiques de planification et faciliter la visibilité entre donneurs d'ordre via le **Demand Driven MRP**.
- Améliorer l'efficacité dans les entrepôts (service, productivité, mécanisation) par l'offre **E-commerce et logistique** et la **mise en place d'un WMS**.

## Développement à l'international et multicanal

- Optimiser les stocks, les transports et la qualité de service grâce au **Schéma directeur Supply Chain**.
- Piloter et optimiser les transports amont, interco et aval via **l'offre Transport**, et la mise en œuvre d'un **TMS** (Transport Management System).
- Déterminer les produits et niveaux de stocks qu'il serait judicieux d'avoir sur un emplacement donné et le bon niveau de stock et ainsi limiter les pertes avec **l'optimisation des stocks**.

## Efficienne de la production

Le besoin d'optimisation des capacités de production par rapport à la demande et de la planification dans des cycles opérationnels très courts rend impératif l'efficienne de la production.

- Permettre de maximiser la production grâce à l'offre **Performance des opérations**.

## Satisfaction du consommateur et rentabilité de la gamme

La diversification de l'offre et de la visibilité de ses lancements sont des paramètres à prendre en compte pour satisfaire pleinement le client.

- Travailler sur l'**optimisation de la gamme** permettra de la rentabiliser efficacement grâce notamment aux outils d'analyses des coûts complets.
- Prendre en compte les attentes du consommateur, prendre les décisions sur les différentes familles de produits et définir les plans d'actions nécessaires pour y répondre via le processus **S&OP** et la mise en place d'un **APS** (Advanced Planning System) et DRP.

## Agilité organisationnelle

S'ouvrir aux évolutions du marché, prendre en compte les spécificités locales et culturelles et contrer le poids des distributeurs est possible grâce à une démarche flexible et personnalisée.

- L'offre **Conduite du changement** va permettre d'accompagner l'entreprise devant les multitudes de changements organisationnels qui vont s'opérer à tous les niveaux dans les années à venir.

# LES EXPERTISES CONCERNÉES

- **S&OP**
- **Performance des opérations**
- **E-logistique**
- **Industrie 4.0**

## NOS RÉFÉRENCES

L'ORÉAL<sup>®</sup>  
PARIS

SHISEIDO





Accélérateur de transformation

Cabinet de conseil en management, créé en 2004, spécialiste de la Supply Chain, des Opérations, du Service Clients et de la Conduite du Changement, CITWELL accélère la transformation des entreprises et accompagne le changement au niveau organisation, processus et systèmes d'information.