

► Notre offre « Métiers de la Distribution »

Fiabilisation de la marge

Face à la pression concurrentielle actuelle, la maîtrise de la rentabilité de vos modèles de distribution est au cœur de votre pilotage et de votre stratégie.

> Nous vous aidons à :

- diagnostiquer et refondre les modèles de gestion (règles de réallocation et coût de revient, structure analytique, ...);
- sécuriser le pilotage de la marge : analyse et fiabilisation des composantes de la marge (prix d'achats et de cession, valorisation des stocks, frais sur achats, ...), réconciliation des marges comptables et de gestion, harmonisation des méthodes de calcul;
- améliorer le pilotage des produits de coopération commerciale avec vos fournisseurs et fiabiliser le suivi : remises conditionnelles et inconditionnelles, ristournes, RFA,...

Reporting et pilotage de la performance

Dans un contexte de développement de nouveaux canaux de distribution, vous avez besoin de visibilité sur vos marchés et vos métiers et de mieux piloter vos coûts et objectifs.

> Nous vous apportons notre expertise pour :

- concevoir et déployer des tableaux de bord spécifiques par activité (format d'enseigne, canal de distribution, métier, ...);
- fiabiliser vos indicateurs financiers clés, optimiser vos ratios (casse, démarque, stock, ...) par des plans d'actions correctives;
- sécuriser votre développement : simulation de business plans, anticipation des besoins en financement, identification des synergies;
- exploiter vos données de masse (lignes de caisse, fichiers clients, référentiels fournisseurs et articles, ...) et élaborer des modèles d'analyse pertinents;
- optimiser votre processus budgétaire et instaurer des rolling forecasts;
- réduire vos délais de clôture et accélérer la prise de décision.

Gestion de trésorerie et BFR

Le financement de votre développement et la gestion de votre cash sont les clés de votre stratégie. Dans un contexte de resserrement des crédits, vous recherchez des solutions de financement alternatives.

> Nous vous assistons pour :

- concevoir et mettre en place des outils de suivi de l'endettement et de prévisions de trésorerie;
- mettre en œuvre une stratégie de financement fournisseurs (Supply Chain Finance / Reverse Factoring);
- évaluer et sécuriser les processus de paiement, de facturation et de rapprochement bancaire;
- optimiser vos processus de trésorerie dans le cadre de votre transformation : déploiement d'outil TMS, mise en place de cash pool,...

Conseil en Stratégie • Organisation • Management

11 bis, rue Portalis – 75008 Paris – Tél. +33 (0)1 42 94 08 90

Avenue Louise, 32 – 1050 Bruxelles – Tél. +32 2 503 6200

Paris – Bruxelles – Luxembourg – Genève

E-mail : contact@akeance.com

REPORTING DE MARGE

- Pour un groupe majeur de distribution alimentaire (CA de 28 Mds€), refonte et fiabilisation du pilotage de la marge.

SECURISATION DU REPORTING

- Pour les filiales d'un groupement indépendant de distribution (CA de 35 Mds€), diagnostic du reporting de gestion, fiabilisation et réduction des délais de clôture mensuelle.

OBJECTIFS ET PERFORMANCE

- Pour un groupe de grande distribution coté, diagnostic et refonte du processus budgétaire de la dette et du résultat financier.

REPORTING DE TRESORERIE

- Pour un groupe de distribution majeur, définition et mise en œuvre d'un reporting de Trésorerie, puis accompagnement à l'identification des leviers d'optimisation de la dette.

SERVICES FINANCIERS

- Pour un groupe majeur de la grande distribution, pilotage de la mise en œuvre d'un projet européen de reverse factoring.

Approvisionnements et logistique

La logistique est désormais au cœur de votre stratégie. Vous souhaitez sécuriser votre chaîne d'approvisionnements, pressentez des économies possibles ou manquez de visibilité sur l'organisation de vos flux.

- > Nous vous apportons notre expertise pour :**
- piloter vos coûts logistiques (costing, gestion des litiges, optimisation des achats de transport, dimensionnement d'effectif et de flotte, ...);
 - optimiser vos modèles d'approvisionnements et votre stratégie de sourcing (rapports coût / flexibilité, grand import / production locale, ...);
 - maîtriser vos niveaux de stocks et mettre en place des applications dédiées (réassort et allocations, déploiement d'un WMS, ...);
 - optimiser le contrôle facture et la gestion des encours fournisseurs.

Diversification et projets transverses

Votre stratégie vous a conduit à développer des activités complémentaires à votre cœur de métier sur lesquelles vous souhaitez vous assurer du niveau de contrôle. Vous souhaitez lancer un projet de modernisation / refonte de votre SI.

- > Nous vous assistons pour :**
- piloter vos autres métiers (services financiers aux consommateurs, lignes de production, gestion du parc immobilier, ...) en vous offrant notre expertise multisectorielle;
 - diagnostiquer et refondre les processus opérationnels et financiers : conception et déploiement de procédures d'audit interne, projets de réorganisation;
 - mettre en œuvre vos projets SI : sélection et mise en œuvre d'outils (ERP, outils métiers spécifiques, ...), pilotage de projets (schémas directeurs, cahier des charges, direction déléguée de projet, ...).

AKEANCE CONSULTING EN BREF

Akeance Consulting est un cabinet de conseil en stratégie opérationnelle, basé à Paris et à Bruxelles. Notre spécificité réside dans l'expertise de nos équipes disposant de plusieurs années d'expérience au sein de directions financières et opérationnelles. En conséquence, nous intervenons auprès des grands groupes et des PME pour mettre en œuvre des solutions simples, concrètes et en adéquation avec les contraintes « métiers ».

CONTACTS



Frank Privat
Associé Akeance France
frank.privat@akeance.com
+33 (0)6 62 07 20 80



Benjamin Réaux
Directeur Akeance Belgique
benjamin.reaux@akeance.com
+32 471 826 982

Conseil en Stratégie • Organisation • Management

11 bis, rue Portalis – 75008 Paris – Tél. +33 (0)1 42 94 08 90

Avenue Louise, 32 – 1050 Bruxelles – Tél. +32 2 503 6200

Paris – Bruxelles – Luxembourg – Genève

E-mail : contact@akeance.com

OPTIMISATION DES STOCKS

- Pour un leader français de la vente sur internet (CA de 1,3 Mds€), pilotage d'un projet de fiabilisation des mouvements de stocks.

REPORTING ET FORECASTS

- Pour un groupe de distribution (CA > 1 Mds€), réalisation d'un business plan à 5 ans afin de simuler le plan de développement et de présenter au top management les leviers de création de valeur.

BAUX COMMERCIAUX

- Pour la direction immobilière d'un groupe de distribution louant 2600 magasins et gérant 150 propriétés, définition des processus cibles et mise en place d'un outil de gestion des baux commerciaux et de la facturation associée.

REPORTING ET OUTILS

- Pour un groupement indépendant de distribution (CA de 35 Mds€), élaboration d'un schéma directeur du pilotage et des outils associés.