

Groupe International de prêt à porter de luxe étranger

Diagnostic et Plan de Développement Commercial – Wholesale France

Après plusieurs années de gestion opportuniste de son réseau de distribution Wholesale en France, ce groupe a souhaité structurer cette activité en l'alignant sur sa stratégie Corporate.

Pour ce faire, une directrice du Wholesale région France a été recruté afin d'aligner le réseau de distribution et manager l'équipe commerciale existante composée de 3 personnes.

Dans le cadre de sa prise de fonction, la directrice Wholesale France a souhaité s'appuyer sur un consultant afin de l'assister dans l'élaboration du diagnostic de son réseau de distribution et du plan de développement à deux ans, ainsi que dans la structuration de sa nouvelle équipe.

Notre offre de consulting – Diagnostic de Plan de Développement Commercial – s'adresse à tous les acteurs du luxe disposant d'un réseau de distribution sélectif.

Démarche proposée :

Afin de répondre au mieux au besoin de ce client, le cabinet Infhotep a conçu une démarche de travail conjointe permettant de lui offrir de la visibilité et des résultats tout au long de son déroulement.

La démarche proposée se compose en quatre étapes :

- Formalisation de la problématique suivant une matrice d'analyse pédagogique,
- Analyse quantitative et qualitative du réseau de distribution et identification des potentiels,
- Elaboration de recommandations opérationnelles et d'un plan d'actions,
- Etablissement des outils et points d'évaluation du bon déroulement du plan de développement.

Dépassée l'identification des leviers d'optimisation, la matrice d'analyse permet d'explicitier la démarche de travail ainsi que le plan de développement dans un but pédagogique et d'appropriation pour les équipes opérationnelles.

L'analyse qualitative et quantitative du réseau de distribution s'appuie sur des visites des différents points de vente répartis sur le territoire par le directeur du Wholesale et des échanges approfondis avec le consultant.

L'élaboration et la formalisation du plan de développement est, pour être réussi, la conséquence d'échanges, de réflexions et d'un travail en commun entre le consultant et le Directeur Wholesale.

De même afin d'assurer le bon déroulement de ce plan de développement, la mise à disposition d'outils d'évaluation et la planification de points d'avancement dans le temps sont cruciaux.

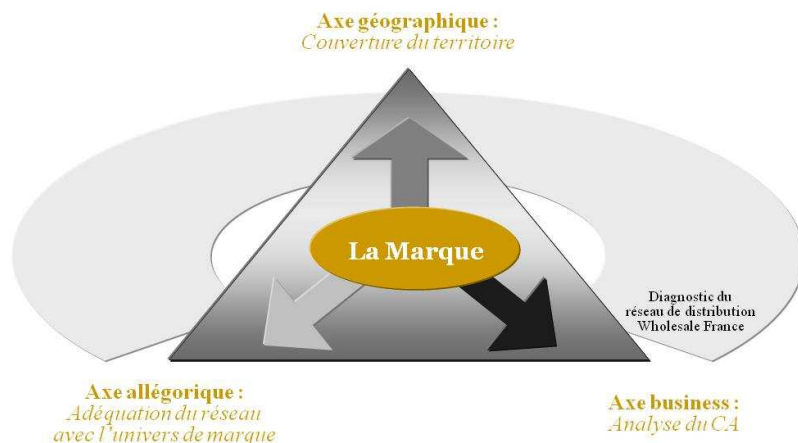
La société, fer de lance d'un groupe de prêt-à-porter étranger est un acteur majeur de l'univers du luxe mondial.

Disposant de collections féminines, masculines et d'accessoires, cet acteur réalise plusieurs millions d'euro de CA avec son réseau Wholesale sur la France.

Ce groupe est coté en bourse.

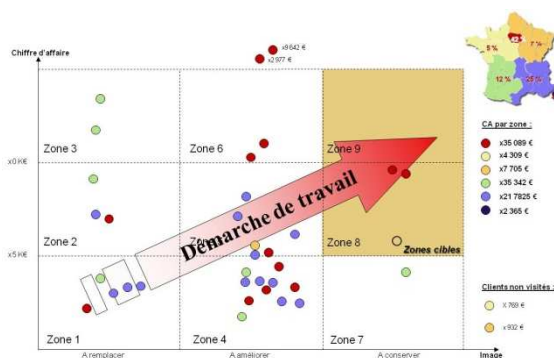
Solution mise en oeuvre :

La première étape de la démarche, au-delà de la compréhension du Produit et de la Marque est de formaliser le réseau de distribution existant suivant la matrice ABG :



De cette formalisation, associée à la stratégie de la société d'étendre son réseau de distribution tout en valorisant la marque, la démarche de travail apparaît naturellement (cf. ci-contre).

Une fois réalisé, l'ampleur du travail se dessine et le rythme est déterminé pour s'aligner avec les objectifs de chiffre d'affaire assignés par le groupe.



Parallèlement, des recommandations opérationnelles sont élaborées visant à faire de la démarche commerciale une véritable démarche d'accompagnement à la revente afin d'apporter un avantage concurrentiel dans le déroulement du plan de développement.

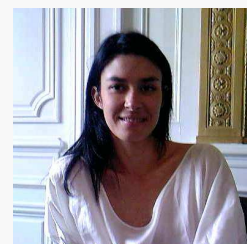
Des outils de suivi et d'aide à la revente sont implémentés ainsi qu'une réorganisation de l'équipe commerciale.

Des rendez-vous trimestriels formels sont programmés, leur objectif est d'évaluer le travail accompli et d'identifier le reste à faire.

Présentation du cabinet Infhotep :

Créé en 2003, par une équipe de consultants et de directeurs de projets de 10 à 25 ans d'expérience, le cabinet Infhotep est totalement indépendant et a pour vocation de rendre opérationnelles les ambitions des cadres dirigeants d'entreprises tant privées que publiques.

Cabinet de conseil en architecture et organisation des systèmes, le cabinet Infhotep structuré en *partnership* est centre de formation agréé.



**Directrice
Wholesale France**

« Le côté très pragmatique et opérationnel du consultant intervenant m'a permis de rapidement sa démarche de travail et donc de structurer mes ambitions.

Il m'a été d'une grande aide dans la communication aussi bien vers mes supérieurs que vers mes équipes.

Nous faisons le point très régulièrement, sa compréhension de notre métier, la diversité de ses expériences et son recul font de lui un soutien précieux. »