

Retour d'expériences sur le rachat et l'intégration d'un réseau



Exemple FEU VERT (1/2)

Oser évoluer

Expertise dans le rapprochement de deux réseaux de points de vente

- Analyse comparative des stratégies, notoriété, offres, marchés, canaux, structures, capitaux, indicateurs financiers, ressources...
- Stratégie d'évolution et de gestion de la performance, développement/cohérence numérique (complémentarité/concurrence), changement de culture, notoriété des marques, valeur des fonds de commerce,
- Plan de sécurisation pour les franchisés : communication, accompagnement, réassurance, conduite du changement,

Expertise dans la gestion de réseau de succursales (nouveau périmètre)

- Modèle d'organisation avec gestion dédiée, compétences dédiées, performance attendue (ROI, Ebitda), organigramme orienté succursales, recrutements, formation,
- Modalités de pilotage par marques, par entités juridiques, par point de vente, ...

Structurer

Evolution de la plateforme logistique au service du réseau

- Définition et mise en place des nouveaux flux (stratégie omni-canal), nouveaux processus, nouvelle organisation, évolution des assortiments, nouvelle plateforme,

Nouvelle stratégie de communication

- Nouveaux canaux : web, place de marché, mobilité, objets connectés,
- Renforcement des équipes et des missions : digitalisation, nouveaux métiers (e merchandiser, ...)

Evolution du SI et de son schéma directeur

- Gestion commerciale
- Gestion administrative et comptable, des achats non stratégiques
- Gestion des apros et des commandes
- Gestion des services
- Digitalisation de l'entreprise

Retour d'expériences sur le rachat et l'intégration d'un réseau



Exemple FEU VERT (2/2)

Performer

Optimisation des achats et des ventes

- Optimisation de la relation fournisseurs : conditions, participation, supply chain,
- Redéfinition de la politique marketing : offre, segments produits, marques, cible clients, promotion en points de vente, communication nationale et locale,
- Réorganisation du service : pôle de compétences (offres, clients, marques, services, canal de vente)

Renforcement de la performance des équipes siège

- Recrutement de nouvelles compétences (juridique, RH, contrôle de gestion, comptabilité, exploitation, achats/marketing, communication, digital, ...)
- Evolution des organisations : nouveaux services, nouvelles fonctions, nouvelles responsabilités, conduite du changement,
- Mise en place d'indicateurs clés de performance
- Maîtrise des coûts et délais de reporting

Résultats et leviers de croissance

- Acquisition réussie des centres auto Casino en 1998 et ceux de Carrefour en 2002 (108 centres)
- 454 centres-auto en Europe dont 330 en France dont 157 établissements succursalistes et emploie 2500 salariés, et un réseau de 176 franchises qui emploient en moyenne 10 salariés. Soit près de 4300 salariés au total en France
- Développement numérique continue en France et à l'international
- Diversification des offres, d'activités métiers et de prestations de services
- Un nouveau challenge sur la digitalisation de l'entreprise avec le eCommerce et la stratégie Omni-Canal
- Amélioration de la productivité administrative (+30%) et réductions des coûts (-20%)
- Maximisation de l'Ebitda (+100%), réduction du BFR (-80%)
- Leader du marché centre auto