

Assainissement d'un stock & reprise du pilotage (Retail – FR)

Problématique majeure

Stock explosé (+28 % en 2 ans), ruptures paradoxales, rotation lente, inventaires catastrophiques.
La direction voulait retrouver du cash et de la vérité terrain.

Phasing M1 → M6

M1 – Diagnostic

- Analyse données + segmentation ABC.
- Identification des 4 causes structurelles :
 1. seuils min obsolètes,
 2. absence de cycle count,
 3. mauvais paramétrage ERP,
 4. aucune visibilité de la rotation.

M2 – Plan d'actions

- 30/60/90 jours avec quick wins :
 - purge assistée,
 - recalage paramètres,
 - inventaires tournants.

M3 – Sécurisation

- SOP 1 page pour inventaires journaliers.
- Management visuel stock : couverture / rotation.

M4 – Pré-Hoshin

- Test sous contraintes : 5 semaines.
- Gel temporaire des achats sur 2 familles.

M5 – Post-Hoshin

- Prévisions simplifiées + clean data.
- Boucle correction mensuelle.

M6 – Visite 6 mois

- Stabilité confirmée.

Problématiques intermédiaires

1. Données sales

- Refonte de la base articles (nomen., familles, fournisseurs).
- Taux de correspondance : +41 % → 96 %.

2. Ruptures paradoxales

- Recalage des minimums + simplification des seuils.
- Gain service : +8 points.

3. Volatilité saisonnière

- Mise en place d'un "prévisionnel simple" (3 paramètres).
- Réduction des surstocks saisonniers -21 %.

Résultats

- -18 % de stock en 100 jours (≈ 240 k€)
- Service client +8 pts
- Rotation +22 %
- Inventaires fiables à 96 %

Conclusion

Le pilotage du stock est redevenu lisible, mesurable et surtout **actionnable**.
Moins de cash immobilisé, moins de stress, plus de fluidité : l'entreprise respire.