

Organisation et Systèmes d'Information

Naissance de Barthel & Schunck Consulting, un cabinet à contre-courant

Valérie Schunck, Thierry Lemberet et Yves Lebas ont fondé il y a quelques semaines Barthel & Schunck Consulting, un cabinet de conseil en organisation et systèmes d'information spécialisé dans le secteur de la distribution.

Experts dans l'amélioration des performances des organisations et l'efficacité des projets de transformation, ils ont mis au point une démarche originale et empirique, et un certain nombre d'outils basés sur la mise en commun de l'expérience des collaborateurs en cabinet ou dans des fonctions opérationnelles chez les distributeurs. Ceci leur permet de mener à bien leurs missions dans un laps de temps réduit et en collaboration avec l'ensemble des salariés de leurs clients.

Thierry Lemberet, associé-gérant de Barthel & Schunck Consulting, explique les raisons de cette création : « Avec Valérie et Yves, nous avons tous l'expérience des grands cabinets. Nous connaissons leur savoir-faire et leur expertise mais, de part leur taille et leur organisation, ils n'apportent pas toujours la bonne réponse. Certains clients souhaitent avoir une alternative et travailler avec des petits cabinets ayant une hiérarchie courte, des interlocuteurs, très expérimentés, souples et capables d'agir vite. »

Sommaire

Positionnement, philosophie, méthodologie et outils.....	p 2
L'équipe.....	p 4
Les champs d'intervention	p 6
Références clients	p 7

POSITIONNEMENT

Spécialisé dans la distribution (grande distribution et distribution spécialisée), le Cabinet Barthel & Schunck Consulting intervient auprès de ses clients sur tous les leviers contribuant à optimiser leurs stocks et/ou leurs ventes. Il accompagne les enseignes dans leur projet de transformation en travaillant à la fois sur les processus, l'organisation et les systèmes d'information métiers.

Barthel & Schunck Consulting travaille sur l'approche multicanale (magasins, e-commerce...), l'optimisation des processus de budget Achats, la construction de l'offre, les problématiques de prix, les promotions, le référencement des produits, mais aussi sur l'amélioration de la chaîne d'approvisionnement, l'implantation des magasins, le réassort des points de vente et la fin de vie des produits (soldes, démarques...).

« Nos expériences respectives au sein des enseignes majeures de la distribution (Auchan, Carrefour, Casino, Habitat, PBM (Groupe PPR), Phox, France Loisirs, Lancel, Celio, Stime/ Véti, Caroll, La Halle aux Chaussures, Brice, TCF, Comptoir des Cotonniers...) nous apportent une très bonne connaissance des enjeux, des contraintes et des méthodes de travail du monde de la distribution, ainsi que de ses problématiques liées aux systèmes d'information, explique Thierry Lembert. Nous accompagnons nos clients dans leur projet de transformation en travaillant simultanément sur plusieurs axes, mais nous n'intervenons ni sur les aspects financiers ou comptables, ni, a priori, sur la logistique physique (transport, entrepôt...). »

PHILOSOPHIE ET METHODOLOGIE

Pour mener à bien ses missions, le cabinet Barthel & Schunck Consulting se base sur des démarches atypiques pour appréhender les missions qui lui sont confiées. Cela permet à ses consultants de réaliser des interventions rapides et à fort retour sur investissement.

Les membres du cabinet établissent des hypothèses de travail, n'hésitent pas à avoir des partis pris, acceptent les aléas et identifient des quick-wins pour favoriser et accélérer le processus de transformation et d'innovation. *« Nos hypothèses de travail sont basées sur nos expériences. Nous rencontrons souvent les mêmes problématiques »*, précise Thierry Lembert.

Cela leur permet de développer et partager très rapidement une vision avant l'action, de définir une cible et une trajectoire ambitieuse mais réaliste, et de ne surtout jamais bloquer l'action. Pour cela, ils ont mis au point deux démarches innovantes : **Accel** et **AI'Strat**.



Accel est une approche tout à fait originale des problématiques, à l'opposé des cabinets classiques qui, dans un premier temps, passent tout en revue. L'approche classique demande beaucoup de temps et retarde la mise en route du changement.

« Il s'agit d'une approche stratégique qui nous permet de décliner les missions à partir de points clés et de problématiques que nous rencontrons très souvent. Nous travaillons ainsi immédiatement sur les niveaux à fort effet de levier, puis, au fur et à mesure de l'avancement, on affine et on valide, à l'image d'un gros débroussaillage qui nous permet ensuite d'affiner les tailles. Cela nous permet de démarrer très vite, d'ajuster en permanence l'approche et de ne jamais nous arrêter. On ne déroule pas toute la pelote, mais on tire quelques fils clés que l'on travaille avant de passer à un autre ensemble de fils, étape par étape ». Cela permet de réduire la durée et le coût des projets de manière conséquente et de les sécuriser sans les bloquer.

Grâce à cette approche empirique, un consultant du cabinet a aidé en 2008, une enseigne de la Grande distribution à étudier, en quelques semaines, la faisabilité fonctionnelle et technique du basculement de ses supermarchés sous l'enseigne plus connue de ses hypermarchés (stratégie de convergence des formats).



« Nous faisons souvent le même constat au sein des entreprises connaissant une évolution rapide. Elles rencontrent de réelles difficultés à construire et faire partager une vision commune à l'ensemble des managers », précise Thierry Lembrete.

La volonté du cabinet Barthel & Schunck Consulting est justement de favoriser la collaboration et la créativité des équipes pour qu'elles s'approprient et pérennisent le changement qui s'opère. Al'Strat (Alignement Stratégique) est une démarche destinée à faciliter la communication et la cohésion entre les collaborateurs et à tous les impliquer. Avec cet outil, ils alignent ensemble les intérêts de chaque service.

« En décroissant et en communiquant, on additionne les bonnes idées et les bonnes volontés et on convainc sans imposer. Ça paraît logique et simple, mais ce n'est pas souvent ce qui prévaut. » Il s'agit également de faire converger les objectifs et plans d'actions des différents acteurs ou services et d'anticiper les points de rupture managériale comme un départ non souhaité ou une forte démotivation.

En associant les collaborateurs, tout le monde y trouve des avantages. L'entreprise favorise l'initiative des managers et maintient l'organisation en mouvement. Quant au manager qui contribue à la réussite de la stratégie de l'entreprise, il peut développer ses compétences (management, expertise...), enrichir son expérience et répondre à ses objectifs professionnels.

Un consultant du cabinet a récemment accompagné le Comité de direction d'une enseigne de distribution d'accessoires en forte croissance à partager une vision stratégique et à construire en commun des axes d'amélioration de ses processus clés (construction de l'offre, achats...) et de son organisation.

L'EQUIPE DE BARTHEL & SCHUNCK CONSULTING

Le cabinet Barthel & Schunck Consulting a été fondé par Valérie Schunck, Thierry Lemberet et Yves Lebas. Tous connaissent très bien le monde de la distribution, ses enjeux, son organisation, ses processus de décision...mais également l'informatique métier. Ils sont pragmatiques et opérationnels. Aujourd'hui, le cabinet regroupe 50% de collaborateurs issus des métiers de la distribution et 50% de collaborateurs issus du conseil.

Thierry Lemberet, associé-gérant



Après un diplôme de Magistère de Gestion et un DEA de Diagnostic d'Entreprise à Paris-Dauphine, Thierry Lemberet (41 ans) est nommé adjoint du gérant de BATAVIA, une start-up de 8 personnes. En 1995, il devient contrôleur de gestion chez VIA GTI (Groupe Paribas) avant d'être nommé consultant senior chez PM Conseil (1998). Deux ans plus tard il rejoint ADD ON MANAGEMENT au poste de Senior Manager puis de Directeur Associé en 2003. En 2004, il devient Directeur Consulting Europe de VcsTimeless, puis est nommé Associé chez Logica Management Consulting où il est en charge des activités Retail, CPG & Luxe.

Au sein du cabinet, il est en charge des activités de conseil et d'accompagnement auprès des acteurs du Retail.

Thierry Lemberet est membre du Club des Pilotes de Processus (C2P), association dont l'objet est de promouvoir le pilotage de l'entreprise par les processus comme source de performance. www.pilotesdeprocessus.org

Valérie Schunck, associée

Valérie Schunck, 39 ans, est diplômée de l'IDRAC.

Spécialisée dans le secteur de la Distribution, elle a notamment été Chef de rayon Bazar chez AUCHAN de 1991 à 1994, avant de rejoindre HABITAT (1994-2002) où elle a exercé les missions de chef de secteur puis de responsable de magasin. En 2002, elle devient Ingénieur commercial grand compte chez SAMAS (1^{er} fabricant français de mobilier de bureau).



Valérie Schunck apporte ses connaissances et son savoir faire concernant l'optimisation de leurs points de ventes (mise en place, merchandising, réassort, opérations commerciales...) ainsi que dans la gestion de leur force de vente.

Yves Lebas, associé



Yves Lebas, 66 ans, est ingénieur électronicien. Spécialisé dans le management, l'organisation et la gouvernance des systèmes d'information, il a été responsable de projets industriels et de systèmes d'informations au sein de la société BULL puis responsable du partenariat avec des grandes SSII. En 1997, il est nommé directeur de la société ALTIOR (groupe ALTRAN) et prend la présidence de la société REALIX, filiale de la société ALTIOR. Il devient PDG de la société ALTIOR en 2003.

Au sein du cabinet, Yves Lebas a pour mission d'accompagner les clients dans leur projet de transformation (organisation, management...) et dans l'évolution de leur système d'information (gouvernance...).

Sébastien Achte (37 ans), directeur en charge du Pôle Assistance au Pilotage

Après un DUT Informatique et Gestion et un diplôme de spécialisation aux métiers de la Distribution (Lille), Sébastien Achte est nommé chef de rayon dans le groupe Auchan (1995-1999).

Il devient ensuite consultant au sein de JDA Software Europe du Sud avant d'être nommé consultant expert décisionnel chez VC Stimeless France (2003-2007). Jusqu'en février dernier, il occupait le poste de consultant indépendant au sein d'ACSA Consulting.



Au cours de ces différentes expériences, Sébastien Achte a effectué de nombreuses missions de conception et de mise en œuvre de solutions d'aide au pilotage pour des enseignes majeures de la distribution comme Auchan, Carrefour, Casino, André, Naf-Naf, Sport 2000 et Lancel.

Conseil amont

- Optimisation de processus et d'organisation
- Diagnostic flash
- Etude d'opportunité & Business case
- Etude de faisabilité
- Cadrage stratégique Métier/ SI
- Convergence des pratiques et des outils
- Optimisation de la Gouvernance
- Définition et mise en œuvre d'indicateur de pilotage
- Optimisation de la démarche d'innovation

Accompagnement & conduite du changement

- Coaching de comité de direction
- Coaching des directions métier
- Assistance à la maîtrise d'ouvrage
- Accompagnement au changement des métiers
- Alignement des SI sur la stratégie métier
- Coaching des DSI
- Accompagnement au changement des DSI
- Aide au choix de solutions
- Accompagnement au changement des DSI

Pilotage & optimisation des projets de transformation

- Cadrage de projet
- Optimisation de projets de transformation métier/ SI
- Pilotage projet métier/ SI

Offre GD et Stratégie d'enseigne

- Optimisation du processus de construction de l'offre
- Gamme et poids des MDD
- Gamme et poids des services
- « Vitesse de l'assortiment »
- Convergence des assortiments dans un contexte multicanal

Articles/Prix/Promotions

- Préréférencement & référencement
- Cycle de vie du produit
- Pricing & lisibilité prix
- Optimisation de la démarque
- Gestion des promotions

Achats/Négociation

- Multi-sourcing
- Optimisation des engagements
- Application des conditions
- Impacts LME & collaboration

Supply Chain

- Réassort magasins automatique et manuel
- Gestion des stocks, démarque, réservations, identification des points de rupture dans la chaîne
- Flux poussés
- Approvisionnement multi filières: direct, cross-dock, import...
- Impacts LME (BFR) & collaboration

Canaux de distribution

- Distribution multicanale
- E-commerce
- Optimisation de la gestion magasin
- Segmentation client
- Commissionnement vendeur
- Vente assistée

REFERENCES CLIENTS

- Auchan
- Véli/Stime (Groupe les Mousquetaires)
- Doudou et Compagnie
- Cegid
- Logica Management Consulting

Contacts Presse

*Autour des Médias, Céline Camon
06 11 53 13 82
celine.camon(at)autourdesmedias.com*

*Barthel & Schunck Consulting, Thierry Lember
06 63 06 43 11
thierry.lember(at)bsconsult.fr*