

Kéa Partners
for transformation

“ **LE JOUR D'APRÈS**
ALIMENTATION

AVRIL 2020



LA CRISE COVID-19 OCCUPE LE DEVANT DE LA SCÈNE ET NOUS DEVONS Y CONSACRER TOUTE NOTRE FORCE ET TOUTE NOTRE ÉNERGIE

UNE CRISE D'ABORD SANITAIRE

Un virus qui bloque 2,7 milliards de personnes confinées à la maison. Cette crise révèle la vulnérabilité d'un monde occidental arrivé à son apogée de complexité technologique mais instable : crise biologie, terrorisme, mouvements religieux et politique radicaux, migrations....

... QUI SE TRADUIT EN CRISE ÉCONOMIQUE ET BIENTÔT FINANCIÈRE ...

Cette crise est évidemment une crise de la globalisation des échanges qui, par ailleurs, a fait la richesse économique de l'Europe. La fermeture des usines, l'accélération du commerce à distance déjà en boom, vont profondément impacter le commerce et les modes de consommation. Plus que jamais les entreprises deviennent des acteurs sociaux responsables.

... AVANT D'INTERROGER NOS RAISONS D'ÊTRE

La composante écologique / responsabilité sociale du dirigeant et de l'entreprise devient déterminante. Le digital et la Data au service de l'intérêt général sera un des tournants de cette crise. Les manières de se penser individuellement, collectivement, de consommer vont muter de manière accélérée : consommation 'safe', digitalisation, responsabilité des entreprises, résilience, vont devenir des enjeux majeurs. Le « care » et l'intérêt général vont devenir un comportement majeur à prendre en considération au-delà des seuls soignants et décideurs politiques.

L'ENJEU DE GÉRER CETTE CRISE ET DE SE PRÉPARER AU NOUVEAU PARADIGME DE DEMAIN

VOS BESOINS :



Gérer l'urgence sanitaire et financière

Sécurité des employés, fermeture des usines, problématiques d'appro et de trésorerie, ...



Rebondir et sauver l'année 2020

Accélérer les décisions, Trouver le bon équilibre entre sauver le P&L 2020 et conserver des capacités d'investir pour l'avenir, trouver de nouvelles marges de manœuvre, ...



Accélérer en se focalisation sur les nouveaux drivers

Anticiper les impacts majeurs et comprendre les nouveaux enjeux et « nouvelles règles du jeu mondiales », ajuster l'operating model (e-commerce, du BtoB au BtoBtoC ou BtoC...), remettre en route les usines et trouver de nouvelles voies de productivité



Réinventer le modèle business et l'entreprise

Réinventer sa relation client pour s'adapter en permanence aux nouveaux comportements, pérenniser les « bons côtés » des modes de travail « C-19 », réinventer sa logistique, repenser sa gouvernance et l'équilibre contrôle et autonomie

POURQUOI KEA ?

Après 20 ans de **TRANSFORMATION RESPONSABLE**, Kea est devenu le 1er cabinet européen de conseil en stratégie à devenir **ENTREPRISE À MISSION**, au sens de la loi Pacte

En 2001, nous avons fondé Kea & Partners avec l'ambition d'œuvrer aux transformations au **service d'un capitalisme à visage humain**.

Aujourd'hui, nous réaffirmons notre positionnement d'acteur de conseil engagé autour de la **transformation responsable**

Notre raison d'être :

« **Entreprendre les transformations pour une économie souhaitable** »



Kea se positionne à vos côtés comme **PARTENAIRE DE PILOTAGE DE LA CRISE ET DE RÉINVENTION** dans un monde post-crise

Nous vous aidons à **gérer les impacts à toutes les étapes de la crise**

Nous opérons avec des **commandos d'experts métiers et fonctionnels** intégrés à vos équipes qui vous aident au day to day aux niveaux stratégique, tactique et opérationnel

En mode agile (Scrum/ Sprints)



KEA COMPTE 500 CONSULTANTS ET 15 BUREAUX DANS LE MONDE. LA GRANDE CONSOMMATION – EN PARTICULIER L'ALIMENTAIRE – ET LE RETAIL REPRÉSENTENT 50% DE SON CHIFFRE D'AFFAIRES EN FRANCE

NOUS CONNECTONS ET CRÉONS DE LA VALEUR SUR TOUS LES MAILLONS DE LA CHAÎNE ALIMENTAIRE. SUR LES 8 ENJEUX DE SECTEUR, 4 PRIORITÉS (*) À COURT TERME SUITE AU COVID:

		#01 – Répondre aux nouvelles exigences autour du « Manger mieux et autrement »	» Nouveaux Usages / Stratégie d'Offre / Process Innovant / Time to Market
		#02 – Adapter ses Road-to-Market face à la fragmentation de la distribution	» Channel Strategy / Retailisation / Internationalisation / Métropolisation
*		#03 – Accélérer sur la data & le digital comme leviers de performance	» Data / Connaissance Client
		#04 – Ouvrir de nouveaux terrains de jeu : du produit à la « solution repas »	» Nouveau Business Model / Nouvelles Opportunités
		#05 – S'engager dans un modèle de sourcing responsable	» Relations Amont / Sourcing / Responsabilité
*		#06 – Agir pour et avec l'écosystème	» Alliances / Projets Inter Filières
*		#07 – Améliorer la performance du modèle opérationnel	» Operating Model / Coexistence des Modèles / Variabiliser l'Ebitda
*		#08 – Se réinventer (Raison d'être)	» Culture / Dynamique collective / Gouvernance

AUJOURD'HUI : SE PRÉPARER AU REDÉMARRAGE POST 11 MAI 2020

LES SUJETS DISCUTÉS ACTUELLEMENT AVEC NOS CLIENTS :

- > Quel sera le scénario de reprise (L/U/V/W) ?
- > Quel sera le « new normal » (rien de nouveau vs. rien ne sera comme avant) ?
- > Quel sera l'état d'esprit de mes collaborateurs (résilience, énergie)?
- > Quels seront les comportements de mes clients demain ?
- > Comment mes fournisseurs s'adaptent-ils à la crise, pendant et après?
- > Comment l'ensemble de mes parties prenantes se comporteront le jour d'après?



Nous serions heureux de partager avec vous nos premières convictions en la matière, pour vous aider à aborder le redémarrage.

LE DISPOSITIF RESTART DE KEA

Nos savoir-faire pour vos accompagner

- > Support CEO & Comex (sparring partner, dispositifs de veille, éclairage externe, support animation Comex à distance, étude d'opportunité (build-up / rachat / alliances) dans un contexte où des opportunités vont se présenter, réallocation de ressources)
- > Relation client repensée pour s'adapter en permanence aux nouveaux comportements C-19 (observatoire, innovation et stratégies créatives, suivi évolutions satisfaction clients, nouvelle road to market, accélération e-commerce, adaptation des pratiques marketing et promotionnelles)
- > Sécurisation du modèle opérationnel (reshaping du modèle, plan de reprise d'activité, compétitivité responsable, agilité, digitalisation, ...)
- > Réinvention de la logistique et des relations industrie-commerce
- > Organisation connectée (travail et management à distance, processus collaboratifs, outils digitaux)

Pour démarrer, lancement d'un dispositif « plan de reprise » sur 3 semaines

1. Semaine 1 – Kick-off (1h) : ouvrir la réflexion sur les opportunités à saisir (enjeux, scénarios de reprise possibles, identification des difficultés pour l'ensemble des parties prenantes)
2. Semaine 2 – Atelier (2h) : cadrage d'un processus d'innovation agile (promesse pour les clients, évolutions à envisager vis-à-vis des parties prenantes, facteurs clés de succès)
3. Semaine 3 – Lancement : se préparer à être l'entreprise de demain (conduite des chantiers)

UNE ÉQUIPE À VOS CÔTÉS

Brice Auckenthaller
Associé Tilt

Christophe BURTIN
Senior Partner

Mathieu DAUDE-LAGRAVE
Directeur

Bernard Fevry
Expert Directeur

Claire Gourlier
Senior Partner Euclid

Vi TRAN
Directrice

David-Emmanuel VIVOT
Senior Partner

The Transformation Alliance

CASABLANCA - DÜSSELDORF - HONG KONG - LONDRES - LYON - MILAN - MUNICH - NEW YORK - PARIS - ROME - SÃO PAULO - STOCKHOLM - SYDNEY - VIENNA - ZÜRICH



Kea EUCLYD
Digital for humans

veltys