

Secteur Food

Services proposés par Solving International

- **Valeur du portefeuille de marques**

Nos missions consistent à améliorer la création de valeur via le portefeuille de marques. Dans la grande entreprise alimentaire, plusieurs marques coexistent dont certaines de premier rang absorbent la plupart des ressources et dont les autres peuvent être renforcées ou abandonnées. Solving a élaboré une méthodologie spécifique pour traiter cette question.

- **Clarification du business model MDD/marque propre**

Les entreprises qui décident de travailler tant en marques propres qu'en marques de distributeurs ont besoin de clarifier l'organisation et le business model global pour rendre ce fonctionnement dual le plus efficace possible. C'est l'objet de nos missions.

- **Stratégie de développement vers le food service**

Le food service en tant que relais de croissance par rapport aux GMS mérite une stratégie unifiée et puissante au lieu d'initiatives dispersées de la part des différentes divisions. Nos missions consistent à définir et mettre en œuvre les stratégies possibles en fonction des objectifs de l'entreprise.

- **Organisation des structures internationales**

Nos missions consistent à redéfinir les structures de l'entreprise dans le contexte d'une couverture mondiale évolutive qui est le lot commun des sociétés alimentaires. Solving dispose, à cet effet, d'une large base d'expériences sur les avantages/inconvénients des différentes sortes de structures adoptées dans le secteur.

- **Efficacité des process clés**

Nos missions consistent à améliorer la rentabilité à travers la révision de deux process clés :

- L'articulation entre marketing et R&D dans le développement de produits ;
- L'articulation entre Ventes et Industrie pour alimenter ou gérer la complexité (multiplication des conditions de vente, des produits, de packaging).

- **Stratégie et organisation des achats**

A travers plus de cent missions réalisées sur ce sujet dans le secteur alimentaire, Solving a défini une démarche d'analyse et de renforcement de l'efficacité de l'entreprise dans ce domaine des achats qui représentent souvent plus de 50 % du prix de revient et qui influent significativement sur la qualité des produits.

- **Stratégie industrielle et World Class Manufacturing**

Les missions de Solving concernent, d'une part, la rationalisation du réseau d'usines qui a souvent été créé par adjonctions successives venant des acquisitions d'entreprises et, d'autre part, l'élévation au meilleur niveau du secteur de l'efficacité des usines. Sur ce dernier sujet, la méthodologie World Class Manufacturing développée par Solving comporte un ensemble de démarches et d'outils spécifiques à la disposition de nos clients.

- **Organisation de la supply chain**

L'organisation de la supply chain doit fréquemment être révisée dans le secteur alimentaire où les réseaux logistiques des distributeurs évoluent en permanence. A travers une connaissance précise de la logistique des distributeurs, Solving intervient pour réorganiser le process de la supply chain et créer un avantage stratégique à ce niveau.