

Vos catégories ont-elles été construites pour vos clients ou pour votre organisation interne ?

Le Category Management comme levier de
performance retail.



Ce qu'on observe sur le terrain

Des catégories héritées de logiques comptables ou informatiques, éloignées des usages réels des shoppers.

Les comportements d'achat ont évolué.

L'architecture catégorielle, elle, est restée.

Offre illisible. Implantation inadaptée. Indicateurs peu actionnables.

Ces symptômes sont fréquents. Ils ne sont pas une fatalité.

Chaque catégorie doit avoir un rôle clair

TRAFIC

Elle attire et justifie le déplacement.

RENTABILITÉ

Elle contribue à la marge.

IMAGE

Elle dit qui vous êtes.

SAISONNALITÉ

Elle crée l'événement.

Sans rôle défini, la catégorie n'a pas de cap.

Performance $\neq$ plus de produits

LES ENSEIGNES LES PLUS PERFORMANTES

sont celles qui structurent le mieux leurs catégories, pas celles qui ont le plus de références.

LISIBILITÉ DE L'OFFRE

Amélioration de la conversion.

Pilotage réel de la performance.

LA DIFFÉRENCE SE VOIT

dans la durée.

Et dans ce que vivent vraiment vos clients et vos équipes.

C'est cette cohérence qui fait la différence.
Moins, mais mieux structuré.

La chaîne complète en 6 étapes

1

Définir les catégories à partir des usages consommateurs.

2

Attribuer un rôle clair à chaque catégorie.

3

Construire les indicateurs adaptés (CA, marge, rotation).

4

Élaborer la stratégie : assortiment, prix, implantation.

5

Traduire en planogramme magasin.

6

Piloter et améliorer en continu.

De la vision à l'exécution terrain.

Notre cycle de formation Category Management

Pour acheteurs et Category Managers du retail :

Séances collectives & travail sur vos catégories.

Méthode directement applicable sur le terrain.

Chaque séquence ancrée dans votre périmètre réel.

Faire pour apprendre. Apprendre pour faire.

Notre démarche est-elle réellement fondée sur les comportements de vos clients ou sur votre organisation interne ?

30 minutes pour en discuter.

DÉCRYPTAGE DANS L'ARTICLE COMPLET :

🔗 Category Management : et si vos catégories travaillaient vraiment pour vos clients ?

Auteur : Gérald Nicolay

**CONTACTEZ ACSOE POUR
ÉCHANGER SUR VOS CAS D'USAGE**

