EXPERTISES MÉTIER

2027



RMS


RMS

[LUXE] [MODE] [HOSPITALITÉ]



[BEAUTÉ] [ACCESSOIRES] [BIEN-ÊTRE]

L'AGENCE

RMS ACCÉLÈRE LA PERFORMANCE DE VOS MARQUES PAR L'HUMAIN, LA STRATÉGIE ET L'EXCELLENCE OPÉRATIONNELLE.

Fondée en 2008 à Paris, RMS est une agence experte en RH et Retail, dans le luxe, la mode et l'hospitalité.

Notre conviction ?

Une stratégie ne crée de valeur que si elle est portée par les bonnes équipes et exécutée avec exigence sur le terrain.

C'est pourquoi nous réunissons, au sein d'un même groupe, des expertises qui se parlent, se complètent et se renforcent.

Nous recrutons les talents à tous les niveaux, du comité de direction aux équipes retail, et mettons à disposition des managers de transition, lorsque le temps presse.

Nous formons les équipes de vente, les managers et les formateurs internes.

Nous conseillons les marques sur leur stratégie retail, leur expansion et leur performance opérationnelle, comme sur l'organisation de leurs équipes et l'arrivée de l'intelligence artificielle dans leurs métiers.

Quinze experts issus du retail et des ressources humaines, nourris de la culture d'excellence de service de l'EHL, infusée par Axelle, interviennent en France et à l'international, avec une antenne au Canada.

Auprès de chaque client, nous cultivons la même exigence : comprendre l'ADN de la marque, nous engager dans la durée et mesurer l'impact de chacune de nos missions.

UN SEUL PARTENAIRE,
DE VOTRE STRATÉGIE
À SON EXÉCUTION OPÉRATIONNELLE



AXELLE PAITRE
CEO & OWNER
RMS GROUP
+33 6 03 70 05 15
AXELLE.PAITRE@RMSGROUP.FR

LES MOTS D'AXELLE

IL Y A TROIS ANS, J'AI REPRIS RMS. PAR CONVICTION.

Nous accompagnons des marques qui nous confient ce qu'elles ont de plus précieux : leurs équipes, leurs clients et leur performance. Nous accompagnons aussi des talents à un moment clé de leur parcours. Cette double responsabilité, je la prends très au sérieux.

J'ai souhaité insuffler à RMS une culture du service héritée de mes années hôtelières à Lausanne, et fédérer une équipe engagée pour construire le partenaire que j'aurais aimé avoir à mes côtés, lorsque j'œuvrais au sein de LVMH.

Un partenaire qui comprend les réalités du terrain, respecte la singularité de chaque marque et s'implique jusqu'à la mise en œuvre.

C'est dans cet esprit que nous avons enrichi nos expertises. Recruter un dirigeant, renforcer une équipe, développer un réseau, faire évoluer les pratiques ou intégrer l'IA : ces enjeux sont souvent liés. Réunir les bonnes compétences nous permet de vous accompagner avec continuité, de la décision à l'action.

Notre fil conducteur reste le même : des experts issus des métiers, des solutions adaptées à votre contexte et une attention constante à la qualité d'exécution.

Ce livret présente ce que nous pouvons construire ensemble.

RMS continue de grandir, sans perdre ce qui fait sa force : l'envie d'avoir un impact et le plaisir de faire avancer les choses ensemble. La suite s'écrit avec vous !

AXELLE PAITRE – CEO & OWNER

L'ÉQUIPE



SOMMAIRE

1 CHASSE DE TÊTES 13
1.1 EXECUTIVE SEARCH 15
1.2 MIDDLE MANAGEMENT 17
1.3 RETAIL 19

2 MANAGEMENT DE TRANSITION 21
2.1 SIÈGE 23
2.2 RÉSEAU 24

3 FORMATION 25
3.1 RELATION CLIENT 27
3.2 MANAGEMENT [SIÈGE, RÉSEAU, BOUTIQUE] 28
3.3 TRAIN THE TRAINER 29

4 CONSEIL RETAIL STRATÉGIQUE 31
4.1 STRATÉGIE RETAIL 33
4.2 EXPANSION 34
4.3 REAL ESTATE 35

5 CONSEIL RETAIL OPÉRATIONNEL 37
5.1 RETAIL EXCELLENCE 39
5.2 RETAIL SOPS & OUTILS 40

6 CONSEIL RH 41
6.1 DESIGN DES ORGANISATIONS 43
6.2 ASSESSMENT 45
6.3 ACCOMPAGNEMENT DE CARRIÈRE 46
6.4 OUTPLACEMENT 47

7 TRANSFORMATION IA 49
7.1 TRANSFORMATION COMEX 51

8 INTERNATIONAL 53
8.1 RMS AMERICAS 55



CHASSE DE TÊTES

VOTRE ENJEU

Recruter les talents qui feront la différence,
en phase avec votre culture et vos ambitions.

EXPERTS MÉTIER



AXELLE PAITRE

CEO & OWNER
RMS GROUP
+33 6 03 70 05 15
AXELLE.PAITRE@RMSGROUP.FR



FABIEN BIDET

MANAGING PARTNER
RMS GROUP
+33 7 45 00 09 59
FABIEN.BIDET@RMSGROUP.FR

1.1 EXECUTIVE SEARCH

FAIRE DE CHAQUE RECRUTEMENT UN ATOUT DURABLE, ALIGNÉ À VOTRE CULTURE D'ENTREPRISE.

Aux commandes de RMS Executive : Fabien Bidet, ancien DRH au sein de LVMH, expert du recrutement et de l'accompagnement de dirigeants, et Axelle Paitre, porteuse de l'ADN hôtelier de l'EHL. À ce niveau de responsabilité, les compétences ne suffisent plus : RMS cherche à comprendre ce qui fait avancer un dirigeant, ses drivers, sa manière de décider, de manager et de transformer. Confidentialité. Exigence. Expérience.

DOMAINES D'INTERVENTION

C-LEVEL EN FRANCE & À L'INTERNATIONAL

CEO / Directions Générales
COMEX / CODIR
Country Managers
Directions Retail
Directions Ressources Humaines
Directions Financières
Directions Marketing
Directions des Opérations
Directions Wholesale
Directions E-commerce
Directions Supply
Directions Real Estate

MÉTHODOLOGIE

LANCEMENT DE MISSION

Compréhension du contexte : l'entreprise, l'enjeu, le poste
Validation du profil : compétences, qualités personnelles, motivations, salaires
Plan de chasse : marques et postes ciblés

DÉROULEMENT

Approche directe et confidentielle des talents
Business case
Mapping de talents et de compétences
Présentation d'une short-list de 3 candidats
Prise de références 360° : 3 N+1, 1 DRH, 1 N-1

INTÉGRATION & GARANTIE

Suivi onboarding à 1 semaine, 1 mois et 3 mois, côté candidat et côté client
Remplacement du candidat en cas de rupture pendant la période d'essai, quelle qu'en soit la raison

OUTPUTS

Une sélection de dirigeants : compétences, motivations et adéquation à votre culture.

Une synthèse de décision enrichie de prises de références.

Un accompagnement de la prise de fonction et de l'intégration.

> POUR RECRUTER NOTRE CEO CHEZ JOËL ROBUCHON, JE ME SUIS TOURNÉ VERS RMS POUR LA CAPACITÉ D'AXELLE ET DE FABIEN À MOBILISER LEUR RÉSEAU PROFESSIONNEL ET À IDENTIFIER LA PERLE RARE. LEUR CAPACITÉ À ÉVALUER LES SOFT SKILLS DES CANDIDATS PRÉSENTÉS ET À ANALYSER AVEC PERTINENCE LEURS DRIVERS NOUS A PERMIS D'INTÉGRER UNE PERSONNE DONT LE PROFIL ET LE CHEMIN DE VIE CORRESPONDAIENT PARFAITEMENT À NOTRE BESOIN. MERCI POUR CET ACCOMPAGNEMENT DE QUALITÉ !

ANTHONY KHOI – MANAGING PARTNER – JOËL ROBUCHON

EXPERT MÉTIER



LAURA BENSOUSSAN

MANAGER DE LA PRATIQUE
MIDDLE MANAGEMENT
RMS TALENTS
+33 6 66 58 26 29
LAURA.BENSOUSSAN@RMSGROUP.FR

1.2 MIDDLE MANAGEMENT

RECRUTER LES MANAGERS DE PROXIMITÉ QUI FERONT LA PERFORMANCE DE VOTRE RÉSEAU ET DE VOTRE SIÈGE.

Selon la 7e édition du RMS Retail Index, la qualité du management de proximité est le premier levier d'engagement des équipes terrain. RMS recrute les managers intermédiaires qui font le lien entre la stratégie du siège et l'exécution en boutique : des profils opérationnels, fédérateurs et alignés sur la culture de votre marque.

DOMAINE D'INTERVENTION

SIÈGE

Responsables RH
Responsables Formation
Responsables Visual Merchandising
Responsables CRM & Clienteling
Contrôleurs de Gestion Retail
Responsables Marketing
Responsables E-commerce
Responsables Wholesale
Business Analysts

MÉTHODOLOGIE

LANCEMENT DE MISSION

Compréhension du contexte : l'entreprise, l'enjeu, le poste
Validation du profil : compétences, qualités personnelles, motivations, salaires
Plan de chasse : marques et postes ciblés

DÉROULEMENT

Approche directe et confidentielle des talents
Présentation d'une short-list de 3 candidats
Prise de références 360° : 3 N+1, 1 DRH, 1 N-1

INTÉGRATION & GARANTIE

Suivi onboarding à 1 semaine, 1 mois et 3 mois, côté candidat et côté client
Remplacement du candidat en cas de rupture pendant la période d'essai, quelle qu'en soit la raison

OUTPUTS

Une short-list de managers adaptée au poste et à votre organisation.

Une évaluation comparée des compétences et de la posture managériale.

Un suivi d'intégration avec le candidat et son responsable.

> LA COMMUNICATION A TOUJOURS ÉTÉ FLUIDE ET TRANSPARENTE. LES ÉCHANGES INFORMELS ONT PERMIS D'AIGUISER LA COMPRÉHENSION DU PROFIL ET DE GAGNER DU TEMPS. RMS A SU GARDER LA CANDIDATE MOTIVÉE TOUT AU LONG DU PARCOURS. BRAVO POUR CETTE EFFICACITÉ !

YANN BAYON – INTERNATIONAL RETAIL DIRECTOR – MANGO FRANCE

EXPERT MÉTIER



LOUISE CARON

MANAGER DE LA PRATIQUE RETAIL
RMS TALENTS
+33 6 68 16 70 36
LOUISE.CARON@RMSGROUP.FR

1.3 RETAIL

CONSTITUER LES ÉQUIPES BOUTIQUE QUI INCARNENT VOTRE MARQUE À CHAQUE INTERACTION CLIENT.

Responsables de réseau, store managers, responsables adjoints, conseillers de vente : RMS constitue les équipes terrain qui font vivre l'expérience client et qui génèrent de la performance. L'agence évalue savoir-être, sens du service, culture du résultat, et potentiel, pour des recrutements individuels comme pour des ouvertures de boutique clé en main.

DOMAINE D'INTERVENTION

MÉTIERS DU RETAIL

Directeurs régionaux
Area managers
Responsables multi-sites
Directeurs de flagship

Directeurs de boutique
Store managers & responsables adjoints
Conseillers de vente

MÉTHODOLOGIE

LANCEMENT DE MISSION

Compréhension du contexte : l'entreprise, l'enjeu, le poste
Validation du profil : compétences, qualités personnelles, motivations, salaires
Plan de chasse : marques et postes ciblés

DÉROULEMENT

Approche directe et confidentielle des talents
Présentation d'une short-list de 3 candidats
Prise de références 360° : 3 N+1, 1 DRH, 1 N-1

INTÉGRATION & GARANTIE

Suivi onboarding à 1 semaine, 1 mois et 3 mois, côté candidat et côté client
Remplacement du candidat en cas de rupture pendant la période d'essai, quelle qu'en soit la raison

OUTPUTS

Des candidats évalués sur le savoir-faire, le service, la culture du résultat et le potentiel.

Une équipe constituée, qu'il s'agisse d'un recrutement individuel, ou d'une ouverture de boutique.

Un suivi des premières semaines pour faciliter l'intégration.

> RECRUTER LE DIRECTEUR D'UNE PREMIÈRE BOUTIQUE QUI OUVRE, C'EST CHOISIR LA PERSONNE QUI VA INCARNER LA MAISON AU QUOTIDIEN, RMS L'A COMPRIS. PROXIMITÉ, RIGUEUR, INTELLIGENCE DU MÉTIER : C'EST EXACTEMENT CE QUE L'ON ATTEND D'UN CABINET. LE RÉSULTAT EST LÀ.
>
> HUGO LEBOURG – BRAND MANAGING DIRECTOR – NUNSHEN



MANAGEMENT DE TRANSITION

VOTRE ENJEU

Mobiliser rapidement le bon manager pour assurer la continuité, piloter une transformation ou accélérer votre développement.

EXPERTS MÉTIER



ANTOINE DAUMAS

MANAGING PARTNER
RMS GROUP
+33 6 49 92 01 34
ANTOINE.DAUMAS@RMSGROUP.FR



BAPTISTE LE DENN

MANAGING PARTNER
RMS GROUP
+33 6 35 66 91 79
BAPTISTE.LEDENN@RMSGROUP.FR



FABIEN BIDET

MANAGING PARTNER
RMS GROUP
+33 7 45 00 09 59
FABIEN.BIDET@RMSGROUP.FR

2.1 SIÈGE

MOBILISER LES EXPERTS IMMÉDIATEMENT OPÉRATIONNELS POUR SÉCURISER VOS TRANSFORMATIONS ET VOS PÉRIODES CLÉS.

RMS accompagne les marques dans leurs enjeux de continuité, de transformation et de développement grâce à des managers de transition expérimentés, mobilisables rapidement. Des profils opérationnels, capables de prendre les commandes, de piloter le changement et de délivrer des résultats concrets.

DOMAINES D'INTERVENTION

ASSURER LA CONTINUITÉ

Sécuriser les opérations et maintenir la performance lors d'une vacance de poste, d'un départ imprévu ou d'une période de transition managériale.

ACCÉLÉRER LE DÉVELOPPEMENT

Mobiliser des compétences de direction pour piloter une phase de croissance, structurer une nouvelle activité ou accompagner l'ouverture d'un marché.

PILOTER LA TRANSFORMATION

Accompagner les réorganisations, faire évoluer les modèles opérationnels et conduire les projets de transformation grâce à des managers expérimentés et opérationnels.

REDRESSER LA PERFORMANCE

Identifier les leviers d'amélioration, déployer des plans d'action ciblés et mobiliser les équipes pour rétablir durablement la performance opérationnelle et économique.

CAS D'USAGE

Vacance temporaire d'un poste de direction
Réorganisation ou transformation d'une activité
Croissance rapide ou changement d'échelle
Lancement d'une filiale ou d'un nouveau marché
Retournement de performance
Besoin ponctuel d'une expertise de direction

EXPERTISES

Direction Générale, Retail, Finance, Ressources Humaines, Digital, IT, Opérations ou Supply Chain. Nous mobilisons des managers expérimentés, capables de s'intégrer rapidement à votre organisation et de piloter vos priorités.

OUTPUTS

Un manager sélectionné pour votre situation et rapidement opérationnel.

Une feuille de route, des priorités et des indicateurs partagés.

Un suivi régulier et une passation organisée en fin de mission.

> LE RÉSEAU DE RMS EST UN VRAI ATOUT POUR IDENTIFIER RAPIDEMENT DES MANAGERS DE TRANSITION. AU-DELÀ DE L'EXPERTISE MÉTIER, L'AGENCE A SU REPÉRER LES PROFILS CAPABLES DE S'INTÉGRER À NOTRE CULTURE, DE PRENDRE LEURS FONCTIONS RAPIDEMENT ET DE MOBILISER LES ÉQUIPES. UN ACCOMPAGNEMENT PRÉCIEUX POUR ASSURER LA CONTINUITÉ DE L'ACTIVITÉ DANS UNE PÉRIODE CLÉ.

MARINE DE GENNES - DRH CORPORATE RETAIL & MARCHÉ FRANCE - GUERLAIN

2.2 RÉSEAU

PILOTER VOTRE RÉSEAU RETAIL GRÂCE À UNE DIRECTION EXTERNALISÉE ET FRACTIONNÉE, EN FRANCE ET À L'INTERNATIONAL.

RMS accompagne les marques dans le pilotage et la performance de leur réseau retail grâce à des managers expérimentés, implantés localement et mobilisables selon leurs besoins.

DOMAINES D'INTERVENTION

RENFORCER L'EXÉCUTION

Garantir le respect des standards de la marque et renforcer l'excellence opérationnelle grâce à une présence terrain régulière et un pilotage de proximité.

GAGNER EN RÉACTIVITÉ

Accélérer la prise de décision et la résolution des problématiques opérationnelles grâce à des Retail Managers implantés localement, au plus près des boutiques.

SOUTENIR LES ÉQUIPES

Accompagner les managers et leurs équipes au quotidien, fluidifier les échanges avec le siège et renforcer l'engagement autour des priorités commerciales.

MONTER EN COMPÉTENCE

Développer les compétences des managers et des équipes grâce au coaching terrain, au partage de bonnes pratiques et à un accompagnement individualisé.

CAS D'USAGE

Structuration ou développement d'un réseau
Vacance temporaire : Direction Retail / Régionale
Difficultés de recrutement local
Ouverture de nouveaux marchés ou POS
Redressement de la performance commerciale

BÉNÉFICES

Flexibilité
Expertise locale
Maîtrise des coûts
Rapidité de déploiement

OUTPUTS

Une présence managériale terrain adaptée à vos marchés.

Des plans d'action par boutique, suivis avec les responsables locaux.

Un reporting pour relier les priorités du siège à leur exécution.

> AVEC RMS NOUS AVONS CONSTRUIT UNE RELATION FORTE FONDÉE SUR LA CONFIANCE. C'EST UNE VALEUR CLÉ QUI CIMENTE NOTRE PROJET COMMUN DE CROISSANCE. DES ÉCHANGES RÉGULIERS ET L'APPLICATION DES COMPÉTENCES INDISPENSABLES AU RETAIL.

LOUIS DE SAINT MICHEL – CEO – BONNEGUEULE



FORMATION

VOTRE ENJEU

Développer les compétences de vos équipes et transformer les apprentissages en pratiques durables sur le terrain.

EXPERT MÉTIER



ALLISON BEHERE

HEAD OF TRAINING
RMS CONSULTING
+33 6 65 10 32 04
ALLISON.BEHERE@RMSGROUP.FR

3.1 RELATION CLIENT

FAIRE DE VOS BOUTIQUES DES LIEUX D'ACQUISITION ET DE FIDÉLISATION GRÂCE À UNE EXPÉRIENCE CLIENT D'EXCEPTION.

Le client vient en boutique pour vivre une expérience qu'il ne trouve pas en ligne. Les formations de RMS donnent aux équipes de vente les clés pour créer la relation, personnaliser le conseil et fidéliser durablement, avec une pédagogie blended learning issue du terrain et de la culture EHL.

MODULES DE FORMATION

VENTE · 2 J

Créer la relation
Communiquer efficacement
Donner envie
Transformer et fidéliser

CLIENTELING · 2 J

Fondamentaux du clienteling
Outils du clienteling
Stratégie de personnalisation
Organisation au quotidien

MAIS AUSSI

Fidéliser avec le DISC · 1 J
Hospitalité dans le retail (EHL) · 1 J
Clients VIC (EHL) · 1 J
Gestion des incivilités · 1 J

MÉTHODOLOGIE

ACCULTURATION

Immersion en boutique
Échanges avec les parties prenantes HQ
Lecture de documents Retail & RH

DÉPLOIEMENT

Engagement via le mobile learning
Adhésion via le présentiel
Ancrage via l'IA conversationnelle

SUIVI

Coaching terrain
Coaching à distance
Follow-up des managers de proximité

OUTPUTS

Des pratiques de vente et de service adaptées à votre identité, adoptées par vos équipes terrain.

Des outils et des mises en situation utilisables au quotidien.

Un plan d'ancrage pour prolonger les acquis en boutique.

> RMS A LA CAPACITÉ DE S'IMPRÉGNER DE L'ADN DES MARQUES POUR CO-CONCEVOIR DES ASSETS DE FORMATION QUI DONNENT VIE À UNE CUSTOMER EXPERIENCE CEREMONY À LA FOIS IDENTITAIRE, OPÉRATIONNELLE ET FACILE À TRANSMETTRE AUX ÉQUIPES EN BOUTIQUE.

MARIE ROUX
HEAD OF CUSTOMER EXPERIENCE ACADEMY
LACOSTE

> NOUS AVONS APPRÉCIÉ LA CAPACITÉ DE RMS À COMPRENDRE NOS ENJEUX ET À LES TRADUIRE EN UN PROGRAMME CONCRET, QUI DONNE À NOS CLIENTELING CHAMPIONS DES REPÈRES CLAIRS ET DES OUTILS POUR FAIRE VIVRE LE CLIENTELING AU QUOTIDIEN AUPRÈS DES ÉQUIPES.

ALICE TAILLON
GLOBAL CRM & CLIENTELING MANAGER
CHAUMET

> NOUS AVIONS DEUX DÉFIS TRÈS CONCRETS EN BOUTIQUE : ADAPTER L'EXPÉRIENCE CLIENT AUX VARIATIONS DE TRAFIC SANS COMPROMETTRE LA QUALITÉ DU SERVICE, ET MIEUX ACCUEILLIR LES CLIENTS VENANT POUR UNE RÉPARATION, PARFOIS MÉCONTENTS, POUR RENFORCER LEUR CONFIANCE DANS LA MAISON. RMS A BIEN COMPRIS NOTRE POINT DE DÉPART ET NOUS A PROPOSÉ UN ACCOMPAGNEMENT ADAPTÉ. LES ÉQUIPES ONT GAGNÉ EN AISANCE ET EN MAÎTRISE SUR CES DEUX SUJETS, AVEC DES RÉSULTATS TRÈS POSITIFS.

CÉDRIC WASILEWSKI – COUNTRY RETAIL DIRECTOR FRANCE, SPAIN & BELGIUM – CHOPARD

3.2 MANAGEMENT

FORMER DES MANAGERS QUI ENGAGENT, DÉVELOPPENT ET FONT GRANDIR VOS ÉQUIPES.

La 7e édition du RMS Retail Index le confirme : la qualité du management de proximité est le premier levier d'engagement des équipes. Les parcours de RMS accompagnent les responsables de réseau et de boutique sur leurs postures managériales, le pilotage de la performance, le développement de leurs équipes, et leur organisation du travail.

MODULES DE FORMATION

STORE MANAGEMENT

Management collectif · 2 J
Management individuel · 2 J
Coaching de vente · 1 J
Pilotage des indicateurs · 1 J

RETAIL MANAGEMENT

Management collectif · 2 J
Management individuel · 2 J
Performance & Temps · 2 J
Animation de réseau à distance · 1 J

MAIS AUSSI

Manager avec le DISC · 1 J
Gestion des conflits · 1 J
Gestion des émotions · 1 J
Prise de parole en public · 1 J

MÉTHODOLOGIE

ACCULTURATION

Immersion en boutique et en région
Analyse des pratiques managériales
Définition des objectifs avec la direction

DÉPLOIEMENT

Ateliers en présentiel ou à distance
Mises en situation managériales
Outils concrets, applicables dès le lendemain

SUIVI

Coaching individuel des managers
Rituels et plans d'action SMART
Mesure des résultats en local et en global

OUTPUTS

Des pratiques managériales communes et diffusées.

Des rituels de management adaptés aux spécificités du terrain.

Un plan d'action individuel pour chaque manager formé.

> RMS PROPOSE UNE APPROCHE OPÉRATIONNELLE DES FORMATIONS EN MANAGEMENT, ADAPTÉE AUX ÉQUIPES RETAIL. LES FORMATEURS, ANCIENS DIRECTEURS DE RÉSEAU, ILLUSTRENT LES CONCEPTS PAR DES EXEMPLES CONCRETS. CETTE PROXIMITÉ AVEC LE TERRAIN DONNE DE LA FORCE AUX MESSAGES ET FAVORISE LEUR APPROPRIATION PAR LES ÉQUIPES.

CHIDERIC KUNGNE SOB – HEAD OF GLOBAL RETAIL LEARNING – FRED

3.3 TRAIN THE TRAINER

FORMER VOS FORMATEURS INTERNES POUR DIFFUSER VOS SAVOIR-FAIRE À GRANDE ÉCHELLE AVEC IMPACT.

Pour déployer une culture de service homogène dans tout le réseau, les formateurs internes sont décisifs. RMS les accompagne pour devenir formateurs, concevoir des parcours blended learning et animer avec impact, en présentiel comme à distance, ancrés sur le terrain, mesurer le ROI, en adaptant le global au local, et en engageant les apprenants.

MODULES DE FORMATION

DEVENIR FORMATEUR · 2 J

Rôle et posture du formateur
Pédagogie de l'adulte
Compétences du formateur
Énergie et prise de parole

CONCEVOIR · 2 J

Parcours blended learning
Ingénierie pédagogique
Pre & Post work
Mobile Learning

DÉPLOYER · 2 J

Animation en présentiel
Animation à distance
Posture de coach terrain
Mesure des résultats

MÉTHODOLOGIE

DIAGNOSTIC

Cartographie des formateurs et des contenus existants
Définition des besoins par marché
Objectifs pédagogiques

CO-DESIGN

Ateliers pratiques et mises en situation d'animation
Conception guidée de modules
Feedback individuel

SUIVI

Co-animation des premières sessions
Animation de communautés d'apprenants
Mesure des résultats en local

OUTPUTS

Une trame structurée et des supports d'animation impactants.

Des formateurs entraînés et évalués en situation.

Des repères communs pour adapter et déployer les contenus.

> RMS A ACCOMPAGNÉ NOTRE RÉSEAU DE TRAINING MANAGERS EUROPE. CES PROFILS ÉTAIENT TRÈS ANCRÉS DANS LE TERRAIN, ET ON LEUR DEMANDAIT AUSSI DE PRENDRE DE LA HAUTEUR POUR CONSTRUIRE UNE VISION, UNE STRATÉGIE ET UN PLAN DE FORMATION ALIGNÉS SUR LES OBJECTIFS BUSINESS. RMS A CONÇU ET DÉPLOYÉ AVEC UNE GRANDE RÉACTIVITÉ UNE FORMATION SUR MESURE, QUI A DONNÉ À CHACUN DES OUTILS CONCRETS POUR PASSER D'UN SIMPLE CALENDRIER À UNE VÉRITABLE DÉMARCHE STRATÉGIQUE.

ZINA BOUKERCHA – INTERNATIONAL RETAIL EXCELLENCE MANAGER – HERMÈS PARFUM ET BEAUTÉ



CONSEIL RETAIL STRATÉGIQUE

VOTRE ENJEU

Choisir les marchés, les emplacements et les modèles de distribution qui soutiendront une croissance rentable.

EXPERTS MÉTIER



ANTOINE DAUMAS

MANAGING PARTNER
RMS GROUP
+33 6 49 92 01 34
ANTOINE.DAUMAS@RMSGROUP.FR



BAPTISTE LE DENN

MANAGING PARTNER
RMS GROUP
+33 6 35 66 91 79
BAPTISTE.LEDENN@RMSGROUP.FR

4.1 STRATÉGIE RETAIL

DÉFINIR VOS MODÈLES DE CROISSANCE ET VOS PRIORITÉS STRATÉGIQUES POUR DÉVELOPPER UN RETAIL RENTABLE ET DURABLE.

RMS accompagne les marques dans la définition et l'évolution de leur stratégie retail. De l'analyse de leur modèle économique aux choix de distribution et d'organisation, l'agence identifie les leviers de croissance et construit des feuilles de route concrètes, adaptées à leurs ambitions et aux réalités du marché.

DOMAINES D'INTERVENTION

DÉFINIR LA STRATÉGIE DE CROISSANCE

Identifier les relais de croissance, évaluer les opportunités de développement et définir les priorités stratégiques pour construire une trajectoire Retail cohérente et rentable.

OPTIMISER LE MODÈLE DE DISTRIBUTION

Évaluer la pertinence des canaux de distribution, arbitrer entre Retail, Digital, Wholesale, Franchise et Partenariats pour construire un modèle adapté à chaque marché.

RENFORCER LA RENTABILITÉ

Analyser la performance économique des réseaux, identifier les leviers d'optimisation et construire des business plans pour sécuriser les investissements et améliorer la création de valeur.

ACCOMPAGNER LA TRANSFORMATION

Faire évoluer les modèles d'exploitation, évaluer les opportunités d'internalisation ou d'externalisation et accompagner les décisions structurantes pour soutenir les ambitions de la marque.

CAS D'USAGE

Définition ou révision d'une stratégie Retail
Accélération ou diversification de la croissance
Arbitrage entre différents modèles de distribution
Rentabilité insuffisante du réseau
Internalisation ou externalisation des opérations
Transformation du modèle économique

OUTPUTS

Un diagnostic de votre distribution et de la performance du réseau.

Des scénarios de développement et leurs implications économiques.

Une feuille de route priorisée pour guider vos décisions.

> RMS NOUS A ACCOMPAGNÉS DANS L'ÉVALUATION DE NOTRE EXCELLENCE OPÉRATIONNELLE EN BOUTIQUE ET LA STRUCTURATION DE NOTRE ORGANISATION RETAIL. LEUR DOUBLE EXPERTISE, STRATÉGIQUE ET TERRAIN, NOUS A PERMIS D'IDENTIFIER DES LEVIERS CONCRETS D'AMÉLIORATION DE LA PERFORMANCE, DE CLARIFIER NOTRE GOUVERNANCE ET DE POSER LES BASES D'UN MODÈLE RETAIL PLUS STRUCTURÉ, PERFORMANT ET DUPLICABLE POUR ACCOMPAGNER NOTRE DÉVELOPPEMENT.

RÉMI JULLIAND - DEPUTY CEO - PANIER DES SENS

4.2 EXPANSION

ACCOMPAGNER VOTRE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL, DE L'ANALYSE DES MARCHÉS AU DÉPLOIEMENT OPÉRATIONNEL.

RMS accompagne les marques dans la définition et la mise en œuvre de leur stratégie d'expansion. De l'étude de marché à la structuration de leur implantation locale, l'agence sécurise chaque étape du développement grâce à son expertise retail et à sa connaissance des marchés.

DOMAINES D'INTERVENTION

ÉVALUER LES MARCHÉS

Analyser le potentiel commercial, l'environnement concurrentiel et les spécificités locales pour identifier les marchés prioritaires et sécuriser les décisions d'investissement.

STRUCTURER LE MODÈLE D'ENTRÉE

Définir le modèle d'exploitation le plus pertinent, entre filiale, franchise, partenariat local ou management externalisé, en intégrant les enjeux économiques et opérationnels.

DÉFINIR LA STRATÉGIE D'IMPLANTATION

Prioriser les pays, les villes et les zones commerciales, identifier les opportunités de développement et construire une feuille de route adaptée aux ambitions de la marque.

SÉCURISER LE DÉPLOIEMENT

Accompagner la création de filiales, la sélection des partenaires locaux et la coordination des parties prenantes pour garantir un lancement structuré et maîtrisé.

CAS D'USAGE

Première implantation sur un marché international
Accélération du développement à l'étranger
Passage du Wholesale au Retail direct
Création d'une filiale locale
Recherche de partenaires ou d'opérateurs locaux
Structuration d'un réseau multipays

OUTPUTS

Une sélection argumentée de marchés et de zones prioritaires.

Un modèle d'entrée et des partenaires à mobiliser.

Un plan de déploiement : étapes, moyens et points de vigilance.

> RMS NOUS A ACCOMPAGNÉS DANS L'ÉVALUATION DE NOTRE POTENTIEL DE DÉVELOPPEMENT À LONDRES, AVEC UNE ANALYSE APPROFONDIE DU MARCHÉ, DES EMPLACEMENTS STRATÉGIQUES ET DES COÛTS D'IMPLANTATION. LEUR CONNAISSANCE DU RETAIL ET LEUR APPROCHE TRÈS OPÉRATIONNELLE NOUS ONT PERMIS D'OBJECTIVER LES OPPORTUNITÉS ET DE PRENDRE DES DÉCISIONS ÉCLAIRÉES SUR NOTRE STRATÉGIE D'EXPANSION.
>
> MARIE DE LAMBERTYE – DRH – FROM FUTURE

4.3 REAL ESTATE

IDENTIFIER, SÉCURISER ET DÉVELOPPER LES EMPLACEMENTS QUI SOUTIENDRONT VOTRE CROISSANCE.

RMS accompagne les marques dans la définition et le déploiement de leur stratégie immobilière retail. De l'identification des opportunités à la négociation des conditions locatives, l'agence conjugue expertise commerciale et connaissance du terrain pour sécuriser les investissements et optimiser la performance des implantations.

DOMAINES D'INTERVENTION

DÉFINIR LA STRATÉGIE IMMOBILIÈRE

Construire le maillage cible du réseau, identifier les zones prioritaires et définir les critères d'implantation selon le positionnement, le potentiel commercial et les objectifs de la marque.

SÉCURISER LES INVESTISSEMENTS

Évaluer la viabilité économique des emplacements, construire les business plans et accompagner les négociations locatives pour optimiser les conditions d'exploitation.

IDENTIFIER LES OPPORTUNITÉS

Piloter la recherche d'emplacements, mobiliser les partenaires immobiliers et évaluer les opportunités selon leur localisation, leur environnement commercial et leur adéquation avec la marque.

PILOTER LES PROJETS

Coordonner les parties prenantes, suivre les étapes clés du projet et anticiper les risques pour sécuriser les délais et les conditions d'ouverture des points de vente.

CAS D'USAGE

Recherche d'un premier emplacement
Développement d'un réseau de boutiques
Implantation sur un nouveau marché
Relocalisation ou agrandissement d'une boutique
Renégociation des conditions locatives
Optimisation du portefeuille immobilier

OUTPUTS

Des critères d'implantation alignés sur vos objectifs.

Une sélection d'emplacements et une analyse économique.

Un appui aux négociations et un suivi jusqu'à l'ouverture.

> RMS NOUS A APPORTÉ UNE VISION STRATÉGIQUE ET CONCRÈTE DU MARCHÉ, UN ACCOMPAGNEMENT OPÉRATIONNEL EFFICACE, DU POINT DE VENTE AU RECRUTEMENT. UNE COMPLÉMENTARITÉ QUI A FAIT LA DIFFÉRENCE, AVEC SYMPATHIE, DYNAMISME ET GENTILLESSE !
>
> MARGAUX MOLÉ - HEAD OF SALES - SŒUR



3e

CONSEIL RETAIL OPÉRATIONNEL

VOTRE ENJEU

Améliorer la performance de vos boutiques et garantir une qualité d'exécution cohérente dans tout votre réseau.

EXPERTS MÉTIER



ALLISON BEHERE

HEAD OF TRAINING
RMS CONSULTING
+33 6 65 10 32 04
ALLISON.BEHERE@RMSGROUP.FR



AURORE GALLICE

MANAGING DIRECTOR
RMS AMERICAS
+33 6 48 86 97 02
+1 438 377 4874
AURORE.GALLICE@RMSGROUP.FR



BAPTISTE LE DENN

MANAGING PARTNER
RMS GROUP
+33 6 35 66 91 79
BAPTISTE.LEDENN@RMSGROUP.FR

5.1 RETAIL EXCELLENCE

FAIRE DE L'EXCELLENCE DES ÉQUIPES ET DE L'EXPÉRIENCE CLIENT LES MOTEURS DE VOTRE PERFORMANCE.

RMS accompagne les marques dans l'amélioration de leur expérience client et de leur expérience collaborateur. En plaçant l'humain au cœur de l'excellence retail, l'agence formalise les cadres de référence attendus. Ces outils font évoluer les comportements pour créer une performance durable et mesurable.

DOMAINES D'INTERVENTION

SUBLIMER L'EXPÉRIENCE CLIENT

Vision de l'expérience client attendue
Parcours et techniques de vente
Excellence du service et culture de l'hospitalité

FIDÉLISER PAR LE CLIENTELING

Ciblage des clients selon le lien et le potentiel
Choix du canal de communication et du rythme
Identification des motifs de contact

SOIGNER L'APRÈS-VENTE

Écoute et prise en charge du client mécontent
Cadre de décision et délais annoncés
Suivi personnalisé du client jusqu'à la résolution

HARMONISER LES PRATIQUES MANAGÉRIALES

Vision de la culture managériale
Briefs du matin et mobilisation des équipes
Points de performance et suivi des actions

CAS D'USAGE

Expérience client hétérogène entre les boutiques
Ouverture ou lancement d'un nouveau concept
Montée en gamme ou premiumisation du réseau
Besoin de structurer le SAV
Besoin de fidéliser la clientèle locale
Managers peu outillés pour développer leurs équipes
Ouverture de nouvelles boutiques

OUTPUTS

Un diagnostic des pratiques commerciales et de l'expérience client.

Des priorités traduites en plans d'action terrain.

Des indicateurs et un dispositif de suivi des progrès.

> NOUS SOMMES RAVIS DE NOUS ENTOURER DE RMS POUR ACCOMPAGNER LA CROISSANCE ET LA PREMIUMISATION DE NOTRE RÉSEAU : LEUR EXPERTISE RETAIL RÉPOND PRÉCISÉMENT À L'EXIGENCE DE NOTRE MAISON.
>
> EMMANUEL DENIEAU – CO-FOUNDER – HAST

5.2 RETAIL SOPS & OUTILS

STRUCTURER, HARMONISER ET OPTIMISER LES OPÉRATIONS POUR GARANTIR L'EXCELLENCE D'EXÉCUTION DE VOTRE RÉSEAU.

RMS accompagne les marques dans l'audit, la formalisation et l'optimisation de leurs processus opérationnels. De la définition des standards à leur déploiement sur le terrain, l'agence fiabilise les opérations, simplifie le quotidien des équipes et renforce la cohérence et l'efficacité du réseau.

DOMAINES D'INTERVENTION

AUDITER LES OPÉRATIONS

Diagnostic des pratiques opérationnelles
Identification des écarts aux standards
Analyse des irritants et inefficacités
Recommandations d'optimisation

STRUCTURER LES PROCESSUS

Formalisation des SOPs et procédures
Caisse, stocks et inventaires
Réassort et flux de marchandises
Visual merchandising et tenue opérationnelle des boutiques

OPTIMISER LES OUTILS

Tableaux de bord opérationnels
Outils de contrôle et de suivi
Digitalisation et simplification des processus
Indicateurs de conformité et d'efficacité

ACCOMPAGNER LE DÉPLOIEMENT

Harmonisation des standards du réseau
Formation aux procédures et aux outils
Accompagnement de la mise en œuvre
Contrôle de conformité et amélioration continue

CAS D'USAGE

Réseau en forte croissance ou en phase de structuration
Écarts d'exécution et de standards entre les boutiques
Processus opérationnels inexistants, obsolètes ou inefficaces
Manque de visibilité sur la performance opérationnelle
Déploiement de nouveaux outils ou méthodes de travail
Harmonisation des pratiques à l'international

OUTPUTS

Des standards et des procédures adaptés à votre fonctionnement.

Des outils de pilotage utilisables par vos équipes.

Un dispositif de déploiement pour sécuriser leur adoption.

> L'ACCOMPAGNEMENT DE RMS A SU ASSOCIER À LA FOIS UNE APPROCHE STRATÉGIQUE ET UNE EXÉCUTION TRÈS OPÉRATIONNELLE POUR COLLER AU PLUS PRÈS DES BESOINS DES ÉQUIPES. SON DÉPLOIEMENT A FORTEMENT CONTRIBUÉ À HARMONISER LES OPÉRATIONS AU SEIN DE NOS POINTS DE VENTE ET À AMÉLIORER LES PRATIQUES RETAIL.

PAUL DUFFOUR – GLOBAL HEAD OF RETAIL – BIOLOGIQUE RECHERCHE



CONSEIL RH

VOTRE ENJEU

Adapter votre organisation, éclairer vos décisions RH
et accompagner l'évolution de vos talents.

EXPERTS MÉTIER



FABIEN BIDET

MANAGING PARTNER
RMS GROUP
+33 7 45 00 09 59
FABIEN.BIDET@RMSGROUP.FR



AURORE GALLICE

MANAGING DIRECTOR
RMS AMERICAS
+33 6 48 86 97 02
+1 438 377 4874
AURORE.GALLICE@RMSGROUP.FR

6.1 DESIGN DES ORGANISATIONS

TRADUIRE VOTRE AMBITION STRATÉGIQUE EN UN MODÈLE OPÉRATIONNEL ROBUSTE ET ÉVOLUTIF.

RMS clarifie les rôles, la gouvernance et les zones de responsabilité, et structure l'organisation pour soutenir une croissance nationale et internationale dans la durée. Une approche qui relie organisation, compétences et talents, du siège jusqu'aux boutiques.

DOMAINES D'INTERVENTION

MODÈLE OPÉRATIONNEL
Organisation siège / réseau
Rôles & responsabilités
Process de décision
Dimensionnement

GOUVERNANCE
Instances de pilotage
Lignes de reporting
Délégations
Comitologie

TALENTS
Cartographie des compétences
Plans de succession
Trajectoires d'évolution

MÉTHODOLOGIE

DIAGNOSTIC
Analyse de l'organisation actuelle
Entretiens avec la direction et les équipes
Identification des points de friction

CONCEPTION
Scénarios d'organisation cible
Définition des rôles et de la gouvernance
Arbitrages avec la direction

TRANSFORMATION
Plan de transition et communication
Accompagnement des managers
Recrutements et mobilités associés

OUTPUTS

Un diagnostic des rôles, compétences et points de friction.

Une organisation cible et des responsabilités clarifiées.

Un plan de mise en œuvre pour accompagner le changement.

> TRAVAILLER SUR CE PROJET AVEC RMS NOUS A PERMIS DE CO-CRÉER LE CONTENU, DE STRUCTURER UN LANGAGE COMMUN ET DE CLARIFIER NOS COMPÉTENCES.

LAURA KAPSTEIN – HEAD OF TRAINING – RIMOWA

EXPERT MÉTIER



FABIEN BIDET
MANAGING PARTNER
RMS GROUP
+33 7 45 00 09 59
FABIEN.BIDET@RMSGROUP.FR

6.2 ASSESSMENT

OBJECTIVER LES COMPÉTENCES, LES COMPORTEMENTS ET LES POTENTIELS POUR ÉCLAIRER VOS DÉCISIONS RH.

RMS fait de l'évaluation un véritable outil d'aide à la décision : éclairer les choix RH, renforcer l'alignement managérial et structurer des trajectoires d'évolution cohérentes. Ses dispositifs s'appuient sur des mises en situation propres au retail.

DOMAINES D'INTERVENTION

ASSESSMENT CENTERS

Recrutement
Promotion interne
Mises en situation
Restitutions individuelles

DEVELOPMENT CENTERS

Revues de talents
Identification des potentiels
Plans de développement
Coaching

OUTILS

RMS Profil
Référentiels de compétences
DISC
Tableaux de bord RH

MÉTHODOLOGIE

CADRAGE

Définition des compétences clés
Construction du référentiel
Conception des mises en situation

ÉVALUATION

Sessions individuelles ou collectives
Observation par des experts retail
Évaluation outillée via RMS Profil

RESTITUTION

Rapports individuels et collectifs
Recommandations RH
Plans de développement personnalisés

OUTPUTS

Une évaluation structurée, à partir de situations métier.

Une restitution des compétences et des axes de développement.

Des recommandations pour le recrutement, la mobilité ou le développement.

> RMS NOUS A PERMIS DE PORTER UN REGARD NOUVEAU SUR NOTRE ORGANISATION ET D'ENGAGER UNE RÉFLEXION STRUCTURANTE SUR SON ÉVOLUTION. LEUR EXPERTISE ET LEUR APPROCHE COLLABORATIVE ONT FACILITÉ LA PRISE DE RECUL, L'IDENTIFICATION DES ENJEUX ET LA CONSTRUCTION DE PISTES D'AMÉLIORATION ADAPTÉES À NOS BESOINS.

CAROLINE VARIOT – LEARNING & DEVELOPMENT MANAGER – SAMARITAINE

6.3 ACCOMPAGNEMENT DE CARRIÈRE

ÊTRE SOUTENU DANS LA DÉFINITION DE VOTRE PROJET PROFESSIONNEL ET DANS VOTRE FEUILLE DE ROUTE POUR EN FAIRE UNE RÉALITÉ.

Parce qu'une carrière se construit tout au long de la vie, RMS défend un accompagnement profondément individualisé : apporter un cadre, une lecture du marché et une méthode pour faire émerger des choix justes et des trajectoires crédibles.

DOMAINES D'INTERVENTION

CAREER REFLECTION
Clarification des aspirations
Identification des options
Lecture du marché
Choix de la prochaine étape

REPOSITIONNEMENT
Profils seniors & dirigeants
Proposition de valeur
Visibilité marché
Stratégie de rebond

PERSONAL BRANDING
Discours & pitch
Outils de candidature
Présence LinkedIn
Singularité du profil

MÉTHODOLOGIE

SUR-MESURE
Selon la situation et la séniorité
Aligné sur les ambitions
Ancré dans le contexte marché

LECTURE DU MARCHÉ
Compréhension des dynamiques
Opportunités à saisir
Arbitrages plus justes

STRUCTURATION
Un cadre et des outils
Un réseau mobilisé
Un suivi dans la durée

OUTPUTS

Un projet professionnel confronté aux réalités du marché.

Un positionnement et des méthodes qui valorisent votre parcours.

Une stratégie de recherche et de réseau.

> J'AI BEAUCOUP APPRÉCIÉ L'ACCOMPAGNEMENT DE RMS DANS MON PARCOURS PROFESSIONNEL. LEUR CONNAISSANCE DE L'UNIVERS DU RETAIL, DES ROUAGES DU RECRUTEMENT ET DES PRATIQUES DU MARCHÉ ONT ÉTÉ DE PRÉCIEUX ATOUTS. LEUR SENS DU SERVICE PARTICULIÈREMENT AFFIRMÉ A ÉTÉ VÉRITABLEMENT DIFFÉRENCIANT. CELA M'A PERMIS DE FAIRE UN PUISSANT TRAVAIL D'INTROSPECTION.

XAVIER KAS - RETAIL MANAGER - KAVE HOME

6.4 OUTPLACEMENT

TRANSFORMER LES TRANSITIONS PROFESSIONNELLES DE VOS COLLABORATEURS EN REBONDS STRUCTURÉS.

RMS conçoit l'outplacement comme un dispositif de clarification, de rebond et de remise en mouvement, au service d'une suite de parcours cohérente avec les ambitions et les forces des talents accompagnés. Sa force repose sur trois piliers : une approche différenciante, une grande agilité et un réseau solide, qui constituent la signature de son accompagnement.

DOMAINES D'INTERVENTION

DISPOSITIF

Accompagnement illimité pendant 6 mois
Hotline WhatsApp & e-mail
Approche sur mesure

COACHING

Carrière & réseau
Pitch & négociation
Préparation mentale
Sophrologie

OUTILS

DISC
UR.SKILLS (360)
RMS Profil (selon le métier)
Speedboat

MÉTHODOLOGIE

REBRANDING

CV exécutif
Refonte du profil LinkedIn
Plan de communication

NETWORK

Accès garanti aux events RMS
Mise en relation avec 5 décideurs
Plan de chasse

ENTRETIEN

Définition de sa singularité
Pitch et simulations d'entretien
Suivi jusqu'à validation de la période d'essai

OUTPUTS

Un projet de rebond et une stratégie de recherche structurés.

Un accompagnement des candidatures, entretiens et négociations.

Un réseau mobilisé et un soutien régulier pendant la transition.

> RMS M'A AIDÉE À CLARIFIER MON PROJET PROFESSIONNEL ET À STRUCTURER MA RECHERCHE D'EMPLOI. J'AI APPRÉCIÉ LA DISPONIBILITÉ DE FABIEN, SES CONSEILS CONCRETS ET SON ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ, QUI M'ONT PERMIS D'ABORDER CETTE TRANSITION AVEC MÉTHODE ET CONFIANCE.

SYLVAINE JOUFFROY – HEAD OF SALES – EX-DIOR COUTURE



TRANSFORMATION IA

VOTRE ENJEU

Faire de l'IA un levier concret de productivité,
avec des usages adaptés à vos métiers
et adoptés par vos équipes.

EXPERTS MÉTIER



ANTOINE DAUMAS
MANAGING PARTNER
RMS GROUP
+33 6 49 92 01 34
ANTOINE.DAUMAS@RMSGROUP.FR



TONY INFANTINO
CEO
METAGORA
+33 6 81 46 68 87
TONY@METAGORA.TECH

7.1 TRANSFORMATION COMEX

ACCOMPAGNER VOTRE COMITÉ DE DIRECTION DANS L'USAGE DE L'IA POUR RENFORCER VOTRE PRODUCTIVITÉ.

Selon la 7e édition du RMS Retail Index, seuls 31 % des collaborateurs du retail perçoivent déjà un impact positif de l'IA sur leur quotidien. RMS accompagne les comités de direction pour s'approprier l'IA, identifier les cas d'usage à fort impact et déployer les solutions technologiques adaptées, grâce à une double expertise, tech et retail.

DOMAINES D'INTERVENTION

ACCULTURATION
Ateliers Comex
Panorama des usages IA
Enjeux et risques
Prompting appliqué

CAS D'USAGE
Personnalisation client
Traduction en temps réel
Extraction de données
Productivité du siège

DÉPLOIEMENT
Choix des solutions
Pilotes en boutique
Formation des équipes
Mesure du ROI

MÉTHODOLOGIE

ACCULTURATION
Ateliers de sensibilisation pour le Comex
Panorama des usages dans le retail
Vision partagée des priorités

FEUILLE DE ROUTE
Cartographie des cas d'usage
Priorisation impact / faisabilité
Feuille de route IA

DÉPLOIEMENT
Pilotes et choix des solutions
Formation des équipes
Mesure des gains de productivité

OUTPUTS

Des cas d'usage priorisés à partir de vos difficultés métier.

Des outils et des routines testés sur vos situations de travail.

Une feuille de route personnalisée et des critères de mesure des gains.

> L'ACCOMPAGNEMENT DE NOTRE COMEX PAR RMS A ÉTÉ UN VÉRITABLE GAME CHANGER : NOUS AVONS TRAVAILLÉ SUR DES USAGES CONCRETS DE L'IA, INTÉGRÉS À NOS OUTILS ET À NOS ROUTINES QUOTIDIENNES, POUR RÉPONDRE À DES DIFFICULTÉS IDENTIFIÉES EN AMONT. CHACUN REPART AVEC UNE FEUILLE DE ROUTE CLAIRE ET PERSONNALISÉE. LE BINÔME TONY & ANTOINE FONCTIONNE TRÈS BIEN : L'UN APPORTE L'EXPERTISE TECHNOLOGIQUE ET LA MAÎTRISE DES OUTILS, L'AUTRE LA CONNAISSANCE DES MÉTIERS DU RETAIL. CETTE COMPLÉMENTARITÉ FAIT TOUTE LA DIFFÉRENCE.
>
> SANDRINE COUILLET – DIRECTRICE RETAIL INTERNATIONALE – VANESSA BRUNO



INTERNATIONAL

VOTRE ENJEU

Recruter, former et développer vos équipes
sur les marchés américains en conciliant réalités locales
et identité de marque.

EXPERT MÉTIER



AURORE GALLICE

MANAGING DIRECTOR
RMS AMERICAS
+33 6 48 86 97 02
+1 438 377 4874
AURORE.GALLICE@RMSGROUP.FR

8.1 RMS AMERICAS

FORMER VOS ÉQUIPES, RECRUTER VOS TALENTS ET ACCOMPAGNER VOTRE DÉVELOPPEMENT SUR TOUT LE CONTINENT AMÉRICAIN.

Depuis son antenne au Canada, RMS accompagne les marques sur l'ensemble du continent américain, du Nord au Sud. Formation des équipes, conseil retail et recrutement : chaque mission s'adapte aux cultures, aux langues et aux attentes clients de chaque marché, sans rien céder sur l'ADN de la marque, ni l'impact.

DOMAINES D'INTERVENTION

FORMATION

Vente & clienteling
Hospitalité retail (EHL)
Store management
Train the trainer

CONSEIL

Retail excellence
SOPs & outils

RECRUTEMENT

C-level
Middle management
Retail

MÉTHODOLOGIE

DIAGNOSTIC

Immersion en boutique dans chaque pays
Analyse du marché et des attentes clients
Objectifs alignés avec le siège

DÉPLOIEMENT

Formation sur place ou à distance
Recrutement des talents locaux
Standards adaptés à chaque marché

ANCRAGE

Coaching terrain et relais locaux
Suivi des recrutements
Mesure des résultats par pays et en global

OUTPUTS

Un interlocuteur sur le continent américain, en lien avec le siège.

Des missions adaptées aux cultures retail locales.

Un suivi partagé des actions et des résultats par pays.

RMS, C'EST LE MEILLEUR ALLIÉ DE NOTRE ÉQUIPE RETAIL EXCELLENCE. LEUR EXPERTISE 360° DU RETAIL ET LEUR CAPACITÉ À NOUS ACCOMPAGNER EN FAIT UN PARTENAIRE TOUT EN UN. CERISE SUR LE GÂTEAU : VIA SES ÉVÉNEMENTS, RMS RÉUNIT DES HOMOLOGUES POUR DÉVELOPPER NOTRE RÉSEAU !

BARBARA TALLEPIED – INTERNATIONAL RETAIL PERFORMANCE & OPERATIONS MANAGER – LVMH FRAGRANCE BRANDS

SITE



RETAILMANAGEMENTSERVICES.FR

LINKEDIN



RMS

INSTAGRAM

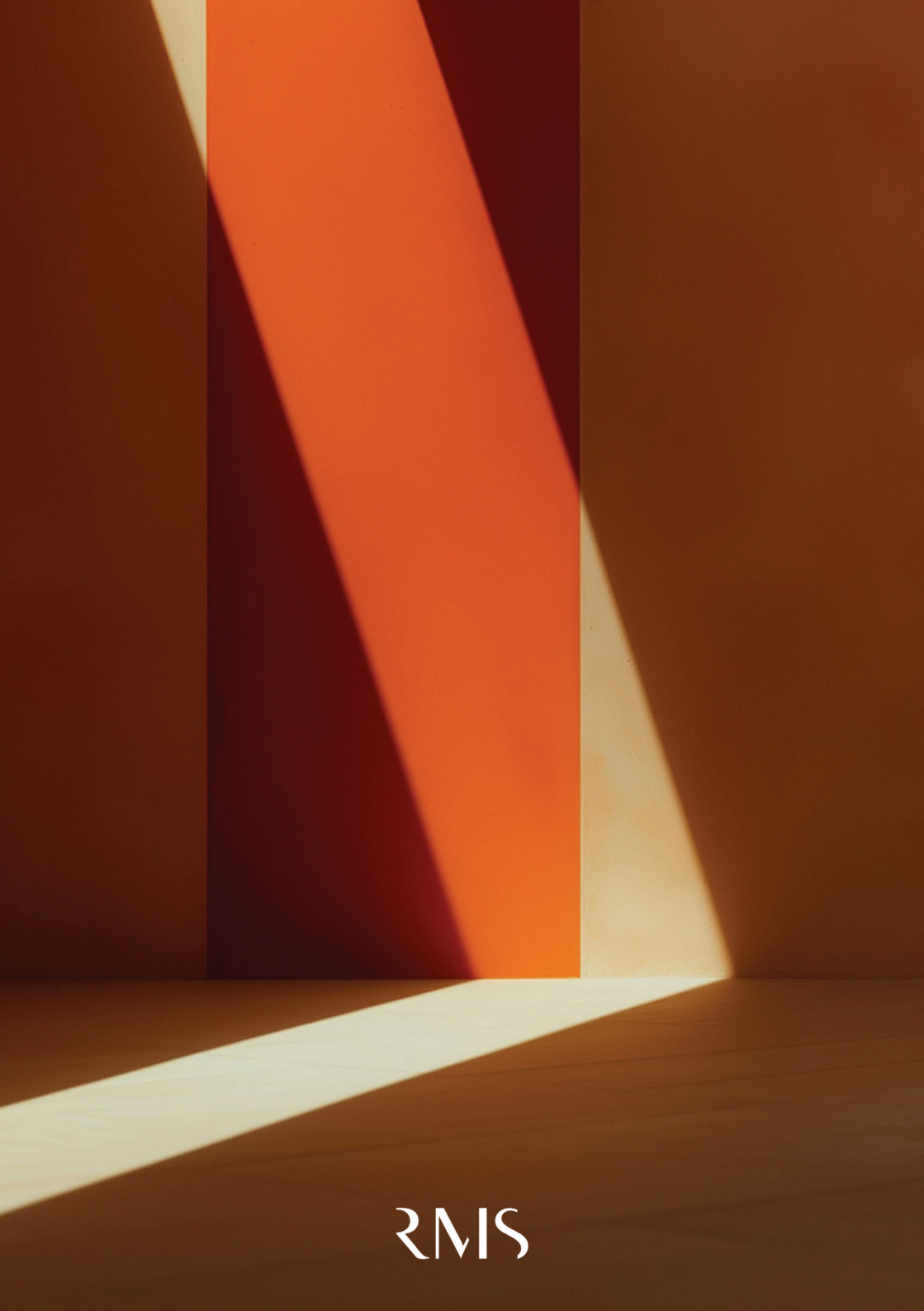


@RMS__PARIS

RMS

Agence de conseil, recrutement et formation
dans le luxe, le retail et l'hospitalité

AXELLE PAITRE
CEO & OWNER
+33 6 03 70 05 15
AXELLE.PAITRE@RMSGROUP.FR


RMS