



wab.

Stratégie & activation
des marques de beauté

Évaluation stratégique™

Le diagnostic global des marques de beauté
prêtes à reprendre le pilotage avant 2026

ÉVALUATION STRATÉGIQUE™

—Reprendre le contrôle avant 2026

Diagnostic global pour ré-aligner vision, expérience et performance des marques de beauté.

Table des matières

RESUME EXECUTIF	3
CONTEXTE ET ENJEUX	3
VISION DU PROGRAMME	4
METHODOLOGIE	4
UNE METHODE FONDEE SUR TROIS PILIERS	5
1. Clarifier la marque	5
2. Mesurer l'expérience	5
3. Prioriser les leviers	5
LIVRABLES ET RESTITUTION	6
DELAI ET INVESTISSEMENT	6
MODALITES D'ACCES	7
Étape 1 : Tester mon éligibilité	7
Étape 2 : Entretien confidentiel	7
Étape 3 : Lancement de mission	7
À PROPOS DE WAB	8
WAB — Cabinet Stratégique Beauté	8
Célia Hognon — Fondatrice & Stratégiste Beauté	8
	2

RESUME EXECUTIF

L'Évaluation Stratégique™ est une mission courte et exigeante, conçue pour les **maisons de beauté à un moment charnière de leur croissance** : lorsque la marque existe, que les ventes suivent, mais que la direction s'efface.

Elle permet de **reconnecter la vision, le terrain et la performance**, à travers une lecture 360° couvrant :

- Le **discours de marque et la cohérence du positionnement**,
- L'**expérience client**, en point de vente comme en digital,
- La **structure du portefeuille produit** et la pertinence des investissements.

En **15 jours ouvrés**, la mission aboutit à :

- Un **audit complet** (terrain, digital, discours),
- Un **plan de décision opérationnel**,
- Trois **leviers prioritaires**, à activer dans les 90 jours.

Objectif : fournir aux dirigeants une lecture claire de leurs leviers de performance, pour piloter la croissance avec clarté et maîtrise.

CONTEXTE ET ENJEUX

Quand tout semble fonctionner... mais que la marque n'avance plus

Les produits tournent. Les ventes se maintiennent. Mais la trajectoire s'essouffle.

Les efforts s'accumulent sans clarté, et les décisions finissent par répondre **à l'urgence plus qu'à la vision**.

Le marché de la beauté est en mutation permanente :

- Les attentes des consommateurs évoluent,
- Les canaux de distribution se multiplient,
- Les priorités se déplacent,
- La pression concurrentielle s'intensifie.

Dans ce contexte, les marques qui progressent durablement sont celles qui savent **ralentir pour mieux piloter : analyser, objectiver, décider.**

VISION DU PROGRAMME

L'Évaluation Stratégique™ s'adresse aux **fondateurs et directions marketing ou retail** qui souhaitent :

- **Réaligner la marque** autour de sa vision fondatrice,
- **Identifier les leviers de performance** les plus porteurs,
- **Structurer une dynamique de croissance durable.**

Une méthodologie claire et rigoureuse, ancrée dans la réalité du marché de la beauté – reliant stratégie, exécution et expérience client.

METHODOLOGIE

– Redonner du sens et du pilotage

L'Évaluation Stratégique™ est née d'un constat récurrent : les marques disposent d'une vision, d'ambition et de talents – mais trop souvent, la pression quotidienne empêche de prendre le recul nécessaire pour piloter avec lucidité.

Les directions marketing et retail manquent de bande passante. Les équipes jonglent entre urgences, lancements, budgets et reporting, au détriment du temps d'analyse. Les évolutions du marché sont rapides, les circuits se complexifient, et les décisions s'enchaînent sans toujours s'appuyer sur une lecture globale.

C'est pour répondre à cette réalité qu'a été conçue la **Méthodologie WAB™** : un **regard externe, expert et structuré**, capable d'objectiver la situation, d'analyser les signaux faibles et d'aligner **vision, produit, terrain et digital.**

UNE METHODE FONDEE SUR TROIS PILIERS

1. Clarifier la marque

- Lecture du positionnement, du discours et des codes de marque.
- Analyse sémantique des mots employés sur vos supports, site web et fiches produits.
- Évaluation de la cohérence storytelling / produit / perception consommateur.
- Étude du message fondateur et de sa déclinaison sur chaque canal.

2. Mesurer l'expérience

- Observation terrain : photos en point de vente, vitrines, podiums, PLV, facing produit.
- Analyse linéaire et merchandising : lisibilité, hiérarchisation, compréhension client.
- Verbatims conseillers : lecture de la manière dont la marque est racontée en boutique.
- Parcours client test : achat du produit en magasin et en ligne, de la navigation à la réception.
- Audit digital et distributeurs : cohérence du storytelling sur les sites partenaires.
- Benchmark concurrentiel : observation et analyse des concurrents directs.
- Scoreboard portefeuille : équilibre gamme, poids des héros produits, cohérence de l'offre.

3. Prioriser les leviers

- Sélection des trois leviers les plus impactants à activer sur 90 jours.
- Alignement des priorités entre fondateur, marketing, retail et communication.
- Construction d'une **feuille de route claire, mesurable et actionnable.**

LIVRABLES ET RESTITUTION

Chaque mission donne lieu à un **dossier complet remis sous format digital (PDF ou Notion)**, comprenant :

- **Résumé de direction** – Synthèse dirigeante et insights clés.
- **Rapport terrain** – Observation des points de vente, photos, verbatims et analyses merchandising.
- **Audit digital et distribution** – Lecture complète du site et des plateformes partenaires.
- **Benchmark concurrentiel** – Positionnement et différenciation.
- **Scoreboard portefeuille** – Lecture de l'équilibre gamme et analyse des héros produits.
- **Feuille de route 30–60 jours** – Trois leviers clés priorisés et plan d'action concret.
- **Matrice de recommandations** – Recommandations court, moyen et long terme.

Modules optionnels

- **Entretiens consommateurs** à la sortie de points de vente (5 à 10 personnes selon périmètre).
 - **Entretiens internes** avec les directions fondatrice, marketing, retail ou formation.
 - **Analyse sell-in / sell-out** et lecture quantitative du portefeuille si données partagées.
-

DELAI ET INVESTISSEMENT

Durée : **15 jours ouvrés**, selon la réactivité des interlocuteurs.
Investissement : **à partir de 2 000 € HT**, ajusté selon le périmètre et les modules choisis.

Chaque mission est **conduite personnellement par Célia Hognon**, fondatrice du cabinet WAB, afin de garantir la qualité d'analyse et la profondeur du regard.

MODALITES D'ACCES

L'Évaluation Stratégique™ est accessible **sur candidature uniquement**.

Étape 1 : Tester mon éligibilité

→ Sélectionnez un **créneau de 15 à 20 minutes** pour un échange confidentiel avec Célia Hognon. Cet entretien permet d'analyser votre contexte, vos enjeux actuels et de définir la forme d'accompagnement la plus pertinente.

Étape 2 : Entretien confidentiel

→ Si la mission est confirmée, vous recevez une **proposition personnalisée** (périmètre, durée, investissement) avant le lancement de l'Évaluation Stratégique™.

Étape 3 : Lancement de mission

→ Démarrage officiel de la mission : **immersion, diagnostic terrain & digital, restitution et feuille de route sur 10 jours ouvrés**.

[\[Réserver mon échange stratégique \]](#)

Option complémentaire

Vous pouvez également **tester l'éligibilité de votre marque** via un court questionnaire (5 min) avant de réserver :

[\[Faire le test d'éligibilité \]](#)

À PROPOS DE WAB

WAB – Cabinet Stratégique Beauté

WAB est un cabinet indépendant spécialisé dans la structuration et la croissance des marques de beauté. **Sa mission** : transformer la vision en performance durable.

Fondé par Célia Hognon, WAB conjugue exigence stratégique, sensibilité terrain et expertise du secteur, pour aider les marques à réaligner leur discours, renforcer leur cohérence et accélérer leur développement.

WAB intervient auprès de marques établies comme émergentes sur quatre axes :

- Plateforme de marque & vision fondatrice
- Go-to-market & stratégies de lancement
- Expérience client retail & digitale
- Pilotage de la performance et feuille de route croissance

Célia Hognon – Fondatrice & Stratégiste Beauté

Ancienne chef de produit et chef de projet au sein de **grands groupes de la beauté sélective (L'Oréal, LVMH)**, Célia met aujourd'hui son expertise au service des maisons indépendantes et des directions marketing souhaitant **piloter leur marque avec clarté et ambition.**

Sa conviction :

« Une marque de beauté ne se scrolle pas. Elle se rencontre. »

📍 Paris

🌐 www.whataboutbeauty.fr

✉ contact@whataboutbeauty.fr