



MARKETING FORMATION CONSULTATION

LE VENTOUX
11 rue de Lougansk
42100 - SAINT-ETIENNE
Tel/ Fax : 04 77 32 85 78
Portable : 06 11 75 03 56

Les 10 commandements



pour réussir ses achats

11^{ème} édition
Juillet 2011
actualisée

**Pour ceux qui ne pourront pas
suivre le stage de Lyon ou de Paris**

email : michel.fourneyron@wanadoo.fr

Site Internet : www.mfchaussure.com

Organisme de formation enregistré sous le n°82420138242

auprès du Préfet de la Région Rhône Alpes

SIRET N°51287884400012 – Code APE- NAF : 7022 Z

SARL au capital de 1000 €

AVANT - PROPOS



Pour vous motiver, **Futurs Chausseurs ainsi que ceux qui sont en activité : acheteurs, femmes et hommes de produits**, que je connais pour beaucoup, depuis de nombreuses années, il y a **certains fois où je remets en cause mes «talents» de consultant formateur, mes dernières visites conseils aidant.**

La phrase célèbre de Boileau «Vingt fois sur le métier, remettez votre ouvrage !» est plus que jamais d'actualité. **Aussi pour la 11^{ème} fois, je viens vous entretenir sur les achats.**

Je n'ai pas besoin de vous rappeler que, **ceux-ci sont l'un des points majeurs de votre métier.** Il est évident que des produits mal achetés pour des raisons techniques, modes ou commerciales, **même votre meilleure vendeuse ne pourra s'en débarrasser.** Aussi, dans un souci d'économie et d'efficacité, je mets en œuvre une politique de prévention, en vous proposant une nouvelle fois, le même titre toujours aussi mobilisateur :

LES 10 COMMANDEMENTS POUR REUSSIR SES ACHATS.

Ce titre est de toute évidence accrocheur et plus que jamais d'actualité. Il suffit de constater : pour vous-même, les nouveaux types d'approvisionnement, pour les consommateurs, les nouvelles formes de vente, disons même de distribution.

Aussi **cet opuscule de 48 pages** devrait en fédérer bon nombre ? Pour certains, cette brochure sera une découverte, pour d'autres une redite. Désolé, pour ces derniers, mais en constatant **le phénomène «solde»** et **«soldes flottants»** qui représente en pourcentage, une part de plus en plus importante dans la recette, revêtant des formes de baisse de prix à temps et à contretemps, avec des pourcentages d'abattement qui laissent de plus en plus rêveurs, **il est sûr qu'en amont, il y a eu des achats mal vécus quantitativement et qualitativement.** Aussi, je crois, au risque de déplaire, que je fais œuvre utile.

Attention ! N'attendez pas de moi, que je vous révèle quel est le bon produit à acheter ! Ce n'est ni ma formation, ni mon rôle.

En outre, j'ose espérer que vous connaissez les fabricants/fournisseurs avec qui vous pouvez travailler. Vous savez bien, au moins, ceux qui :

- sont meilleurs l'hiver que l'été et inversement,
- sont «des pro du LXV», du confort etc,
- sont très corrects en dates de livraison (sauf phénomène historique)
- développent ou non une véritable politique de réassortiment,
- jouent en priorité le Détail sous forme de partenariat etc.

Ceux d'entre vous qui apprécieront ma démarche de gestion, pourront tout à loisir la mettre en application, et cela grâce à des exemples, couplés de tableaux vierges. De plus, ils auront, s'ils le désirent, le droit de m'appeler : «je suis auteur-compositeur de mes écrits». Ils auront même la possibilité de me demander une visite-conseil dans leur Entreprise.

En pré conclusion : cette nouvelle publication a pour seule ambition, pour certains de démarrer leur affaire dans de bonnes conditions, pour d'autres de se maintenir voire de progresser de manière sereine et saine !? ...

Michel FOURNEYRON
Consultant /Formateur Indépendant



LES 10 COMMANDEMENTS POUR RÉUSSIR SES ACHATS



I - PROCÉDER à un inventaire physique de l'ensemble du stock (même si vous êtes informatisé) et ceci dans un souci à la fois fiscal et commercial.

II - Bien SÉPARER votre stock en **3 grands groupes** (mettre éventuellement des signes visibles et distinctifs sur les boîtes ou autres supports : pastilles de couleur par exemple)

1 - Le stock Printemps/Été (celui qui est susceptible de se vendre entre le 1^{er} mars et le 31 août de chaque année)

2 - Le stock Automne/Hiver (celui qui est susceptible de se vendre entre le 1^{er} septembre et le 28 ou 29 février de l'année suivante) ;

3 - Le stock toute saison ou permanent (celui qui est susceptible de se vendre tous les jours. Son contenu varie selon les Régions. L'essentiel reste que votre Équipe et vous-même le "baptisent" de la même manière.

III - COMPTER à part, dans un but là aussi commercial et fiscal (constitution éventuelle d'une provision pour dépréciation de stock) les produits qui ne sont plus vendables à taux normal (démodés, défraîchis, tailles, pointures, modèles les plus usités manquants, etc...

IV - DRESSER pour chaque rayon soit à la main, soit par tableur, des tableaux indiquant par tranche de prix et par catégories d'articles, le nombre de produits qu'il reste à vendre à taux normal et cela tout fournisseur confondu.

V - FAITES TOUT votre possible pour grouper vos rendez-vous avec les représentants par thème, afin d'avoir une cohérence dans la réflexion et surtout d'éviter les doublons. Des supports "high-tech" peuvent vous y aider. Nous pensons entre autres aux appareils de photo Numéris que vous pouvez brancher dans un deuxième temps sur le système informatique pour les voir en couleur à l'écran.

VI - IMPORTANT : Si vous êtes adhérent d'un Groupement ou d'une Centrale d'achats, faites attention à l'influence affective du représentant. Avant tout, ne pas acheter 2 fois. Dans toutes les collections, il y a de bons modèles ! ... Heureusement pour les représentants !

VII - Pour les commandes passées directement aux représentants, faites l'impossible pour ne pas leur remettre celles-ci au moment de leur passage. Ceci étant, soyez correct de leur envoyer **sous 8 jours, la répartition pointures, tailles, modèles et coloris, etc.** Vous évitez leur pression et par la même de commander 2 fois le même modèle. C'est vrai qu'il est toujours regrettable et mal vu d'annuler une commande à posteriori ! ...

T.S.V.P.

TABLE DES MATIÈRES

	Pages
Avant propos.....	3
1/ Les 10 Commandements pour réussir ses achats.....	4
2/ La nécessité d'avoir un bon positionnement.....	6
3/ Un taux de rotation de stock performant.....	12
4/ Présentation des tableaux saisonniers de gestion.....	19
41. Intérêts des ces tableaux.....	19
42. Mise en œuvre et fonctionnement de chacun de ces tableaux.....	20
TABLEAU N°1 : BUDGET D'ACHATS.....	20
TABLEAU N°2 : COMPTE DE RÉSULTAT PRÉVISIONNEL H.T. GLOBALISÉ.....	24
TABLEAU N°3 : COMPTE DE RÉSULTAT PRÉVISIONNEL H.T. MENSUALISÉ.....	24
TABLEAU N°4 : PLAN DE TRÉSORERIE T.T.C. PRÉVISIONNEL ET RÉALISÉ.....	25

○○○

7 ANNEXES.....	26
N°1 REVISION DE VOTRE BUDGET D'ACHAT POUR L'AH 11/12.....	27
+ EXEMPLAIRES VIERGES (AH 11/12 ET PE 2012)	28
N°2 - COMPTE DE RÉSULTAT PRÉVISIONNEL H.T. GLOBALISE POUR L'AH 11/12	30
+ EXEMPLAIRES VIERGES (AH 11/12 ET PE 2012)	31
N°3 - COMPTE DE RÉSULTAT PRÉVISIONNEL H.T. MENSUALISE POUR L'AH 11/12.....	33
+ EXEMPLAIRES VIERGES (AH 11/12 ET PE 2012)	35
N°4 - A QUEL COEFFICIENT MULTIPLICATEUR POUVEZ-VOUS TRAVAILLER DURANT LES DEUX DERNIERS MOIS DE LA SAISON ?.....	39
N°5 - PLAN DE TRÉSORERIE T.T.C. PRÉVISIONNEL ET RÉALISE POUR L'AH 11/12	40
+ EXEMPLAIRES VIERGES (AH 11/12 ET PE 2012)	41
N°6 - 9 FORMULES POUR GÉRER SON ENTREPRISE	43
N°7 - CONNAITRE L'EVOLUTION DE VOTRE AFFAIRE SELON LA METHODE CPM	47



LES 10 COMMANDEMENTS POUR RÉUSSIR SES ACHATS. (suite et fin)

VIII - SACHEZ, qu'il faut un minimum sur une série. Par exemple sur 12 produits de même référence, il faut que votre équipe et vous-même, vous vous attachiez à en vendre 9 à taux normal, soit 75% quel que soit le coefficient multiplicateur pratiqué.

En dessous, vous ne payez que le fournisseur, mais vous ne couvrez aucun de vos frais. Pour arriver à appliquer ce commandement, nous vous conseillons de donner un objectif de vente à votre équipe et à vous-même. Ce sera par exemple, pour la nouvelle saison, de vendre un produit de plus par série, avec un intéressement à l'arrivée.

IX - ACHETEZ EN FONCTION DU MARCHÉ. S'il existe et cela se compte, 1000 femmes potentielles en produit confort par exemple, sur votre zone de chalandise, n'en achetez pas pour 1200! ...Si vous avez de tout, vous avez de rien ! ... Peu de fournisseurs, mais des fournisseurs travaillés à fond.

X - Ne vous engagez pas, sauf cas exceptionnel, à 100% en début de saison. Gardez un certain pourcentage pour le réassortiment et le dernier cri. Vous vous porterez mieux en trésorerie.

Pourquoi ce titre ?

Ce titre n'a pas été choisi, comme évoqué ci-dessus au hasard. Il rappelle inévitablement, l'une des pages majeures de l'histoire Judéo-chrétienne. Mais, il faut tout de suite y mettre un bémol, en disant comme Montesquieu, qu'il y a, même en matière d'achats, l'Esprit et la Lettre.

En clair, cela veut dire que même si vous respectez à la lettre, les 10 commandements présentés ci-contre, ne croyez pas que par magie, vous allez baigner dans une rentabilité débordante.

Ce serait trop facile ! Il y a des facteurs perturbant que sont :

- " Dame Météo ". Sur ce sujet les exemples foisonnent.

- Les consommateurs qui sont d'abord des êtres humains, qui ne se font pas manipuler aussi facilement que les publicistes, hommes politiques ou hommes de communications le croient. **Ces précautions indispensables ayant été présentées, lisez lentement et un par un, ces 10 commandements. Après chacun d'eux, voyez ce que vous faites concrètement chez vous ?**

BON DE COMMANDE

Nom..... Prénom.....

Entreprise.....

Rue.....

Ville..... Code Postal.....

Tel..... Fax.....

Adresse email.....@.....

désire acquérir le Guide : " Les 10 commandements pour réussit ses achats ?" (48 pages)
11 ème édition juillet 2011

pour le prix toujours inchangé de 40 Euros T.T.C.

joint un chèque d'un montant de 40 euros (T.V.A. 5,5 %) - frais d'envoi compris
à l'ordre de **Marketing Formation Consultation**

**Le Ventoux 11, rue de Lougansk
42100 – SAINT-ETIENNE-**

recevra par retour de courrier, le "Guide" avec la facture acquittée.

désire recevoir le programme de la journée de formation sur LYON lundi 28/8 ou sur PARIS lundi 19/9