

Trajectoire

La "news letter" en 3 pages des professionnels de la chaussure

Une publication : MichelFourneyronConsultant

NUMERO A CONSERVER

Venez me retrouver : ARICI - Pavillon 4 - Stand E 01

N° 62 S

MARS 2005

L'EDITO

par Michel Fourneyron

Sacrés farceurs ! ...

Depuis que je fais des stats au sein de l'Interprofession, j'ai toujours constaté dans la majorité des cas, que les bonnes copies, c'est-à-dire les bons résultats mensuels, me parvenaient en premier. Les médiocres, voire les mauvais, m'arrivaient dans un deuxième temps, après plusieurs relances. Eh bien ! pour de ce dernier mois de la saison, j'ai eu le phénomène inverse.

C'est ainsi qu'après vous avoir annoncé dans l'estimatif une légère chute de 3 %, vous pouvez constater en découvrant les chiffres ci-joint, que l'on arrive en définitive à une progression honorable. Heureusement que la plupart manquait de marchandises, sinon la progression aurait été historique ?

Je peux valider vos résultats, dans la mesure où moyenne et médiane se confondent et que 66 % ont progressé, dont 39 % de plus de 15%. D'après mes informations, les panels Banque de France et succursalistes, seraient en dessous ?

Certes vous le vérifierez en page 2, le mois de février ne pèse toujours qu'autour de 10 % sur une saison.

Mais ne faites pas la fine bouche, puisqu'au niveau du cumul saison, celui-ci augmente en définitive de 9 %.

Donc à l'évidence, il y a une progression en volume : les bottes sont passées par là. A Notez que chaque mois de cette saison a été positif, dont quatre à deux chiffres.

Dernières remarques sur ce février 2006 : je note des confirmations sur les progressions de la part, de la Région 3, du détail par CA TTC, par taille de villes et par gamme de prix. Est-ce une simple coïncidence ou y a t'il une explication ?

Et mars 2006 : C'est la panne ?

La météo pour une grande part plus les événements dus au CPE.

Nous en parlerons au Parc Floral avec en main les résultats et commentaires des 4 dernières saisons que vous découvrirez ci-après.

On pourra réfléchir également sur une progression possible de votre chiffre d'affaires. Est que celle-ci passe systématiquement par la vente de produits, à des petits prix, venant de plus en plus loin ou par la formation et le perfectionnement de votre Equipe de Vente ? Grand débat ! ...

NUMERO SPECIAL
à l'occasion du nouveau Salon
au Parc Floral de Vincennes
Voir page 2 Résultats et Commentaires des 2 derniers AH et PE

février 2006

Moyenne nationale en valeur :	+ 7 %
Médiane nationale en valeur :	+ 7 %

Annuel	2006/2005	2005/2004
du 1 ^{er} janvier au 28 février	+ 5 %	- 3 %
Saison	AH 05/06	AH 04/05
du 1 ^{er} septembre au 28/02/06	+ 9 %	+ 1 %

Résultats	Nbre de panélistes en %
de x 2,6 à + 15 %	+ 39 %
de + 15 % à 0 %	+ 27 %
de 0 % à 10 %	+ 17 %
de - 10 % à - 52 %	+ 17 %

Détail par région	fev 06	fev 05
1 - Nord/ Normandie	+ 2 %	+ 16 %
2 - Est	+ 11 %	- 2 %
3 - Rhône Alpes / Côte d'Azur	+ 16 %	+ 23 %
4 - Sud-Ouest	+ 13 %	- 1 %
5 - Ouest	- 11 %	+ 14 %
6 - Centre	+ 2 %	+ 13 %
7 - Paris - Région Parisienne	+ 15 %	+ 8 %

Détail par chiffres d'affaires T.T.C. annuel en valeur

< 229 K euros	+ 12 %
de 229 à 458 K euros	+ 5 %
de 458 à 763 K	+ 17 %
> de 763 K euros	+ 3 %

Détail par taille de ville

< 10.000 habitants	+ 2 %
de 10 à 50.000 hab	+ 5 %
de 50 à 150.00	+ 12 %
> à 150.000 hab.	+ 9 %

Détail par zone d'implantation

Centre Ville	+ 5 %
Centre Commercial	+ 34 %
Périphérie	- 1 %

Détail par gamme de prix

Bon marché/Moyen	- 5 %
Moyen/Moyen	+ 14 %
Moy sup/Ht de Gamme	+ 4 %

LES CHIFFRES DU MOIS

L'INFORMATION RÉDUIT L'INCERTITUDE ? ...

LES CHIFFRES ET LES COMMENTAIRES

LÉGENDE

(+) Clt = Classement
(*) BdF = Banque de France
nc = non connu

A/ des 2 dernières saisons AUTOMNE/HIVER AH 04/05 AH 05/06

0 % en valeur (Panel MFC)

+ 1,0 % en valeur) FFC
+ 1,5 % en paires)

+ 9 % en valeur (Panel MFC)

+ nc à ce jour en valeur) FFC
+ nc à ce jour en paires)

1/ au niveau des variations mensuelles en valeur

Mois	Variations AH 2004/05	Clt (+)	Variations AH 2005/06	Clt (+)	Chiffres 2005/06 des Indépendants (*) Source BdF
Septembre	+ 1 %	4	+ 11 %	2	+ 6,6 %
Octobre	- 1 %	5	+ 11 %	2	+ 2 %
Novembre	+ 11 %	1	+ 16 %	1	+ 12 %
Décembre	+ 4 %	3	+ 10 %	4	+ 6 %
Janvier	- 9 %	6	+ 4 %	6	+3,2 %
Février	+ 9 %	2	+ 7 %	5	nc

2/ au niveau du poids des mois

Mois	Poids des mois AH 2004/05	Clt (+)	Poids des mois AH 2005/06	Clt (+)
Septembre	17 %	3	17 %	3
Octobre	22 %	1	22 %	1
Novembre	16 %	4	17 %	3
Décembre	14 %	5	14 %	5
Janvier	21 %	2	20 %	2
Février	10 %	6	10 %	6



COMMENTAIRES

Michel Fournayron Consultant (MFC) est toujours prêt et présent pour les grands rendez-vous de l'interprofession. Ce sera encore le cas avec le nouveau salon au Parc Floral de Paris (Château de Vincennes) qui réunit ARICI - CENTRO - ANCI - ITALMODA - Portugal quality shoes, du dimanche 26 au mardi 28 mars 2006.

Cette présence, hormis **la promotion du nouveau cycle cycle vendeuse pour 2006/2007**, se traduit par la parution actualisée des statistiques de vente du Détail à partir de son panel et cela sur 4 saisons.

Cette parution de chiffres poursuit deux objectifs

- permettre à chaque chef d'entreprise du Détail, de comparer ses propres résultats avec les chiffres moyens tant variations mensuelles que poids des mois.
- de mettre en place une stratégie, adaptée à ses propres contraintes tant en objectifs de vente que d'achats.

A/ Sur l'Automne-Hiver

(à partir des tableaux ci-contre)

Depuis deux saisons, il est facile de constater que le mois de Novembre ressort premier en matière de progression de chiffre d'affaires. Le fera-t-il une troisième fois pour 2006 ?

Septembre sera-t-il un mois d'attaque comme en 2005 tant au point de vue de son augmentation que de son classement.

Octobre, depuis deux saisons, réalise plus de 20 % du chiffre d'affaires d'une saison et qui plus est avec l'application de coefficients rémunérateurs, plus qu'indispensable aujourd'hui.

Il est toujours talonné par Janvier, qui lui hélas, dans la majorité des cas, vous fait réaliser de la trésorerie mais ne produit pratiquement pas de la rentabilité.

Pour vous rassurer ou plutôt vous sécuriser et par la même votre cher banquier, vous pouvez lire dans le tableau 2, qu'à la fin des 4 premiers mois d'un AH vous avez réalisé entre 67 et 69 % de votre chiffre d'affaires de la saison.

Trajectoire

N° 63 sortira
après le 5 avril

et restez en contact sur le web :

www.mfchaussure.com

Une publication : Michel Fournayron Consultant

B/ des 2 dernières saisons PRINTEMPS/ETE

PE 04 PE 05

LÉGENDE

(+) Clt = Classement
 (*) BdF = Banque de France
 nc = non connu

- 1 % en valeur (Panel MFC) **+ 3 % en valeur (Panel MFC)**
 - 0,5 % en valeur) FFC + 0,5% en valeur) FFC
 + 0,5 % en paires) + 3,4 % en paires)

1/ au niveau des variations mensuelles en valeur

Mois	Variations PE 04/03	Clt (+)	Variations PE 05/04	Clt (+)	(*) Bd F 2005 Indépendant
Mars	- 20 %	6	+ 18 %	1	+ 15,9 %
Avril	- 5 %	5	+ 5 %	2	+ 0,9 %
Mai	- 1 %	3	+ 3 %	3	- 0,2 %
Juin	+ 12 %	1	- 3 %	6	- 3,7 %
Juillet	- 4 %	4	+ 1 %	4	- 0,1 %
Août	+ 8 %	2	+ 1 %	4	+ 2,1 %

2/au niveau du poids des mois

Mois	Poids des mois PE 04/03	Clt (+)	Poids des mois PE 05/04	Clt (+)
Mars	10 %	6	12 %	5
Avril	16 %	4	16 %	4
Mai	19 %	3	18 %	3
Juin	21 %	2	20 %	2
Juillet	22 %	1	22 %	1
Août	12 %	5	12 %	5



Choisir une direction, c'est choisir ses guides

4 guides professionnels à votre disposition :

Les 10 commandements pour réussir ses achats .

4ème édition de 46 pages pour 40 euros TTC

La vente en chaussures : ...du plaisir, mais aussi des contraintes...

47 pages pour 55 euros TTC

Les 10 recettes - clefs de marketing et de gestion

39 pages pour 40 euros TTC

Comment manager votre boutique aujourd'hui et demain ?

36 pages pour 40 euros TTC

Prix spécial "SALON" : 150 euros les 4 guides
 Envoyez votre commande et votre règlement à :

Michel Fourneyron
Le Ventoux, 11, rue de Lougansk
42100 - SAINT-ETIENNE

Vous recevrez par retour de la poste, le ou les guides commandés **dédiacés**, avec la facture acquittée.

COMMENTAIRES

B/ Sur Le Printemps-Eté (à partir des tableaux ci-contre)

Au commencement d'une nouvelle saison, cela me paraît utile de vous mettre en ligne, les chiffres des deux PE précédents. Cela peut vous aider à réajuster à la fois votre budget d'achats et votre plan de trésorerie. Ne bloquez surtout pas votre réflexion en parlant de météo et de conjoncture. Certes cette dernière est mal en point et fait beaucoup causer.

1/Qu'est ce qui reste constant ?

- Au niveau des variations mensuelles :

Le classement des mois de mai et de juillet. A savoir respectivement 3ème et 4ème.

- Au niveau du poids des mois :

Avril, juillet et août soit 16 %, 22 % et 12 %.

2/Qu'est-ce qui a changé ?

- Au niveau des variations mensuelles

Un mois de mars 2005 qui a engrangé un score historique, qui a lui seul, a donné l'orientation positive de la saison PE 2005.

- Au niveau du poids des mois.

Mars a pris 2 % de plus : 1 % sur mai et 1 % sur juin.

3/Que pouvez-vous espérer ?

Un mois de mars 2006 qui soit au moins égal à 2005 ? Il n'en prend pas du tout le chemin ?

Un mois de mai plus performant, compte tenu qu'il n'y a pas d'élections cette année, et qu'il y a deux ponts sympathiques, hormis l'aqueduc du jeudi de l'Ascension ? Mais il y a pour le contrer le fameux CPE, Un mois de juillet qui soit moins important au niveau de son poids (22%) ; le chiffre d'affaires étant réalisé avec une majorité de chaussures soldées.

Rien n'est et ne sera jamais sûr dans le monde du Commerce ! ...