

Trajectoire

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

Une publication : MichelFourneyronConsultant

N°73

SEPTEMBRE 2006

L'EDITO

par Michel Fourneyron

Un mois d'août et une saison PE 2006, plus qu'honorable.

L'ensemble des résultats définitifs du mois d'août que vous découvrez ci-contre, ne fait que confirmer le «carton» déjà annoncé dans l'estimatif.

La moyenne Nationale en valeur est en définitive 3 fois plus importante que l'an dernier à pareille époque.

En bref, ces divers résultats vont en surprendre plusieurs, au regard des résultats d'autres panels, qui sortent des moyennes de l'ordre de + 8 à + 11 %.

Je ne rentrerai surtout pas dans une polémique stérile sur les sondages ; ceux en matière politiques suffisent amplement pour l'instant, et ce n'est qu'un début ! ...

Peut-on supposer que les panélistes de MFC seraient au-dessus du lot ? Parce qu'ils démarqueraient plus leurs marchandises : c'est la facilité ? Parce qu'ils avaient de meilleures collections : cela reste à démontrer au même titre que la performance de leurs vendeuses ? ... Là encore ne tombons pas dans un angélisme béat ! ...

Pour ce qui concerne le panel MFC, on observe que seulement 18 % ont baissé.

A noter, plusieurs traits communs à tous les sondages :

- La médiane est supérieure à la moyenne. En effet les affaires importantes ont souffert.
- La Région Est a très bien travaillé.
- Les centres commerciaux s'en sortent mieux.

Pour ceux qui se rendent au Parc Floral, nous parlerons de tout cela tranquillement, avec en main les résultats et commentaires des 4 dernières saisons que vous découvrirez ci-après.

Et la suite ? ...

Parler de l'avenir c'est toujours plus motivant. Mais n'oubliez pas le passé qui vous rappelle ce qu'il faudra faire et surtout ne pas refaire. Certes le Commerce est une science inexacte pas essence, mais il demeure heureusement des tendances lourdes.

Septembre 2006 qui compte 5 samedis, risque de ne pas être très folichon, la chaleur aidant. En 2005, il avait progressé en moyenne de 11 %, le classant ainsi en deuxième position sur l'AH.

La vente des bottes semble au rendez-vous ? Les consommateurs le seront-ils suffisamment ? On en parlera soyez en sûr dans le prochain TRAJECTOIRE.

A très bientôt ! ...

Page 1

NUMERO A CONSERVER

Je vous rappelle qu'avec mes collègues de La Fédération du Détail, je serai présent à l'entrée du Parc Floral de Paris, pour le Salon Tendances Européennes de Chaussures, du dimanche 1 au mardi 3 octobre 2006.

A très bientôt ! ...

Voir page 2 Résultats et Commentaires des 2 derniers PE et AH

août 2006

Moyenne nationale en valeur :	+ 21 %
Médiane nationale en valeur :	+ 26 %

Annuel	2006/2005	2005/2004
du 1 ^{er} janvier au 31 août	6 %	+ 1 %
Saison	PE 06/05	PE 05/04
du 1 ^{er} mars au 31/08	+ 7 %	+ 3 %

Résultats	Nbre de panélistes en %
de x 2,9 à + 50 %	+ 28 %
de + 50 % à + 25 %	+ 22 %
de + 25 % à 0 %	+ 32 %
de 0 % à -16 %	+ 18 %

Détail par région	août 06	août 05
1 - Nord/ Normandie	+ 19 %	- 5 %
2 - Est	+ 38 %	- 5 %
3 - Rhône Alpes / Côte d'Azur	+ 26 %	+ 14 %
4 - Sud-Ouest	+ 20 %	+ 13 %
5 - Ouest	+ 5 %	- 10 %
6 - Centre	+ 5 %	- 4 %
7 - Paris - Région Parisienne	+ 77 %	+ 4 %

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

< 229 K euros	+ 19 %
de 229 à 458 K euros	+ 27 %
de 458 à 763 K	+ 33 %
> de 763 K euros	+ 9 %

Détail par taille de ville

< 10.000 habitants	+ 6 %
de 10 à 50.000 hab	+ 12 %
de 50 à 150.00	+ 35 %
> à 150.000 hab.	+ 30 %

Détail par zone d'implantation

Centre Ville	21 %
Centre Commercial	+ 31 %
Périphérie	- 1 %

Détail par gamme de prix

Bon marché/Moyen	0 %
Moyen/Moyen	+ 32 %
Moy sup/Ht de Gamme	+ 17 %

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
+ 5 % en paires)

+ 9 % en valeur (Panel MFC)

+ 3,5 % en valeur) FFC
+ 5 % 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	-2,2 %

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



.../..

Pour vous rassurer ou plutôt vous sécuriser et du même coup votre cher banquier, je vous rappelle **qu'à la fin des 4 premiers mois des deux derniers AH, vous avez réalisé 69 % de votre chiffre d'affaires de la saison.**

Que pouvez-vous espérer de ce nouvel AH 06/07 ?

- **Septembre 2006** risque de ne **pas** être comme en 2005 **un mois d'attaque ?** Deux raisons plausibles et objectives : un mois d'août 2006 exceptionnel et un temps quelque peu caniculaire.
- **Comme la saison dernière une bonne vente de bottes** : cela fait du chiffres (d'où les + 9 % de l'an dernier). A aujourd'hui, cela a l'air d'en prendre le chemin ?
- **Un consommateur moins attentisme et moins râleur** pour un oui pour un non. Cela est une autre paire de manches.

COMMENTAIRES

Michel Fournayron Consultant (MFC) se fait un point d'honneur pour être présent à tous les grands rendez-vous de l'Inter-profession.

C'est encore le cas avec le 2^{ème} salon au Parc Floral de Paris (Château de Vincennes) qui réunit ARICI - CENTRO - ANCI - ITALMODA - Portugal quality shoes, du dimanche 1^{er} au mardi 3 Octobre.

Ma 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.

De plus, au commencement d'une nouvelle saison, il me paraît utile de vous mettre en ligne, les chiffres des deux AH 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, comme à chaque fois, est mal en point et fait beaucoup causer.

Ainsi que cette parution de chiffres poursuit deux objectifs à rappeler :

- 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)

Pour la troisième saison consécutive, il est facile de constater que le mois de **Novembre ressort premier en matière de progression de chiffre d'affaires.**

Octobre, pour la troisième fois consécutive, réalise **22 % du chiffre d'affaires de la saison AH.** C'est **un mois clef** étant donné que sur ce mois, vous pouvez appliquer des coefficients rémunérateurs, plus qu'indispensables aujourd'hui.

En terme de poids, il est intéressant d'observer **qu'octobre 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 ? !

.../..

B/ des 2 dernières saisons PRINTEMPS/ETE

PE 05 PE 06

LÉGENDE

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

+ 3 % en valeur (Panel MFC) + **7 % en valeur (Panel MFC)**
 + 1% en valeur) FFC + nc à ce jour en valeur) FFC
 + 1% en paires) + nc à ce jour en paires)

1/ au niveau des variations mensuelles en valeur

Mois	Variations PE 05/04	Clt (+)	Variations PE 06/05	Clt (+)	(*) Bd F 2006 Indépendant
Mars	+ 18 %	1	- 9 %	6	- 14,9 %
Avril	+ 5 %	2	+ 14 %	2	+ 11,4%
Mai	+ 3 %	3	+ 3,5 %	5	+ 0,7 %
Juin	- 3 %	6	+ 6 %	4	- 0,7 %
Juillet	+ 1 %	5	+ 8 %	3	nc
Août	+ 3 %	3	+ 21 %	1	nc

2/au niveau du poids des mois

Mois	Poids des mois PE 05/04	Clt (+)	Poids des mois PE 06/05	Clt (+)
Mars	12 %	5	11 %	6
Avril	17 %	4	20 %	1
Mai	19 %	3	19 %	2
Juin	20 %	2	18 %	3
Juillet	21 %	1	18 %	3
Août	11 %	6	14 %	5



COMMENTAIRES

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

1/Qu'est ce qui est resté constant ?

- **Au niveau des variations mensuelles :**
 Seul le mois d'avril a conservé le même classement en gardant la 2^{ème} place.

- **Au niveau du poids des mois :**
 Seul mai a gardé le même poids (19%).

2/Qu'est-ce qui a changé ?

Au niveau des variations mensuelles

A noter, c'est très classique, l'inversion de classement du mois de mars qui passe entre les deux saisons de la place de premier à celle de dernier.

Deux variations plus que sensible à savoir :

- d'une part, la chute significative du mois de mars qui prend par la même la dernière place,

- d'autre part, le score grandiose du mois d'août, lui donnant ainsi la première place.

- Au niveau du poids des mois.

Août a pris 3 % ainsi qu'avril, le hissant par la même à la première place. A contrario, juin perd deux points, mars un prenant en conséquence, le dernier rang.

Conclusion

Un printemps-Eté de bonne qualité soit 4 % de plus en valeur que le précédent. Les quantités vendues ont certainement augmenté de leur côté, puisque sur la même période, l'INSEE donne une augmentation générale des prix annuels de seulement 1,9%. La consommation annuelle par personne aurait-elle progressé ? En tenir compte, mais pour autant : pas de folie dans les achats pour le PE 2007.

Choisir une direction, c'est choisir ses guides

4 guides professionnels à votre disposition :

Les 10 commandements pour réussir ses achats .

4^{ème} 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 Fournayron
 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.

Trajectoire

N° 74
 sortira début octobre

et restez en contact sur le web :

www.mfchaussure.com

Une publication : MichelFournayronConsultant