

L'EDITO

par Michel Fourneyron

VISEZ PLUS HAUT POUR UNE MEILLEURE TRAJECTOIRE !

Cela doit être votre devise pour 2007.

Je mettrai tout en œuvre pour vous y aider !

6 objectifs fondamentaux :

- Augmenter votre CA
- Motiver vos vendeuses
- Vendre mieux et plus
- Agencer vos vitrines
- Optimiser votre merchandising
- Prendre du recul de votre activité.

6 outils que je vous propose :

- La news-letter TRAJECTOIRE (envoyé par courriel, télécopieur ou par la Poste),
- Les Visites Conseils,
- Les Études de marché,
- Les Études d'image de marque et de notoriété,
- L'un ou l'autre des 4 Guides professionnels, (voir en page 3)
- Le Cycle «Vendeuses» de deux jours. (les villes vous seront communiquées très prochainement)

**MON MÉTIER
VOUS ACCOMPAGNER
ENSEMBLE DANS
LA MÊME DIRECTION !**



Le score de janvier 2007 ? ... Un mystère qui vous sera dévoilé au cours du Midec.

Au moment où je rédige la news-letter SPECIAL MIDEC, le point d'interrogation subsiste quant aux résultats de ce premier mois de l'année. Ferez-vous au moins l'équivalent du chiffre de l'an dernier, la neige et le froid aidant ? (voir en page 2).

Chacun disant la sienne sur le sujet, je m'abstiendrai de formuler un pronostic.

Je demanderai seulement aux Panéliste, s'ils viennent au Salon, de m'amener leur questionnaire rempli. Ceux qui n'y viennent pas auront deux possibilités : Internet ou laisser un message sur mon téléphone portable.

En aucun cas un envoi sur mon fax, il sera débranché.

A très vite sur mon stand !

Venez passer un temps de détente, de réflexion et d'amitié sur mon stand F 70 ! ...

Comme à chaque fois, votre venue au Midec, est en priorité, consacrée, logique, à prendre connaissance des premières tendances modes de la saison prochaine et l'actualisation de celle qui va commencer, hormis de faire un tour au salon du prêt à porter, de la maroquinerie et du who's next.

Les 6 objectifs fondamentaux recensés et les 6 outils proposés ci-contre, exposés d'une manière claire, devraient certainement vous motiver à venir me rendre visite.

NOUVEAU - A SAISIR- NOUVEAU - A SAISIR
Celle ou celui qui m'amènera un futur abonné à TRAJECTOIRE, bénéficiera soit :

- d'un Guide de son choix (voir en page .3),
- d'une réduction de 20 % sur une Visite Conseil

N'hésitez pas à vous rendre sur le stand de la Fédération des Détaillants : E 78

Son Équipe d'élus et de permanents, se tiendront durant les 3 jours du Salon, à votre disposition.

Je vous rappelle que sa mission est double :

Défendre et représenter les chausseurs tout azimut.

Notez son site Internet : www.chaussure.org ! ...

L'INFORMATION RÉDUIT L'INCERTITUDE ? ...

LES CHIFFRES DES 2 DERNIÈRES ANNÉES



2005/04
+ 4 %

2006/05
+ 5 %

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

Mois	Variations Année 2005/04	Clt (+)	Variations Année 2006/05	Clt (+)	Chiffres 2006 des Indépendants (°) Source BdF
Janvier	- 9 %	12	+ 4 %	6	+ 3,2 %
Février	+ 9 %	5	+ 8 %	3	- 2,2 %
Mars	+ 18 %	1	- 12 %	12	- 14,9 %
Avril	+ 5 %	7	+ 14 %	2	+ 11,4 %
Mai	+ 3 %	8	+ 4 %	6	+ 0,7 %
Juin	- 3 %	11	+ 6 %	5	- 0,7 %
Juillet	+ 1 %	9	+ 8 %	3	- 1,2 %
Août	+ 1 %	9	+ 21 %	1	+ 11,8 %
Septembre	+ 12 %	3	+ 3 %	9	+ 0,8 %
Octobre	+ 8 %	6	+ 1 %	11	nc
Novembre	+ 16 %	2	+ 3 %	9	nc
Décembre	+ 10 %	4	+ 4 %	6	nc

1/au niveau des variations mensuelles en valeur

2005 **2006**

2/au niveau du poids des mois

Mois	Poids du mois	Clt (+)	Poids du mois	Clt (+)
Janvier	10 %	1	10 %	2
Février	5 %	12	5 %	12
Mars	7 %	8	6 %	11
Avril	10 %	1	11 %	1
Mai	10 %	1	10 %	2
Juin	9 %	5	9 %	5
Juillet	9 %	5	9 %	5
Août	6 %	11	7 %	9
Septembre	9 %	5	8 %	7
Octobre	10 %	1	10 %	2
Novembre	8 %	8	8 %	7
Décembre	7 %	10	7 %	9

LES COMMENTAIRES

Pour la majorité d'entre vous, qui clôture leur exercice au 31/12, le temps du bilan a sonné. Ces deux tableaux ci-contre devraient, fidèles panélistes, lecteurs ainsi que l'ensemble de la Distribution, vous faire réfléchir et vous motiver à mettre en place une stratégie la plus adaptée possible, pour exercer dans des conditions optimisées, votre activité. Je profite de ce nouveau MIDEF de début février, pour vous en entretenir.

Je signale au passage et sans le moindre nombrilisme, que *MFC est a priori la seule structure à proposer ce genre de résultats en toute indépendance et aussi rapidement.*

Cela devrait motiver encore bon nombre de détaillants, fournisseurs, agents, à s'abonner et qui plus est à des prix promotionnels durant la période des salons.

Se renseigner sur mon stand F 70

Un vrai professionnel qui veut suivre de manière objective et régulière, l'évolution du Détail, se doit d'être abonné.

VISEZ PLUS HAUT POUR UNE MEILLEURE TRAJECTOIRE !

* * *

TABLEAU N° 1

L'année 2006 a donc progressé de 1 % par rapport à 2005. Je vous rappelle que 2005 avait été multiplié par deux, par rapport à 2004.

Quelles en sont les raisons essentielles ? Cette progression s'est produite dès les deux premiers mois de l'année puisqu'en cumulant janvier et février 2006, vous atteigniez + 5 % contre - 4 % en 2005.

Le PE 2006 a été d'une belle facture, puisque le cumul des 6 mois est ressorti à + 7 %, contre + 3 % en 2005 et ceci malgré un mois de mars catastrophique avec ses - 12 %, le classant par la même en dernière position, à l'inverse de 2005. C'est ce que j'appelle le phénomène du balancier. C'est un phénomène courant et chronique dans votre Profession. Ne jamais l'oublier !

Avant de commencer l'AH 06/07, les 8 premiers mois en cumul atteignaient +6 % contre seulement +1 % en 2005.

A contrario, pour cette AH 06/07, le cumul des 4 mois se solde seulement par un + 2 %, contre + 11 % sur la même période l'an dernier. Cette constatation se confirme, par le classement des mois de septembre, octobre, novembre et décembre. Ainsi décembre qui est le meilleur mois par sa progression, n'arrive que 6^{ème} sur l'année.

Je pense que vous en connaissez la raison majeure. L'automne/hiver dernier avait vu le retour de la botte. Cette année et c'est super, cela a été une confirmation. La botte fait désormais partie intégrante de la garde-robe de la femme. Heureusement ! Car le temps n'était pas ou presque pas de la partie.

La position de N°1 d'août est assez surprenante, au même titre que mars avec sa dernière place.

En conclusion, une année 2006 honorable. Cela ne doit pas vous empêcher de vérifier sa rentabilité selon deux critères classiques et incontournables :

- l'inflation de la Profession sur l'année,
- le résultat en nombre de paires.

* *
* *

TABLEAU N°2

L'analyse du poids des mois et leur classement sur l'année 2006 est intéressante. Cela permet, je vous le rappelle de vérifier les variations des flux de trésorerie et de faire par la même, du préventif avec votre banquier.

Ainsi, le mois de janvier garde le même poids mais perd une place.

Février ferme toujours la marche et conserve un poids équivalent.

Mars perd un point et rétrograde de 3 places. Pas étonnant, vu la chute du CA.

Avril prend la place de leader et gagne un point.

Mai, juin et juillet restent constants.

Août gagne un point.

A souligner qu'octobre reste constant en poids et demeure le premier mois de l'AH.

Novembre, décembre restent équivalents.

A souligner, pour les puristes, que le PE 2006 a pesé 52% sur l'année, contre 51% en 2005. Par différence, l'AH malgré la vente d'articles globalement plus chers, la botte en particulier, ne pèse que 48% au lieu de 49% l'an dernier.

* *
* *

Je reste bien évidemment à la disposition de chacune et de chacun d'entre vous, pour approfondir tous ces chiffres, les mettre en parallèle avec les vôtres pour vérifier les distorsions éventuelles et vous proposer les remèdes ou recettes à mettre en place.

Ceux-ci sont évoqués dans mon édito.



BE PART OF



ALL THE RIGHT SIZES



OF FASHION



MIDEC
LE SALON DE LA
CHAUSSURE

Trajectoire

N°83
sortira mi-février



et restez en contact sur le web :

www.mfchaussure.com

Une publication : MichelfourneyronConsultant

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

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