

Conseil Consultatif



Compte-Rendu

25/04/2016

Présents :

- Comité opérationnel Réseau :

Stéphane Viscuso
Julien Dubertrand
Pierre-Luc Guittet
Sophie Creton
Mathieu Viscuso
Minh N'Guyen
Rachel Beaugendre

- Membres Franchisés Partenaires :

Frédéric Ollivier
Julien Bonansea
Stéphane Gavoille

Le Conseil Consultatif s'est réuni ce jour, vous en trouverez ci-après la synthèse :

1. SYNTHÈSE DES COMMISSIONS RÉGIONALES THÉMATIQUES

A l'initiative du conseil consultatif et dans le prolongement du dernier MMM du 21/03, les partenaires franchisés ont confirmé leur intérêt à se réunir en commissions régionales pour échanger sur des thématiques qui leur sont propres, émettre des avis et faire des propositions. Ces commissions se sont tenues au cours du mois d'avril.

Pour assurer un maximum d'efficacité, le conseil a statué sur la mise en place de bonnes pratiques concernant l'organisation de ces commissions à savoir :

- Validation de la présence de l'animateur régional et de l'expert métier du siège.
- Présence obligatoire des personnes inscrites
- Faire une synthèse des échanges des commissions à faire valider par le conseil consultatif avant diffusion.
- A chaque rassemblement de type MMM ou Convention, prévoir un échange avec la tête de réseau consacré uniquement aux partenaires franchisés (1h30/2h)

Les prochaines rencontres : La Convention Annuelle du Réseau se tiendra les 25 et 26 septembre, suivie de réunions régionales fin octobre avant le conseil consultatif de novembre.

Vous trouverez ci-après une synthèse des échanges et les retours du Conseil :

A. GESTION DE STOCK : REUNION SUD EST DU 18/04/16

- Lieu : Hôtel Campanile d'Aix en Provence.
- Présents :
 - o Julien Bonansea, Président du conseil, franchisé de Vitrolles et Plan de campagne
 - o Stéphane Gavaille, membre du conseil, franchisé de Toulon et Fréjus
 - o Nicolas Livet, franchisé du magasin de Salaise sur Sanne
 - o Minh N'Guyen, animateur de la région sud-est
 - o Sophie Creton, directrice supply chain et achat
 - o Hanane Pochtier, approvisionneuse
- Absents :
 - o Bastien Bouisset (Excusé), franchisé d'Arles
 - o Gianni Malahotky (excusé), franchisé d'Avignon

La synthèse des échanges se trouvent dans le compte rendu en annexe.

Ci-après les décisions validées par le conseil consultatif :

1. Les Ruptures :

a. Sur la Marque Black Protein :

⇒ *Un changement de façonnier a été acté pour améliorer la disponibilité des produits et sera effectif en septembre 2016*

b. Concernant les problèmes de disponibilité des lancements produits en marque propre :

⇒ *Pour améliorer la disponibilité des produits au moment du lancement, une présentation des nouveautés sera faite au réseau (via un post intranet) et un BC de précommande modifiable sera proposé aux magasins pour qu'ils puissent ajuster le volume d'implantation.*

⇒ *La tête de réseau accepte d'élargir le référencement à d'autres parfums pour un même produit/format (déjà présent dans le référencement) à condition toutefois de respecter le plan merchandising.*

En général, la tête de réseau s'engage à transmettre régulièrement plus d'infos sur les retours.

2. PCB/SMP et niveau de stockage :

- ⇒ La liste proposée pour les changements de PCB/SMP est validée par le service achat.
- ⇒ Le changement de façonnier va faciliter la révision de ceux de Black Protein assez rapidement.

3. Gestion Hors Référencement :

⇒ Sur la liste des 20 produits émis par la commission référencement, 8 produits concernent des changements de parfums et sont donc validés.

4. Accessoires :

⇒ Il a été décidé de créer des PCB pour les accessoires qui se vendent le plus pour gagner en coût de stockage. Les produits proposés en premier lieu sont : les protections poignet, les lifting strap et les Gants Heubozen.

B. COMMUNICATION LOCALE : REUNION SUD-OUEST DU 11/04/16

- Lieu : Restaurant YORESTO à Bruges près de Bordeaux
- Présents :
 - o Julian Duperon franchisé de Carcassonne
 - o Jerome Bertazzo franchisé de Gradignan
 - o Mathieu Birman, franchisé d' Agen et Montauban
 - o Sébastien Poix, franchisé de Pau
 - o Pierre-Etienne Pומרouly, franchisé de Limoges
 - o Luc Serveux, animateur de la région sud-ouest
 - o Estelle Gabriele, community manager

La synthèse des échanges se trouvent dans le compte rendu en annexe.

Ci-après les décisions validées par le conseil consultatif :

L'objectif premier de la communication locale est de générer du trafic en magasin en plus du trafic naturel généré par le site web.

1. les variables:

Il est indispensable de prendre certaines variables en compte :

- ⇒ La taille de l'agglomération où se trouve le magasin, plus ou moins de 100 000 habitants
- ⇒ La présence ou non de concurrents

2. Les bonnes pratiques de la communication locale :

Il y a eu de nombreuses remontées sur les bonnes pratiques mais le conseil souhaiterait qu'elles soient chiffrées, quantifiées, hiérarchiser pour tirer des conclusions.

⇒ La commission doit prévoir la mise en place d'un fichier drive avec l'opération commerciale réalisée, le montant engagé et les retombées (économiques, flux...)

3. Le Contrat Coach :

Un contrat Coach type va être mis en place par la tête de réseau

⇒ Le conseil estime qu'il faut une dotation en valeur d'achat de 300€ à l'année ainsi qu'une dotation textile/goodies.

4. Training Day :

Cela apparaît comme une bonne idée avec des journées organisées dans différentes villes mais avec les coachs dédiés des magasins :

⇒ Le service Marketing va créer des affiches et bannières sur les réseaux sociaux pour que tout le monde ait la même trame et une unité au sein du réseau.

5. Catalogue Papier

⇒ Un nouveau catalogue Pro/Semi Pro va être édité prochainement pour aider dans le démarchage de ce type de client.

C. REFERENCEMENT LOCAL : REUNION IDF DU 11/04/16

- Lieu : Buffalo Grill, Paris
- Présents :
 - o Kevin Bollendorff, franchisé de Bourg la Reine
 - o Frédéric Ollivier, membre du conseil et franchisé de Cergy, Amiens, Rouen.
 - o Yannick Lavenette, animateur de la région Nord/ IDF
 - o Julien Dubertrand, directeur Réseau
- Absents :
 - o Jean-Marc Roussel, franchisé de Rambouillet
 - o Flavien Prod'homme, franchisé de Caen
 - o Stéphane Clanche, franchisé de la Roche Sur Yon

La synthèse des échanges se trouvent dans le compte rendu en annexe.

Ci-après les décisions validées par le conseil consultatif :

1. Liste produits hors référencement :

⇒ 8 produits ont été retenus et validés car ils concernent des changements de parfums.

2. Référencement Local

⇒ L'idée d'un référencement local pour contrer un concurrent n'est pas retenue car les chiffres des magasins qui ont testé cette idée n'ont pas montré un impact positif sur le chiffre d'affaire et la valeur de marge.

⇒ En revanche, il est nécessaire de mettre en place « un comité d'accueil » pour que les produits référencés soient moins chers que le concurrent pendant ces premiers mois d'ouverture de manière à casser son potentiel de recrutement de clients. Le nombre de mois est à définir par chacun des partenaires.

D. GESTION FINANCIERE : REUNION EST DU 18/04/16

- Lieu : Hôtel Campanile de Dijon Sud
- Présents :
 - o Guillaume Petit Jean, franchisé de Strasbourg
 - o Sébastien Weber, franchisé de Dijon
 - o Jean-François Rochard, animateur de la région Centre/ Est
 - o Anthony Jacquet, RAF
- Absent :
 - o Hamid Moussaoui

La synthèse des échanges se trouvent dans le compte rendu en annexe.

Ci-après les décisions validées par le conseil consultatif :

1. Gestion Financière :

Quelques problématiques de gestion financières sont apparues au sein du réseau.

⇒ À la demande de la commission, le service Financier du franchiseur va créer un outil pour les calculs simples (HT/TTC, calculs de marge...).

⇒ Un module de formation « gestion financière » de 4h va être intégré à la formation initiale avec un accompagnement sur les 3 premiers mois et une montée en compétence des animateurs sur le sujet.

Ce module pourra également être proposé aux partenaires franchisés en difficulté sur ce sujet. Un retour sera fait avec le contenu et le coût.

⇒ Au cours de la validation d'un candidat franchisé, les connaissances de base de gestion financière seront vérifiées.

2. Option Pack franchisé

La tête de réseau travaille actuellement avec ses partenaires pour proposer aux partenaires franchisés des options de référencement sur différents postes de dépenses (assurances, alarmes, téléphonie, véhicule, banque, expert-comptable...). Ces demandes sont en cours de négociation,

⇒ Le conseil souhaiterait que lui soit remonté les tarifs actuels dont vous bénéficiez pour faire un état global des tarifs pratiqués, mutualiser les efforts, et ainsi permettre à tous d'obtenir les meilleures conditions.

3. Tableau de suivi de trésorerie

⇒ La commission va mettre en place ce tableau.

2. NOUVEAU CONCEPT MAGASIN / NOUVEAUTÉS DE L'OFFRE

Le franchiseur est actuellement en train de travailler l'évolution du concept de magasin avec l'ouverture d'un Flagship à Paris sur 200m². Ce concept se rapprochera de ce que nous avons pu faire sur le stand du BodyFitness.

Ce flagship serait articulé avec :

- + d'écrans et de digital,
- Un Protein bar avec dégustation,
- Une nouvelle Gamme textile
- Des Présentoirs de Diet avec gondoles amovibles pour mise en place de session de training dans le store.

Concernant les nouveautés de l'Offre, les accessoires SKLZ ont été implantés au magasin parisien Boulevard Charonne. Nous dupliquerons l'implantation selon les premiers retours des clients.

3. CONVENTION DE SEPTEMBRE

Elle se tiendra sur Lyon les 25 et 26 septembre.

Le programme complet sera communiqué prochainement.