

Compte rendu réunion régionale Sud est du Lundi 18 Avril .

Thème abordé : La gestion des Stocks

Nous avons découpé notre thème en 4 parties distinctes :

- 1) Les problèmes de ruptures lors des lancements de gammes et sur les marques phares.
- 2) Les PCB, SMP et niveau de stock
- 3) La gestion des hors référencement
- 4) Accessoires : référencement, gamme et module

- 1) **Constat** : de trop nombreuses ruptures lors des lancements de nouveaux produits : derniers exemple en date : BCAA 10.1.3 BP, gamme So Tasty et aussi des ruptures très pénalisante pour tous des marques phares de nos linéaires : ruptures BP (déjà vécu les années passées à différentes époques) et ruptures Nutrend par exemple.

Solutions en cours : changement de façonnier en cours pour l'élaboration des produits de la marque BP.

Solutions proposées par le groupe :

* pour les lancements de nouvelle gamme ou l'arrivée d'un nouveau produit, une communication sera faite 3 mois à l'avance par le franchiseur avec la création de BC Pushs sur lesquels les magasins pourront s'engager sur une quantité minimum d'achat. Ces BC seront calculés par le service achat et modifiable par les magasins. On pense aussi qu'il est intéressant que ces BC soient adaptés aux différentes tailles et CA des magasins.

* pour les ruptures de marques phares : il faut tout d'abord une communication claire et précise de la part du service achat sur la nature de la rupture et sa durée, en évitant de repousser les dates semaines après semaine, afin que les magasins puissent adapter leur discours client. En cas de ruptures importantes le franchiseur doit pouvoir nous proposer une alternative avec des produits qui serait intégré de manière temporaire dans le référencement.

- 2) **Constat** : Les PCB trouvent leur logique dans la maîtrise des coûts de stockage : pour info le coût de picking d'un produit et d'un carton est identique. Le souci c'est que si on se positionne du côté d'un gestionnaire de magasin le PCB peut créer de la valeur de stock trop importantes et monopoliser de la trésorerie de manière inadaptées à la rotation des ventes de certains produits.

Solutions proposées : Après étude de notre référencement, nous proposons de modifier les PCB et SMP des références suivantes :

Références Produit	PCB Actuel	PCB proposés	SMP actuel	SMP Proposés
NO Black Protein	8	4	8	6
Gamme FB Respect	Entre 6 et 8	1	6	4
Red weiler	1	1	12 et 6	4
No xplode	6	1	6	4
Whey arkens 750 top parfums	1	4		
Whey arkens 3kg top parfums	1	2		
Pillulier et poudre BP (Bcaa, k22, K20)	1	4		
Tonic drain secret	12	6		
Amino FB Harder	6	4	12	6
Creatine complexe	8	4	8	4

Le plus important étant bien entendu les PCB qui ont une influence directe sur notre trésorerie, cette liste n'est peut-être pas complète et pourra évoluer.

- 3) **Constat** : les franchisés aimeraient pouvoir commander pour les ventes en retrait ultérieur ou pour pouvoir enrichir leurs offres en magasins des produits hors référencement sans frais de port.

Solutions proposées par le groupe : nous ne sommes pas pour une liste de produits hors référencement qui à terme changerait trop le plan merch établi par le franchiseur et serait compliqué à gérer au niveau appro. En revanche nous demandons à pouvoir commander tous les parfums disponibles des gammes qui se trouvent dans notre référencement sans avoir de frais de port. Informatiquement c'est assez simple à gérer. Ce serait un atout pas négligeable pour élargir nos choix et être crédible vis-à-vis de nos clients qui ne comprennent pas tjrs pourquoi nous n'avons pas tous les parfums, surtout que souvent la concurrence les propose.

- 4) **Constat** : les modules accessoires ne sont pas toujours adaptés à la typologie du magasin et des moyens qu'il dispose pour les exposer. Nous avons aussi beaucoup de rupture produits : protection poignet, lifting strap par exemple.

Solutions proposées par le groupe : Il ne faut pas être frileux sur les commandes des références leader des accessoires, il n'y a pas de péremption sur ce type de produits, les risques sont limités. Nous proposons aussi de créer des PCB pour certaines références, on y gagnerait en coût de stockage. Par exemple des PCB de 6 sur des protections poignets est tout à fait justifié. Il faudrait aussi que le franchiseur puisse nous proposer des produits de substitutions lors de ruptures trop importantes, intégration temporaire dans le référencement.

Je remercie toutes les personnes présentes à ce groupe de travail qui je pense a été très constructif.

Stéphane.