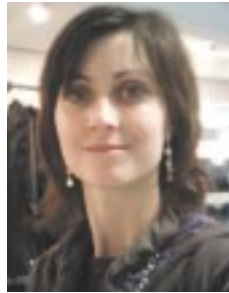


Madame CALBO a repris la boutique "Juste moi" à Agen

Madame Calbo vient de rejoindre la FNH en tant que repreneur d'une boutique de prêt-à-porter féminin cédée par Mme LANTIN Sylvie. Cette dernière gère encore 2 autres boutiques de prêt-à-porter à Agen et souhaitait "lever le pied" en vendant sa troisième boutique. La boutique de Madame Calbo est une boutique multimarques qui cible les adolescents.



Très prochainement elle intégrera d'autres marques afin de cibler davantage la femme. Située au centre de la ville d'Agen sur l'un des 2 boulevards les plus commerçants du centre, près d'une sandwicherie ce qui permet un passage important, ses points faibles aujourd'hui restent sa petite taille (50m2) et un besoin évident de travaux de "relooking" de la façade et de l'intérieur pour la rendre plus attractive au delà de sa clientèle d'habités.

Le Détaillant : Madame Calbo, quand et comment avez-vous eu l'idée de vous lancer dans le commerce de détail de prêt-à-porter ?

A la suite d'un projet de restructuration économique de l'entreprise dans laquelle j'occupais un poste d'assistante commerciale et marketing, j'ai décidé de me lancer vers ce projet que j'envisageais depuis plusieurs années car j'avais travaillé en tant que vendeuse dans une boutique et avais une formation commerciale (BTS Action commerciale). Le Contact client me manquait cette entreprise m'a aidée financièrement dans ce projet ce qui m'a permis de le concrétiser.

Le Détaillant : comment avez-vous identifié la boutique à céder de Madame LANTIN ?

Au départ je cherchais à ouvrir une boutique franchisée et en recherchant un local auprès des agences immobilières cette opportunité de reprise s'est présentée à moi.

Le Détaillant : Combien de temps vous a-t-il fallu pour concrétiser votre projet ?

Il m'a fallu un peu plus de 6 mois. J'étais suivie par un cabinet de recrutement qui m'a aidée dans les démarches.

J'ai réalisé mon étude de marché avec l'aide d'une école de commerce de ma ville qui s'est occupée d'administrer les questionnaires .

Le Détaillant : Votre boutique est ouverte depuis le 2 février, quelles sont les difficultés que vous pensez devoir affronter au début de votre reprise ?

J'ai ouvert à une période remarquablement calme dans le domaine du prêt-à-porter (sortie de soldes, et le climat qui n'encourage pas l'achat de vêtements de printemps !) Je suis très en dessous du chiffre d'affaires qui était prévu pour ce mois d'ouverture. Cela génère beaucoup d'anxiété et perturbe mes projets d'évolution notamment en ce qui concerne les travaux d'aménagement prévus. Et puis notre plus grande difficulté à nous les détaillants multimarques, c'est le manque de trésorerie, nous devons parfois payer notre stock avant de l'avoir vendu.

Le Détaillant : Votre cédante vous accompagne t-elle dans votre reprise ?

Elle m'a accompagnée chez les fournisseurs pour me guider lors des premières commandes.

J'aurais aussi aimé qu'elle me mette davantage en relation avec les clientes du magasin qui sont aujourd'hui parfois un peu perturbées par le changement de " propriétaire ".

Le Détaillant : Pourquoi avoir choisi la FNH pour votre formation plan d'achat ?

Parce que c'est une formation bien ciblée à l'activité du prêt à porter.

Le Détaillant : Quels sont les services de la FNH, selon vous, qui sont les plus importants pour un créateur ou un repreneur ?

L'accompagnement, les conseils qui permettent de garder du recul et redonnent le moral dans des périodes de difficultés comme celle que je rencontre en ce moment. On se sent moins seuls, c'est important. Et puis les formations sont vraiment utiles à notre évolution.

Le Détaillant : Selon vous, quel service complémentaire la FNH pourrait-elle apporter aux créateurs ou repreneurs ?

Des visites sur les points de vente permettraient de vraiment cerner les besoins de chacun !

Le Détaillant vous remercie de votre attention et de votre témoignage.

Propos recueillis par Marie Neto pour Le Détaillant

Transition... une première édition attendue

A l'heure où nous écrivons, nous sommes en mesure de vous confirmer la tenue du salon TRANSITION les 13,14 et 15 avril 2010 - Porte de Versailles, Hall 3.

Après bien de vicissitudes et un report d'une année, ce salon de la Fast Fashion français très attendu des Détaillants voit enfin le jour dans le giron d'Eurovet, adossé à Intersélection.

Ce salon a vocation à vous permettre d'acheter du réassort sur des produits phares, et dans les meilleures conditions pour votre trésorerie.

Les organisateurs réunissent en effet :

- Des marques établies, réactives et créatives,
- Des collections de Prêt-à-Porter Femme, Homme et d'Accessoires,
- Du réassort Été 10 / Des collections intermédiaires Automne 10-Hiver 10/11.

Un parcours spécial détaillants devrait être mis sur pied pour vous faciliter la tâche.

Pour plus d'informations : www.transitionfashionfair.com