

leur réactivité, etc. « En général, mes four-les sèches le coloriste travaille, leur nombre, ports éventuels avec les tonnages aussi des rap-bastien Printz. Tout dépend aussi de la base tubes par référence choisie doit être plus im-potent qu'au moins d'autre », commente Sé-période de hausse d'activité, le nombre de flèches au cycle de vie du salon. Pendant les efférénce adoptée ? « Il est important de re-stock, le nombre de produits pour chaque client choisir la juste profondeur de

Comment choisir la juste profondeur de stock, le nombre de produits pour chaque client choisir la juste profondeur de

LA PROFONDEUR DU STOCK

- ses capacités de stockage.
- assurer un stock tampon.
- La nécessité d'avoir un assortiment complet de bases.
- Les cycles d'activités.
- Le nombre de couleurs réalisées,
- Le nombre de collaborateurs.
- Le profil de sa clientèle.

A PRENDRE EN COMpte

plus de 1200 références, 77 m² de linéaires le salon de Frédéric Mennequier, on trouve (Paris III). Atelier Blanc (Paris IX), Lise Le Dot, coloriste au salon Marisol (Anniethon de cette tendance), témoigne Anne-plus roses. « J'ai modifié mes stocks en fonction, blonds Hitchcock, des blonds plus pléniers, blondes etc. Cette année, j'ai eu envie de inspirer des tendances de la rue, des boutiques de travail. « À chaque saison, je tien de l'univers du coiffage et de ses habitudes être également constante en fonction de ses besoins. Cela correspond à notre clientèle très particulière. Un exemple. Au salon, nous faisons beaucoup de candies, partant faire des séances pour six reflets, qui lui est attaché. « Il faut connaître les nuances du ton de Romaïn Coloris. Répéter les nuances qu'on expérimente en complète la situation du salon et la clientèle, exemple. Cela correspond à notre clientèle très particulière. Un autre exemple : lorsque Anne-Lise Le Dot, une pour les colorations usuelles, l'autre pour les magasins, « Avec le temps, je ne travaillerai plus qu'avec deux fréquentes. « Les marques sont novautés ch'tit Romania. Les marques sont novautés reflets, qu'en choisir dans les grandes familles de reflet dans les teintes de médiane, on est capable de tout reconstruire », refle-te, « Il est impératif d'avoir toutes les hautes de tons dont on a besoin au niveau des bases. En revanche, avec quelques reflets, au niveau de la masse salariale, voire les consommables, en souvenirs, les coiffures supposent le point de la technique au passé. Problème. Attenzione, cependant, à ne pas au sein du salon en quantité adaptée. « Un stock a un contenu les références utiles

comme L'eau et L'électricité, qu'il faut jouer. » Premier réflexe : constituer son stock en fonction de ses besoins. « Il faut tenir compte de la typologie de son salon, du nombre de collaborateurs et du nombre de couleurs qu'on peut essayer toute chaque jour », précise Sébastien Printz. Il faut également prendre en compte la situation du salon et la clientèle, également premier préndre en compte les couleurs que l'on possède pour être également à la disposition de ses clients, dit Anne-Lise Le Dot.

Les professionnels sont nombreux à prêconiser de ne pas multiplier les références, notamment pour les coloristes. « Il faut commencer avec quelques bases pour aider les stylistes à proposer leurs créations », dit Anne-Lise Le Dot.

« Il faut faire des choix pour les colorations usuelles, tout en ayant une offre de reflets pour les nouveautés, et les nouveautés doivent prémunir les coloristes. Les marques sont novautés ch'tit Romania. Les marques sont novautés reflets, qui choisir dans les grandes familles de reflet dans les teintes de médiane, on est capable de tout reconstruire », reflete, « Il est impératif d'avoir toutes les hautes de tons dont on a besoin au niveau des bases. En revanche, avec quelques reflets, au niveau de la masse salariale, voire les consommables, en souvenirs, les coiffures supposent le point de la technique au passé. Problème. Attenzione, cependant, à ne pas au sein du salon en quantité adaptée. « Un stock a un contenu les références utiles

OPTER POUR DU SUR-MESURE

comme L'eau et L'électricité, qu'il faut jouer. »

Premier réflexe : constituer son stock en fonction de ses besoins. « Il faut tenir compte de la typologie de son salon, du nombre de collaborateurs et du nombre de couleurs qu'on peut essayer toute chaque jour », précise Sébastien Printz. Il faut également prendre en compte la situation du salon et la clientèle, également premier préndre en compte les couleurs que l'on possède pour être également à la disposition de ses clients, dit Anne-Lise Le Dot.

Les professionnels sont nombreux à prêconiser de ne pas multiplier les références, notamment pour aider les stylistes à proposer leurs créations », dit Anne-Lise Le Dot.

« Il faut faire des choix pour les colorations usuelles, tout en ayant une offre de reflets pour les nouveautés, et les nouveautés doivent prémunir les coloristes. Les marques sont novautés ch'tit Romania. Les marques sont novautés reflets, qui choisir dans les grandes familles de reflet dans les teintes de médiane, on est capable de tout reconstruire », reflete, « Il est impératif d'avoir toutes les hautes de tons dont on a besoin au niveau des bases. En revanche, avec quelques reflets, au niveau de la masse salariale, voire les consommables, en souvenirs, les coiffures supposent le point de la technique au passé. Problème. Attenzione, cependant, à ne pas au sein du salon en quantité adaptée. « Un stock a un contenu les références utiles

L

au mieux aux demandes des clients. Un bon stock doit dépendre pour répondre aux meilleures demandes des clients. Les gestionnaires doivent faire preuve de compétence et de réactivité dans les relations avec les partenaires et de performance pour le salon.

TROP DE STOCK TUE LE STOCK?

« Il est impératif d'avoir toutes les hautes de tons dont on a besoin au niveau des bases. En revanche, avec quelques reflets, au niveau de la masse salariale, voire les consommables, en souvenirs, les coiffures supposent le point de la technique au passé. Problème. Attenzione, cependant, à ne pas au sein du salon en quantité adaptée. « Un stock a un contenu les références utiles

à proposer pour les colorations usuelles, tout en ayant une offre de reflets pour les nouveautés. On achète un maximum de nouveautés pour servir, analyser Frédéric Mennequier, n'existe rien plus, mais il aime les stocks. « On a des produits qui toujours tiennent face à ces stocks plateshioniques, mais j'aime toujours ces étonnées face à ces nouveaux partenaires sortes. Les nouveaux partenaires sortes. Pour gérer au mieux son stock

MON BUSINESS
Profession Coiffeur

Affiner la gestion de ses stocks

« Je regarde, chaque année, quelle sorte de références qui sortent le plus, et j'ajuste mes commandes à venir en fonction », explique Frédéric Mennetier. **L'informations va également faciliter l'inventaire physique,** auquel le salon doit se livrer à chaque exercice, conformément à l'article L 123-12 du Code général des entreprises. Cet inventaire physique doit, en principe, être réalisé le jour de la clôture, afin que ses résultats soient immédiatement utilisables pour préparer les comptes annuels du salon.

Cout optimisé pour le salon. C'est d'ailleurs, à la clé, un meilleur service au client et un stock en temps réel », décrit Bruno Leffebvre. « L'option qu'a prise L'Atelier Blanc, qui a mis en place un système d'aide sur les 20 références plus stocks au plus près en est facile. Les pilotes les plus utilisées au sein du salon. Le pilotage de stocks au plus près en est facile. Des produits sur une référence donnée est minimum ou maximum et, surtout, en fixant le surstockage, en paramétrant des stocks au maximum ou minimum, mieux vaut s'y mettre. » **L'informations permet aussi une analyse plus fine des stocks pour le coiffeur.**

C'est un fait : l'informations permet au coiffeur de connaître, en temps réel, l'état des stocks. Grâce à l'utilisation de logiciels dédiés, les virilisons (entreposés de stocks) et les utilisations de produits (sorties de stocks) sont pilotées automatiquement. Et, si ce n'est pas assez, grâce à l'utilisations de logiciels dédiés, les pilotes peuvent fonctionnel afin de pouvoir retrouver facilement une clé essentielle du service rendu au client par le coiffeur, mais aussi parce qu'il passe sur la tresserie du salon. » Autre enjeu : savoir classifier intelligemment ses stocks en fonction de leur utilisation pour juster une différence est minaudante, c'est un vrai problème pour un coiffeur qui utilise une référence, car les stocks ont été calculés pour remplacer une référence, témoigne Romain. « Devoir gagner et à bien fournir des situations », témoigne Romain. « Devoir faire face à l'arrivée de stock chez mon fournisseur. Il me permet faire face à l'arrivée de stock dans ou trois jours. J'ai aussi un petit inventaire disponible aux postes de travail. L'ensemble du système les mètres cartes dans un salon, où l'essentiel de l'espace disponible est dédié aux postes de travail.

L'INFORMATISATION EVITE LE SURSTOCKAGE

L'avantage Bruno Leffebvre, qui dirige un salon Frédéric Mennetier à Drépée (76) : « L'enjeu est de taille, car il est difficile pour un coiffeur de trouver une référence qui existe dans les magasins, mais qui n'est pas dans les stocks. » Autre enjeu : savoir classifier intelligemment ses stocks en fonction de leur utilisation pour juster une différence est minaudante, c'est un vrai problème pour un coiffeur qui utilise une référence, car les stocks ont été calculés pour remplacer une référence, témoigne Romain. « Devoir gagner et à bien fournir des situations », témoigne Romain. « Devoir faire face à l'arrivée de stock chez mon fournisseur. Il me permet faire face à l'arrivée de stock dans ou trois jours. J'ai aussi un petit inventaire disponible aux postes de travail. L'ensemble du système les mètres cartes dans un salon, où l'essentiel de l'espace disponible est dédié aux postes de travail.

