

La réussite de toute entreprise repose sur trois clés essentielles, toutes aussi importantes les unes que les autres et toutes aussi indispensables.

### **1 – L’efficacité de son positionnement marketing**

Du bon choix de sa stratégie et de sa politique commerciale dépendra le succès. Dans un contexte ultra-concurrentiel, où toutes les enseignes vendent les mêmes produits phare, dans la même zone commerciale et au même prix, les critères de différenciation sont devenus qualitatifs. Les distributeurs commercialisent plus une ambiance, un concept qu’un prix. La vérité dans ce domaine est forcément plurielle et l’imagination fertile. Les choix peuvent être multiples, mais la réflexion et l’étude de marché préalable indispensables.

### **2 – La rigueur dans sa gestion au quotidien**

Dans cet environnement difficile, la gestion par objectifs est devenue une nécessité, la prise de risque interdite. La réussite, de par les investissements engendrés est une priorité absolue tant vis-à-vis de ses partenaires que de ses associés. Sur le secteur de la commercialisation des articles de sport, où la rentabilité moyenne dégagée avoisine les 2 % du chiffre d’affaires, la gestion prend toute son importance. Gestion prévisionnelle des recettes, des charges, des stocks, des marges, tout peut être prévu, mais surtout tout doit se prévoir.

### **3 – La compétence et la motivation des hommes**

Dans cette guerre commerciale, où le qualitatif l’emporte sur le quantitatif, le facteur humain est essentiel à la réussite d’un projet, nous sommes sur un secteur où le rêve reste une constante dans la motivation d’achat et où le vendeur est le prolongement marketing de l’image d’un produit ou d’une marque. Du savoir, mais aussi du savoir-faire et du savoir-être,

une belle addition de compétences que le distributeur aura pour objectif d'optimiser.

Plus qu'une succession de recettes opérationnelles, ce livre a l'ambition d'être et de représenter « le savoir d'aujourd'hui ». Cette deuxième édition a été réalisée en réactualisant les données tout en respectant les fondamentaux qui ont fait le succès du 1<sup>er</sup> tirage. Sans aucun doute, cette réussite est à mettre en relation avec l'aspect très pratique de l'ouvrage qui permet à l'entrepreneur d'être dans l'action de manière très rapide.

L'objectif est d'offrir « un tout en un » regroupant toutes les disciplines nécessaires dans leur maîtrise aux actuels et futurs managers d'un centre de profit.

Le guide, rédigé en 5 chapitres peut se lire d'une manière linéaire mais également être abordé par thème et problématique.

Chacun des chapitres et sous-chapitres a été rédigé par un spécialiste reconnu, avec un même souci pédagogique et de mise en place opérationnelle.

Bonne lecture et bienvenue dans le monde du succès.