

БИБЛИОТЕКА КНИГИКРАТКО

**КРАТКОЕ  
СОДЕРЖАНИЕ «КТО  
СОЗДАЛ АУСНАН,  
АТАС, LEROY MERLIN?  
СЕКРЕТЫ СЕМЬИ  
МЮЛЬЕ»**

**Библиотека КнигиКратко**  
**Краткое содержание «Кто  
создал Auchan, Atac, Leroy  
Merlin? Секреты семьи Мюлье»**  
**Серия «КнигиКратко»**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=27357990](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=27357990)  
DG Win&Soft;*

**Аннотация**

**Этот текст – сокращенная версия книги «Кто создал Auchan, Atac, Leroy Merlin? Секреты семьи Мюлье». Только самое главное: идеи, техники, ключевые цитаты.**

«Продавать как можно больше качественных товаров по самым низким ценам самому большому числу покупателей» – таков девиз Жерара Мюлье, основателя Auchan. Этот подход позволил ему вырастить из одного магазина торговую группу с тысячью гипермаркетами в 12 странах мира. Auchan входит в десятку крупнейших продовольственных ретейлеров, в TOP-20 розничных сетей и в двадцатку крупнейших семейных компаний планеты.

Кроме торговли продовольствием (Auchan и Atac), члены семьи Мюлье в качестве владельцев множества компаний

действуют сегодня в самых разнообразных нишах розничного рынка: ковры и паласы, товары для дома, спортивные товары, электробытовая техника, готовая одежда и так далее. У семьи солидные позиции и в ресторанном бизнесе. Через Immochan семья владеет значительной недвижимостью, в том числе 300 торговыми галереями, приносящими приличную арендную плату. Одним словом, это поразительный конгломерат, не имеющий аналогов в Европе, где большинство ритейлеров специализируются на определенном наборе рыночных ниш. Благодаря исключительному разнообразию предлагаемых товаров, клиенты, каковы бы ни были их потребности, всегда найдут необходимое в магазине кого-нибудь из Мюлье (на сегодняшний день в списке отсутствуют только очки и обувь). Ежегодно французская семья оставляет в кассах магазинов Мюлье от 8 до 10% всех расходов на питание и товары для дома. В продовольственной сфере доля рынка Auchan и Atac составляет примерно 13%. В секторе одежды, автосервиса и товаров для дома позиции Мюлье значительно прочнее —30%. В целом по Франции семья в той или иной форме контролирует около 4800 торговых точек, включая франшизы.

**Напоминаем, что этот текст – краткое изложение книги**

# Жерар Мюлье «Кто создал Auchan, Atac, Leroy Merlin? Секреты семьи Мюлье»

Основатель французской розницы

*«Продавать как можно больше качественных товаров по самым низким ценам самому большому числу покупателей» – таков девиз Жерара Мюлье, основателя Auchan. Этот подход позволил ему вырастить из одного магазина торговую группу с тысячами гипермаркетами в 12 странах мира. Auchan входит в десятку крупнейших продовольственных ретейлеров, в TOP-20 розничных сетей и в двадцатку крупнейших семейных компаний планеты.*

Основатель международной торговой империи вырос в промышленном городке Рубе, на севере Франции. Этот город известен, прежде всего, династиями крупных шерстяных фабрикантов. С 1950-х гг. семейство Мюлье начало создавать сеть магазинов по продаже шерсти Phildar и укреплять позиции в розничной торговле. В тот момент будущему хозяину Auchan исполнилось 23 года. По семейной традиции сначала он учился в Рубе в школе Нотр-Дам-де-Виктуар. Но оценки были не блестящими, и родители перевели его в

пансион в Дюнкерке. Мальчик провел там три года, один раз оставшись на второй год. Ему все-таки удалось поступить в Текстильный институт Рубе, где училось большинство детей текстильных промышленников. Он прошел всего один курс, потому что желание скорее начать карьеру было сильнее.

Жерар устраивается в компанию отца. Молодой человек полон энергии и замыслов. В 1955 г. отец доверяет ему руководство производством вязальных машин, а в 1958 г. – пост директора по продажам Phildar. Между этими двумя датами Жерар женится. С этого момента он присоединяет к своей фамилии фамилию жены, Бернадетты Матиас, и становится Жераром Мюлье-Матиас.

В 1960 г. к его отцу Жерару Мюлье-старшему обращается американская компания NCR, которая ищет покупателей для своих контрольно-кассовых машин среди французских розничных сетей. Компания регулярно приглашает потенциальных клиентов в свой офис в Дейтоне (Огайо). Жерар Мюлье-старший с радостью принимает приглашение. Директор по продвижению товаров NCR не просто расхваливает оборудование, которое изготавливает его компания, но, прежде всего, продвигает концепцию магазина самообслуживания. В самих США самообслуживание пользуется огромным успехом. По другую сторону Атлантики эта форма торговли только-только начинает свое развитие. Большинство магазинов торгуют с помощью продавцов, к которым должны обращаться покупатели. Кроме самообслуживания

и дискаунта, NCR продвигает идею супермаркета с прилегающей парковкой, благодаря которой клиенты смогут приезжать за покупками на машине. Жерар Мюлье-старший покорен.

≈≈

Вернувшись во Францию, он рассказывает о сделанных в Америке открытиях сыну, и Жерар-младший тут же записывается на ближайший семинар. В феврале 1961 г. он едет в США и становится горячим сторонником новой формы торговли. Вернувшись во Францию, Жерар-сын решает перейти от теории к практике и открывает свой первый продуктовый магазин самообслуживания. Для Мюлье, имевших прочные позиции в текстильном секторе, это был прыжок в неизвестность. Вклад семьи в проект ограничился предоставлением помещения. Чтобы обеспечить финансирование, Жерар объединяется с Мишелем Сегаром из семьи шерстяных промышленников. Сегар вносит 600 000 франков и получает 50% компании, названной SAMU. Торговая площадь в 600 кв. м (формат минимаркета) оборудуется на основе строжайшей экономии. Штат, около 30 человек, рассчитан по минимуму. Накануне открытия все свободные члены семьи Мюлье участвуют в распаковывании коробок и выкладке товаров на полки, работа продолжается до поздней ночи. Один из кузенов вспоминает, что около полуночи один из стеллажей

буквально рухнул под весом поставленных на него коробок. Пришлось в срочном порядке поднимать его и скреплять заново. Магазин был назван Auchan.

Он открылся в четверг 6 июля 1961 г. Однако хозяйки бойкотируют магазин, а буржуа богатых кварталов обходят стороной “эту убогую лавочку”. Несмотря на рекламу и скидки, финансовый год заканчивается полным провалом – убытки составили 200 000 франков. Через три года, отчаявшись ждать, когда сын сведет концы с концами, Жерар Мюлье-старший вызывает его в свой кабинет: «Ты все еще ничего не зарабатываешь. Знай, что из этого можно сделать определенные выводы: либо ты не справляешься, либо этот бизнес не прибылен». «Это было для меня ударом, – рассказывал позже Жерар-сын. – В первый момент я хотел все бросить, но отец был хорошим педагогом. Спустя пару минут он добавил: “Даю тебе еще три года, чтобы себя проявить”». Но для рекапитализации бизнеса он выдвинул одно условие: Сегары должны продать свою долю.

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.