



La Compagnie des Petits en algunas palabras...

- Una marca líder del mercado del prêt-à-porter para niños de 0 a 12 en Francia
- Un posicionamiento de gama media-alta
- Una moda que asocia calidad, elegancia, diversión y color
- « On a tout le temps d'être grand » («Sobra tiempo para crecer»): un eslogan que demuestra y traduce plenamente el espíritu de las colecciones que relatan cuentos de historias imaginarias, para gran deleite de pequeños y grandes.

On a tout le temps d'être grand



Algunas cifras

- **Casi 130 tiendas en Europa :**
101 en Francia (de las cuales 50% de tiendas afiliadas y franquiciadas) y 23 en el extranjero (Bélgica, Luxemburgo y España)
- Volumen de negocios 2014 Imp. incl. de toda la red: **40M €**
- Sede con base en Marsella (Francia) que dispone de una plataforma logística de **6.000 m2**





Una historia para contar desde más de 20 años

- 1991** Creación de la empresa H3M y de la marca La Compagnie des Petits
- 1992** Apertura de la 1era sucursal en Francia (Marsella)
- 1994** Lanzamiento de la marca en franquicia y adhesión a la federación francesa de la franquicia (FFF). La red incluye 21 sucursales.
- 1996** Apertura de la primera tienda belga en Lieja
- 2003** Lanzamiento de una nueva identidad visual
- 2006** Apertura de la 1era tienda española en Cataluña
- 2008** Lanzamiento de la marca en comisión-afiliación
- 2009** Lanzamiento de una nueva identidad visual y del estudio de un nuevo concepto de tienda
- 2012** Apertura de la nueva tienda virtual www.lacompagniedespetits.fr
- 2014** La red cuenta con 122 tiendas en Europa de las cuales casi el 50% son franquicias/afiliados





Las colecciones de La Compagnie des Petits

Una moda asociando la calidad, la elegancia, el entretenimiento y el color para los niños del nacimiento a los 12 años.

- 2 colecciones anuales divididas en 3 segmentaciones de edad
- Una implantación progresiva cada dos semanas
- Alrededor de 500 referencias por colección
- Una oferta re-actualizada cada semana en tienda



Sección « Bébé »
De 0 a 18 meses



Sección « Junior »
De 3 a 12 años



Sección « Infantil »
De 6 meses a 4 años



El concepto de tienda de La Compagnie des Petits

Cada tienda está concebida como un joyero para valorizar las colecciones divertidas y coloridas. Se pone una atención muy particular en el merchandising para enfocar esta voluntad.



Una **fachada blanca** realizada por el **letrero colorido**



- Escaparates con el fondo medio abierto para **lucir la tienda**
- La atracción de la tienda : **el cochecito rojo, firma emblemática de La Compagnie des Petits**, para divertir a los niños
- Un **mobiliario modular y separadores murales** para crear rupturas para **valorizar un total look**

Las **iluminaciones que participan a un ambiente caluroso y al espíritu « tienda »** querido en La Compagnie des Petits.



On a tout le temps d'être grand





El marketing y la comunicación de La Compagnie des Petits

En un mercado tan competitivo como el de la moda infantil, todo debe gestionarse para incrementar la notoriedad, consolidar la imagen de marca.

Una política de conquista multicanal

- Unos atractivos escaparates, acompañados de una decoración en tienda, que se renuevan en cada momento clave de la temporada
- Una planificación dinámica de los eventos promocionales y estacionales
- Un catálogo de temporada para poner en valor las colecciones
- Una página web «escaparate» www.lacompagniedespetits.com
- Una página de Facebook « La Compagnie des Petits Oficial »
- Una colaboración con « Enfance et Partage » una asociación conocida y caritativa en Francia



El Club LCDDP », un programa de fidelidad muy activo

Además de ser recompensado en cada compra*, se beneficia de:

- **Descuentos exclusivos** durante todo el año, así como **ventas privadas**
- Una **oferta excepcional el mes del cumpleaños** de su hijo/a
- **Envoltorios de regalo gratis** todo el año, y muchas sorpresas más...

- Una estrategia de **marketing directo multicanal** es imprescindible para ponerse en contacto eficazmente con los miembros del Club LCDDP (e-mail, sms o incluso correo).

* 1€ de compra** = 1 punto de fidelidad* // 250 puntos acumulados = 1 vale de compra de 20€ entregado en tienda. **excepto compras efectuadas en rebajas.

El «Kit comunicación y marketing»

Como complemento de las campañas nacionales, cada colaborador recibe asesoramiento en las diferentes herramientas de comunicación, en función de sus problemáticas locales: inauguración de tienda, notoriedad, tráfico, etc...



La modalidad de comisión-afiliación con La Compagnie des Petits

(en Francia)



Las cifras clave de la colaboración

- Un porcentaje de comisión-afiliación comprendido entre el 38 % y el 41 % indexado en la VN sin impuestos
- Un stock **recuperado al 100 %**
- **Implantaciones cada 15 días** (en período de lanzamiento de las colecciones) dirigidas por la sede y **2 reposiciones** por semana
- Un contrato con una duración de **6 años**

Las condiciones de la colaboración

Criterios de implantación

- Ciudades con un mínimo de **30 000 habitantes**
- **Ubicaciones de gran valor** en el centro urbano o en galerías de centros comerciales
- Superficie de venta comprendida **entre 60 y 80 m²** + almacén de unos 15 m²

Inversión financiera para una SUPERFICIE DE VENTA DE 60 M², excepto traspaso del local

1. Adopción del concepto: adaptación del local al concepto de La Compagnie des Petits:

- Mobiliario: 15 000 € de media
- Parquet: 1 000 € de media
- Electricidad: 4 500 € de media

2. Obras mayores (incluyendo los honorarios del arquitecto) : según el estado y la ubicación del local (centro comercial o centro urbano).

- Derechos de acceso: 8 000 € sin IVA
- Pack de apertura: 5 000 € sin IVA que incluye maniqués, perchas y bolsas.
- Pack informático: 3 500 € sin IVA
- Derechos de enseña : 200 € sin IVA mes
- Programa de fidelidad : 50€ sin IVA/mes incluye explotación y mantenimiento del soporte de gestión, la recogida y la actualización de las fichas clientes, la configuración y el análisis de las prestaciones de las operaciones comerciales



Ayuda durante toda la colaboración

- **Un concepto «llave en mano»:** suministro del equipo informático, del programa de cobro y de todas las herramientas de marketing y comunicación
- **Formación** impartida en tienda (formación eminentemente práctica) y/o complementada con una sesión en la sede (complementos teóricos) y asistencia completa en la preparación de la inauguración, en la implantación en tienda y en el día de la inauguración
- **Apoyo y asesoramiento permanentes** en los ámbitos de las compras, la gestión de los stocks, el marketing y la comunicación
- **Visitas y asistencia del responsable de zona** y del personal de La Compagnie des Petits
- Intercambios regulares con la dirección de la red a través de las **comisiones de consulta**





Cifras clave de una tienda La Compagnie des Petits en Francia

Centro urbano y centro comercial



Superficie de venta media	Entre 60 y 80m2
VN sin IVA/m2/año *	Entre 6000 y 9000 €
Índice de venta*	3,50 artículos

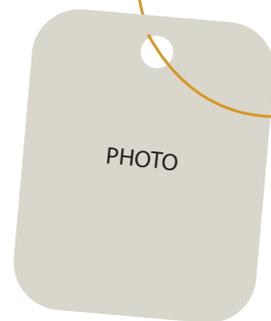


* Cifras en 2014 suministradas a título indicativo sobre una base existente





FICHA DE INFORMACIÓN



Apellidos : _____ **Nombre :** _____
 Dirección : _____
 Código postal : _____ Ciudad: _____
 Teléfono privado : _____ Móvil : _____
 Dirección de correo electrónico : _____
 Fecha de nacimiento : ____ / ____ / ____
 Nombre y edad de los niños : _____

SITUACIÓN FAMILIAR

Soltero(-a): Casado(-a): En pareja: Divorciado(-a):
 Profesión del cónyuge : _____

Experiencia profesional y formación : Se ruega adjuntar CV

Profesión actual : _____
 Nombre y actividad de la empresa : _____

Formación : (Títulos de enseñanza primaria, secundaria o universitarios, formación profesional) _____

UBICACIÓN

¿En qué ciudad le gustaría abrir una tienda La Compagnie des Petits?

¿Conoce el número de habitantes de esta ciudad? _____

¿Dispone de un local? Sí: No:

En caso de respuesta afirmativa :

Centro comercial: Centro urbano:

Dirección : _____

Superficie del punto de venta : _____ Escaparate : _____ Superficie de almacén: _____

Fecha y duración del arrendamiento comercial : _____ Alquiler : _____

Citar la o las calles (o el centro comercial) objetivo en esta ciudad

- 1 _____ 2 _____
- 3 _____ 4 _____



POSIBILIDADES DE INVERSIÓN

Dispone de una aportación personal de : _____

De 50 000 a 75 000 € De 75 000 a 100 000 € Más de 100 000 €

Podría acceder a un préstamo de : _____

SUS MOTIVACIONES

¿Por qué ha elegido La Compagnie des Petits?

¿Quién estará presente diariamente en la tienda?

Usted Su cónyuge Un empleado

¿En qué plazo deseará usted realizar su proyecto?

De 3 a 6 meses De 6 a 8 meses De 12 meses a 2 años

Realizado el : _____ Fecha : _____

Firma :

Documento no contractual para remitir a la dirección indicada a continuación, acompañada de su CV y de una carta de presentación manuscrita, además de cualquier documento complementario que estime de utilidad en relación con su ciudad, su tienda (si ya dispone de una) o usted.

SERVICE
DEVELOPPEMENT H3M
Zac de l'Agavon 8-10 avenue Lamartine
13751 LES PENNES MIRABEAU Cedex
Tel: +33 (0)4 42 46 68 58
Fax: +33 (0)4 42 46 68 69
developpement@lacompaniedespets.fr