



## 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](http://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](http://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 LCDP », 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 LCDP (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 m<sup>2</sup>** + almacén de unos 15 m<sup>2</sup>

## Inversión financiera para una SUPERFICIE DE VENTA DE 60 M<sup>2</sup>, 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

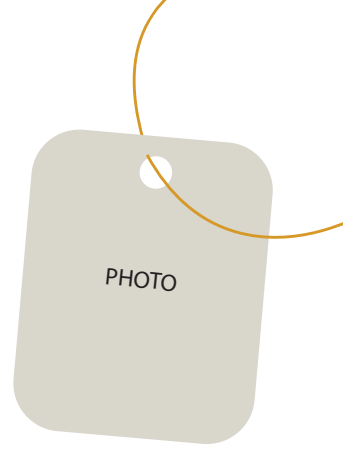


\* Cifras en 2014 suministradas a título indicativo sobre una base existente





# 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