

Commission-affiliation

Le Tanneur : une formule à succès

Maroquinier depuis 1898, *Le Tanneur* propose un concept unique dans son domaine : la maroquinerie sous forme de commission-affiliation (financement de l'intégralité du stock). Une formule à succès pour les 17 affiliés qui se confirmera, cette année encore, par une dizaine d'ouvertures.

Sur la trentaine de magasins existants depuis la naissance du réseau en 2004, 17 sont affiliés. Le bilan est convainquant, avec huit nouveaux magasins ouverts en 2007. « Nous sommes les seuls à proposer ce concept en maroquinerie, l'affiliation ayant déjà fait ses preuves dans le secteur de la mode et notamment du prêt-à-porter », déclare Guillaume Pontarrasse, directeur du développement. « Nous apportons tout le savoir-faire des maîtres maroquins en rendant ce luxe « accessible ».

Le Tanneur prévoit un maillage progressif du territoire national au rythme de 7 à 10 magasins par an, dans des villes d'au moins 50 000 habitants. Le développement se veut des plus maîtrisés, permettant ainsi un accompagnement optimum des partenaires dans un marché à fort potentiel.

Les qualités requises pour être franchisé

« Un partenaire idéal est un ambassadeur, portant l'esprit et les valeurs de la marque ». Une solide fibre entrepreneuriale et commerçante, ainsi qu'une bonne connaissance du tissu économique local, sont des atouts essentiels pour rejoindre le réseau. Le groupe met un point d'honneur à s'entourer de partenaires issus d'environnements divers, mais partageant le goût des produits haut de gamme.

Pour encourager le développement du réseau et limiter les éventuels risques pour les partenaires, l'enseigne finance l'intégralité de leur stock. « Nous leur donnons toutes les chances de réussir par notre soutien, de la recherche des locaux à la formation technique et commerciale (produits, merchandising, vente, informatique...). Nous transmettons les méthodes testées dans nos magasins pilotes. » Tous les facteurs clés de succès sont analysés ensemble : taille de la ville, environnement commercial, concurrence, forme du magasin... « Une équipe d'une dizaine de personnes est entièrement dédiée à la réussite de nos ambassadeurs. » ajoute le directeur du développement.



2008 sous le signe de la nouveauté

Le Tanneur a trouvé sa place dans le secteur de la distribution et comptait au 31 décembre 2007, 31 magasins à l'enseigne en France. L'ouverture du flagship store dans le prestigieux centre historique de Paris : (Carrousel du Louvre), a marqué l'année 2007.

L'image de l'enseigne prend un tournant glamour et mode en étant présente dans des magazines de mode de référence : *Elle*, *Maisie Claire*, *Madame Figaro*, *Glamour*... Hors des frontières, le Groupe fait confiance à sa filiale japonaise pour développer un concept de magasin contemporain et haut de gamme. Un shop in shop est inauguré à Shinjuku, quartier très animé de Tokyo et symbole de la modernité japonaise, intégrant un espace dédié à l'essayage des collections.

Un partenariat avec une compagnie aérienne de renom : *Air France*, vient dynamiser le début de l'année 2008. Sous un même sigle « *Air France by Le Tanneur* », l'efficacité d'une grande compagnie d'aviation s'unit au goût et au savoir-faire d'un maroquinier de renom. Trois lignes souples et trois lignes rigides se partagent la créativité commune. Autant de nouveautés qui font du franchiseur *Le Tanneur* un partenaire solide et attractif pour tous ceux qui désiraient rejoindre le réseau en 2008. ■

Infos & chiffres clés Le Tanneur

Type de contrat : Commission-affiliation (ou franchise directe pour l'export)
Date de création : 2004 (création du réseau) - Unités propres : 13
Franchisés en France : 16
Points de vente à l'étranger : 2
Zone d'implantation : +50 000 hab.
Bassin de population concerné : centre-ville et C.C régionaux
Surface de vente minimum : de 50 à 120 m²
Investissement (hors achat du pas de porte) : de 60 à 100 K€
Redevance d'exploitation sur CA HT (France et étranger) : 0%
Redevance publicité : 2% CA HT
Apport personnel minimum : 30% de l'investissement global.
CA prévisionnel : entre 350 et 1000 K€
Les villes à pourvoir : Ajaccio, Angers, Annecy, Antibes, Bastia, Cannes, Clermont Ferrand, Deauville, Dijon, Grenoble, Ile de Ré, La Baule, Lyon, Metz, Paris, St Raphael...

www.letanneur.com