

La Maison de Judith



La Maison de Judith

UN CONCEPT

Le contexte :

Monsieur Didier JIMENEZ, dirigeant fondateur du groupe France Promotion souhaite développer son enseigne, « La Maison de Judith », par l'implantation de nouveaux magasins spécialisés dans la vente de produits de décoration et d'ameublement.

L'historique :

1996 : Didier JIMENEZ créé, avec son épouse, une société d'Import Export avec l'Asie, l'Inde et les Pays de l'Est. Cette société se spécialise rapidement sur l'importation de produits en fer forgé grâce à un partenariat au Vietnam où un site de production est mis en place.

1997 : Élaboration d'un site de production en Thaïlande et Indonésie.

1998 : Mise en place d'une unité en Inde.

1999 : Ouverture du magasin de Castres en Zone commerciale de Mérou sur 650 m².

2001 : Ouverture du magasin d'Albi (Zone de la Baute) sur 600 m².

2002 : Ouverture d'une surface de 700 m² à Toulouse (Zone de Portet/Garonne).

2003 : Ouverture d'une surface de 700 m² à Perpignan (Zone du Mas Guérido).

2005 : Ouverture d'une surface de 700 m² à Marseille (Zone de Plan de Campagne), Nîmes et Agen.

Et partenariat d'enseigne à Brives et Limoges

2006 : Ouverture d'une surface de 700m² à Toulon.
Partenariat d'enseigne à Herblay, Caen, Valence, Arcachon et Aurillac

Nos ambiances



L'activité :

- La Maison de Judith se positionne sur le marché du meuble et de la décoration.
- La création de produits est faite en France par Mr et Mme JIMENEZ d'après les tendances observées dans les revues de déco et les salons (salon de la Décoration à Paris). Les modèles sont ensuite pris en charge par les correspondants dans les pays fabricants pour assurer une fabrication conforme et avec de faibles coûts de production.

les articles sont répartis de la façon suivante :

Meubles : 23 %,

Fer forgé : 15 %,

Objets déco : 13 %

Canapés : 9 %,

Linge de maison : 5%

Cadres et Tableaux : 6 %

Verrerie : 3 %.

Tapis : 8 %

Fleurs, senteurs, bougies, lampes, paillassons, couverts et céramiques : 18 %

•

L'organisation :

Le magasin type représente entre 500m² et 800 m² de vente, et situé en zone commerciale de périphérie d'agglomération supérieure à 50 000 habitants.

La commercialisation :

La communication comprend :

- Des affichages permanents 4x3 m,
- Des affichages en abri bus,
- Des mailings non adressés,
- Des loteries en boutique qui permettent d'alimenter un fichier clients très riche.
- D'où possibilité d'envoyer des mailings adressés très rentables.
- Magazine nationaux et régionaux

Le plan de développement :

- Mise en place du contrat de licence et de Master Franchise
- 1 ouverture en propre sur 2006 : Toulon.
- Mise en place de partenariat d'enseigne sous forme de souscription annuelle sur Herblay, Caen, Valence, Arcachon et Aurillac
- Ouverture de capital afin de fidéliser et d'accélérer les implantations.

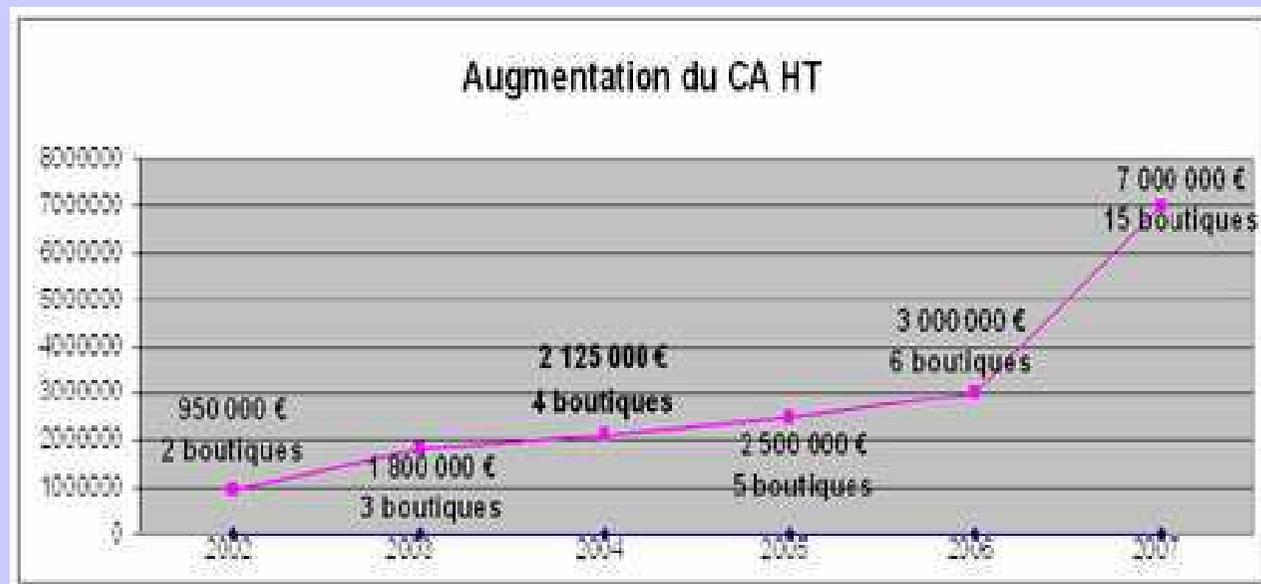
UNE LIBERTÉ TOTALE

C'est parce que le secteur connaît trop de petites implantations (une multitude), qu'il est temps, maintenant, de se différencier et de développer un concept qui recrée les ambiances de boutiques de centre ville, dans les zones commerciales où règnent les enseignes nationales.

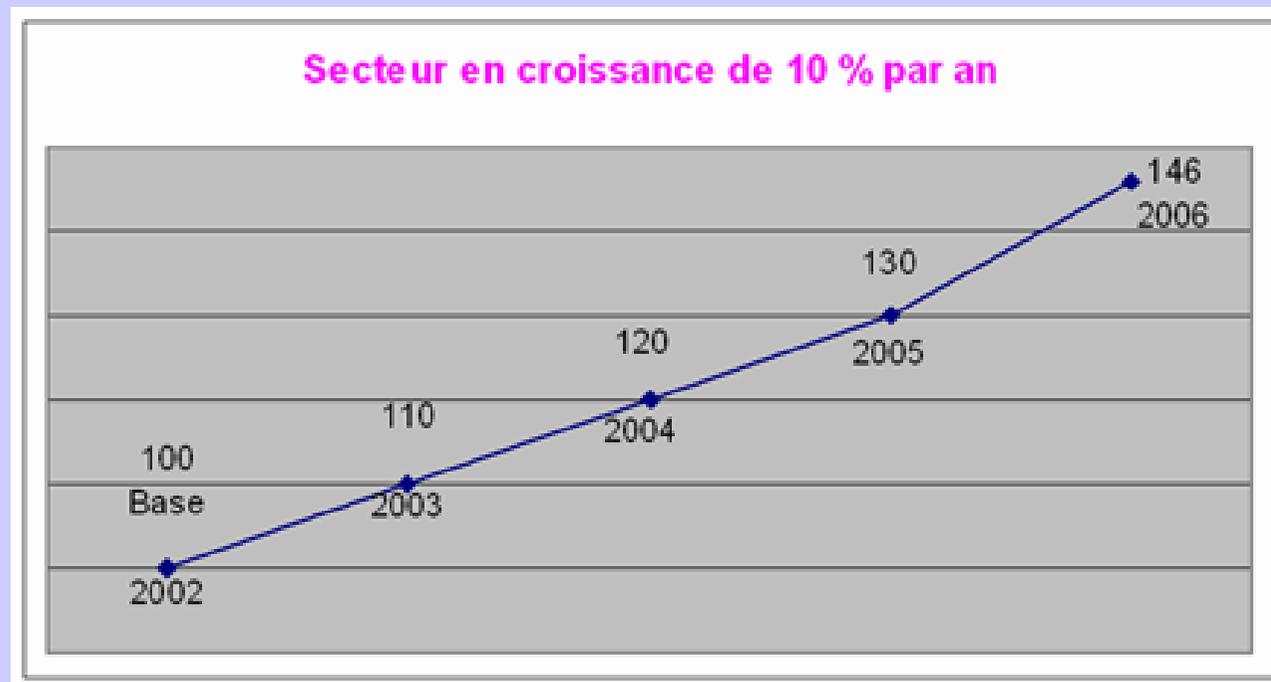
Toutefois le concept veut préserver la liberté d'action des partenaires en ne leur imposant aucune norme, aucune rigueur et surtout pas la rigidité des modèles franchisés.

Notre activité

La Maison de Judith exerce son activité depuis 1996 dans le domaine de la création, la fabrication, l'édition, la commercialisation de mobilier et d'articles de décoration.



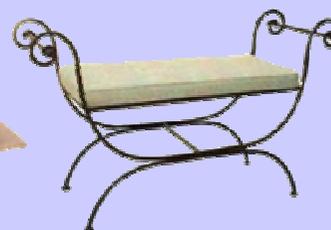
Les Français désertent les magasins de meubles traditionnels au profit des meubles et articles de décoration.





Nos produits

Une boutique type est composé des gammes suivantes : Meuble, fer forge, canapé, cadres et tableaux, objet déco, linge de maison, verrerie, tapis et coordonnés, céramique couleur, fleur, bougie, senteur ...



Partenariat Serge Lesage

Vous pourrez constater que Serge Lesage est une marque très présente dans les magazines !



NOS BOUTIQUES

CASTRES



TOULOUSE



ALBI



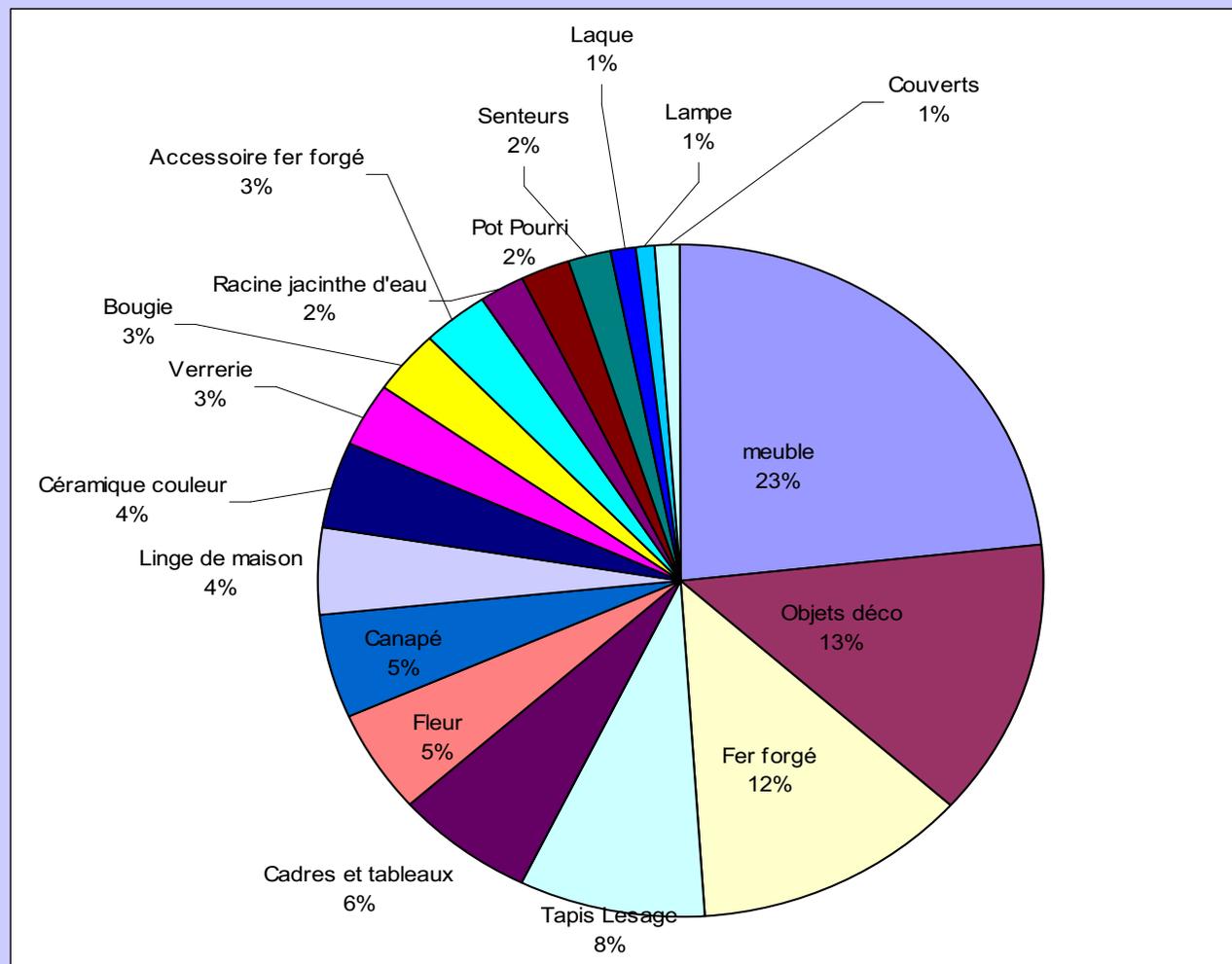
PERPIGNAN



MARSEILLE



Les stocks de 200 à 300 euros par m²



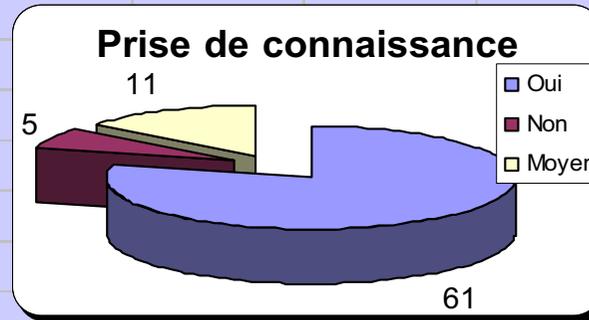


- un concept
- une liberté totale
- une marge importante
- un approvisionnement direct
- un investissement

Étude de notoriété

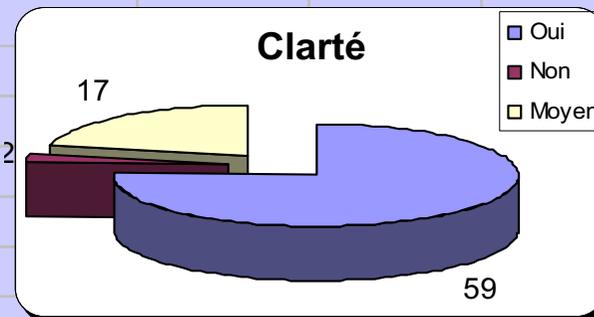
Innovante ?

	Nbre	%
Oui	61	79%
Non	5	6%
Moyen	11	14%
Total	77	100%



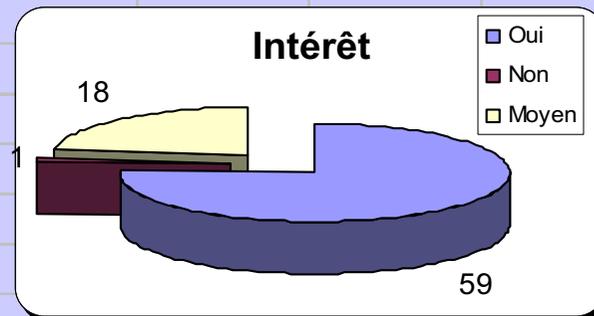
Transparente ?

	Nbre	%
Oui	59	76%
Non	2	3%
Moyen	17	22%
Total	78	100%



Intéressante ?

	Nbre	%
Oui	59	76%
Non	1	1%
Moyen	18	23%
Total	78	100%



La Maison de Judith
vous remercie
de votre temps.

A très bientôt !

Contact



**La Maison
de Judith**

Didier Jimenez

Président

9, Rue de l'Avenir
81200, Aussillon

e-mail: lamaisondejuth@wanadoo.fr

Port: 06.20.65.39.11

Bur: 05.63.98.51.93

Fax: 05.63.98.52.35