



## **The Athlete's Foot au MAPIC**

### **15 au 17 Novembre**

### **Palais des Festivals à Cannes**

**The Athlete's Foot sera présent lors du salon MAPIC pour convaincre et séduire les décideurs clés de l'implantation commerciale.**

Importée des Etats-Unis où l'enseigne se distingue comme la première de son secteur, The Athlete's Foot continue d'étendre son implantation en France. Ce concept original et esthétique de magasins de chaussures de sport et loisir séduit autant les candidats à la franchise que les consommateurs par sa capacité d'adaptation et son offre ciblée.



#### **Le MAPIC : une opportunité d'ouverture**

Pour les enseignes telles que The Athlete's Foot, le MAPIC, Marché International des Professionnels de l'Implantation Commerciale, est un rendez-vous important. Il permet de multiplier les prises de contact avec les acteurs clés du secteur et les investisseurs pour étudier de nouvelles opportunités d'emplacement.

#### **Un concept urbain et péri-urbain**

Sur une surface de 60 à 150 m<sup>2</sup>, une offre modulable autour d'univers sportifs, le magasin The Athlete's Foot s'intègre aussi bien en centre-ville que dans les galeries marchandes. Actuellement, les implantations en centre commercial, axe de développement important, représentent 15% du réseau.

#### **The Athlete's Foot, une franchise souple et attractive**

Sur le marché de la chaussure de sport, The Athlete's Foot a une longueur d'avance en misant sur la logique des univers, commune à celle des marques.

L'enseigne apporte aux franchisés une expérience et un savoir-faire de franchiseur et de spécialiste unique et exclusif. Dans l'environnement de la franchise et la distribution de chaussures de sport, trois atouts la distinguent : son pouvoir de différenciation, son respect de l'individualité et son orientation technique sur la pratique du sport.

La souplesse de son concept et de la franchise ouvre de larges débouchés en terme de positionnement et d'implantation. Cette particularité, de plus en plus convoitée, lui donne valeur de référence auprès des marques, et soutient son développement à fort potentiel.

**[www.athletesfoot.fr](http://www.athletesfoot.fr) et [www.commlc.com/theathletesfoot](http://www.commlc.com/theathletesfoot)**  
(Informations presse, interviews et photothèque en ligne)

#### **The Athlete's Foot France**

**Erwann Neirinck : Directeur du Réseau - Tél. : 01 49 78 93 93 - Fax : 01 49 78 06 68**

**7 Rue Georges Huchon - 93400 Vincennes - E-mail : [info@athletesfoot.fr](mailto:info@athletesfoot.fr)**

**Service Presse : Comm.lc - Catherine Lebéé - Claire-Anne Baron Tél. : 01 34 50 22 36 - Fax : 01 34 50 01 60**

**68 rue d'Herblay - 95370 Montigny-Lès-Cormeilles - E-mail : [clebee@commlc.com](mailto:clebee@commlc.com)**



# FICHE D'IDENTITE

Novembre 2006

## THE ATHLETE'S FOOT

**Enseigne américaine avant-gardiste,  
1<sup>er</sup> franchiseur mondial de magasins de chaussures de sport technique et loisirs**

### Etat civil

Nom de l'enseigne :	THE ATHLETE'S FOOT	
Raison sociale France :	SARL S.E.R.E.C.	Capital social : 1 017 500 Euros
Secteur d'activité :	chaussures de sport, loisirs et mode	
Date de création :	1997	
Master Franchisé :	Pierre Neirinck	
Directeur du Réseau :	Erwann Neirinck	
Resp. Développement :	Patrick Deronne	
Resp. Achats :	Adel Ghommid	
Adresse :	7 Rue Georges Huchon – 94300 Vincennes	
Tél. :	01.49.78.93.93	Fax : 01.49.78.06.68
Site Internet :	www.athletesfoot.fr	e-mail : info@athletesfoot.fr
Contact presse :	Catherine Lebee <a href="mailto:clebee@commlic.com">clebee@commlic.com</a>	Tél. : 01 34 50 22 36

### L'enseigne

Date de création :	1972 à Pittsburg en Pennsylvanie (USA)
Nombre d'unités :	<b>dans le monde</b> : Plus de 600 dans 40 pays <b>en Europe</b> : 148 dans 13 pays <b>en France</b> : 24 magasins
Prévisions 2006 :	8 signatures de contrat en France
CA de l'enseigne :	7,5 millions € en France
Concept :	magasin de chaussures de sport, loisirs et mode, milieu/haut de gamme dont les 15-35 ans sont le cœur de cible
Points forts du concept :	<b>précurseur de la chaussure de sport, déclinée dans tous ses univers</b> ; commerce de passion et concept rentable sur un marché porteur et large ; positionnement unique sur le créneau du sport technique et loisirs ; seul réseau du secteur capable d'adapter ses magasins aux affinités des franchisés et à la demande locale avec une offre ciblée ; signe de reconnaissance fort auprès des jeunes et des marques ; fort potentiel d'implantation.
Atouts du franchiseur :	expérience d'un groupe international et souplesse d'une structure à taille humaine ; savoir-faire et connaissance du marché ; capacité à innover et à se développer ; assistance et conseil ; fiabilité et pérennité ; communication et partenariat

### Conditions d'accès au réseau

Droit d'entrée :	30 000 €
Frais d'agencement :	900 à 1 300 €/m <sup>2</sup> (travaux, agencement et visuels)
Stock initial :	de 55 000 € à 75 000 €
Investissement total :	130 à 160 000 € (hors pas-de-porte)
Apport personnel :	entre 70 000 € et 120 000 € ou propriétaire du pas-de-porte
Redevance franchise :	5% du CA mensuel HT
CA / magasin :	de 400 000 € à plus de 900 000 € selon emplacement et potentiel
Contrat :	7 ans
Profil du magasin :	60 à 150 m <sup>2</sup> de surface de vente ; 30 à 60 m <sup>2</sup> de réserve ; emplacement n°1 en centre-ville ou galerie de centre-commercial ; zone de chalandise de plus de 50 000 habitants
Profil franchisé :	entrepreneur, commerçant indépendant, franchisé multi-enseignes, sportif professionnel en reconversion, investisseur
Ses qualités :	passionné de sport et sensible à la mode, entreprenant, esprit réseau
Villes à pourvoir :	en priorité, Quimper ; Paris Ile de France ; Agen ; Pau ; Toulouse ; Nantes ; Angers ; Tours ; Rouen ; Lyon ; Sud-Est