



Petits Petons

PETITS PETONS souhaite la bienvenue à DIDIER MAREL

En ce lundi 10 septembre, **Petits Petons** renforce son équipe en accueillant **Didier Marel** au poste de directeur du développement et de l'expansion de la branche franchise et affiliation de l'enseigne et en charge du réseau.

Un homme d'expérience...

2006 : Directeur d'expansion et du développement chez Piment Bleu

1986 : Diplômé de l'Ecole des Arts & Métiers de Lille, fonde une société de communication

2004 : Directeur de l'expansion du groupe Induyco Espagne pour le développement de son enseigne Tintoretto en France



1992 : Diplômé de l' Ecole de Promotion des Cadres gestionnaires en cosmétiques

2002 : Elu meilleur développeur

1995 : Directeur du Développement chez France Parfum pour 4 licences de distribution

2000 : Beauty Success le recrute comme directeur de l'expansion et du développement du réseau. Il réussit à atteindre les 175 points de vente soit 112 ouvertures en 5 ans, une performance couronnée « meilleur taux de progression »

Un homme de terrain...

En début de carrière, à l'occasion de son premier Tour de France des boutiques de parfumeurs chez France Parfums, il apprit à cultiver les relations humaines et à s'enrichir au contact des gens, pour lui cet aspect est essentiel.

A travers les années, il acquiert véritablement une connaissance du terrain et se passionne davantage pour cet aspect de son travail qu'il apprécie particulièrement : Sillonner la France, rencontrer, écouter, échanger, convaincre, rassurer et accompagner... les clefs d'une réussite !

Didier Marel & PETITS PETONS...

...des affinités

Cette rencontre résulte tout d'abord de l'attachement de Didier Marel à l'univers enfantin, aux produits Petits Petons et aux dirigeants de l'enseigne.

...des objectifs

Petits Petons compte aujourd'hui 53 magasins et une base d'ouverture de 6 boutiques. L'investissement d'UFG Private Equity d'octobre 2006, va permettre à l'enseigne d'accélérer son développement et de doubler son réseau pour atteindre la taille de 100 magasins d'ici 2010.

L'objectif 1^{er} de Didier Marel est le développement de l'enseigne tout en pérennisant la confiance des adhérents sur du très long terme.

...des moyens

Pour atteindre les objectifs fixés, il mise avant tout sur un gros travail de terrain ainsi qu'une forte présence de l'enseigne dans les médias publics tels que les salons et manifestations nationales mais aussi quelques-unes à l'international. Une approche qui s'inscrit en continuité avec les actions menées antérieurement tendant vers une évolution du réseau.

Le profil type de franchisé reste les commerçants, entrepreneurs et investisseurs mais une ouverture plus poussée sur différents horizons est à envisager pour toucher de nouvelles typologies.

Les lieux d'implantations recherchés sont toujours les centres-villes et les centres commerciaux avec un intérêt développé envers ces derniers.

Contact Presse : SOFA – Candice Genin - Sophie Chassende

Tel : 01 55 48 00 18 – Fax : 01 42 31 20 92 – Email : info@sofa-communication.com

