



COMMUNIQUE
Vincennes, septembre 2006

Développement 2006 : Déjà 4 ouvertures, et une nouvelle pour la rentrée...

Arras, Périgueux, St Germain, Aix en Provence... et bientôt Rennes. Entre mars et août 2006, l'enseigne a accueilli 5 nouveaux franchisés. Du Nord au Sud en passant par l'Ouest et la région parisienne, The Athlete's Foot élargit son maillage territorial, notamment dans le Sud Ouest de la France. Sur les 24 magasins du réseau, 7 sont implantés dans la région.

ARRAS : 4 MARS 2006

C'est au cœur de l'Artois, dans le Nord-Pas-de-Calais, qu'a ouvert le 4 mars dernier le premier magasin The Athlete's Foot de l'année 2006. Il a notamment inauguré les nouveaux éclairages du concept dont la luminosité met plus en valeur l'offre du magasin. Après 5 mois d'activité, le chiffre d'affaires du magasin arrageois ne cesse de grimper...



« Le concept The Athlete's Foot est novateur, que ce soit dans la mise en valeur des produits que dans ses relations avec les marques ».

Gaïtan Dhollande, franchisé à Arras – ex-responsable commercial dans le secteur du tourisme

Interview en lien et sur www.commlc.com/theathletesfoot

PERIGUEUX : 24 AVRIL 2006



Ouvert à Périgueux, le 24 avril 2006, le magasin The Athlete's Foot de Dominique Barde compte bien devenir le magasin de sport de référence des périgourdins.

En plein cœur de la cité médiévale, le magasin du jeune entrepreneur se veut proche de la clientèle.

En axant son positionnement sur le « Running », ce marathonien amateur fait la différence puisque après 4 mois d'activité, il obtient déjà sur ce créneau les résultats parmi les meilleurs du réseau.

« Le magasin a été très bien accueilli par les habitants de Périgueux qui manquaient d'un magasin de sport en centre-ville ».

Dominique Barde, Franchisé à Périgueux – ex-cadre dans la grande distribution

Interview en lien et sur www.commlc.com/theathletesfoot

SAINT GERMAIN EN LAYE : 28 AVRIL 2006

A Saint Germain en Laye, citée cossue de l'ouest parisien, Dominique Doué et son fils Nicolas, ont fait leur entrée dans une rue Piétonne le 28 avril dernier. Leur initiative d'ouvrir le dimanche matin de 10h00 à 13h00, en même temps que le marché, s'avère très fructueuse.



« C'est par l'intermédiaire d'un site Internet spécialisé dans la franchise que j'ai découvert l'enseigne The Athlete's Foot. C'était exactement ce que je recherchais : un réseau à taille humaine, proche de ses franchisés ».

Dominique Doué, franchisée à St Germain en Laye – ex-cadre dans le secteur bancaire

Interview en lien et sur www.commlc.com/theathletesfoot

AIX-EN-PROVENCE : 05 JUILLET 06



Après plusieurs années franchisé dans la restauration rapide chez Mac Donald, Franc Astié change d'orientation pour ouvrir son magasin de chaussures de sport à Aix-en-Provence, le 5 juillet dernier.

« Les atouts essentiels de The Athlete's Foot sont la qualité de son concept de magasin, son offre et l'art de la présenter »

Franc Astié, franchisé à Aix-en-Provence - ex-franchisé dans le secteur de restauration rapide

Interview en lien et sur www.commlc.com/theathletesfoot

Pour connaître leurs parcours et recueillir leurs premières impressions, les nouveaux franchisés The Athlete's Foot se sont prêtés au jeu de l'interview.

Après quelques semaines d'activité, les témoignages de Gaëtan Dhollande à Arras, de Dominique Barde à Périgueux, de Dominique Doué à St Germain-en-Laye et de Franc Astié à Aix-en-Provence.

www.athletesfoot.fr / www.commlc.com/theathletesfoot

(Documents presse, interviews et photothèque en ligne)

The Athlete's Foot France

Erwann Neirinck : Directeur de l'Enseigne - Patrick Deronne : Responsable Développement

Tél. : 01 49 78 93 93 - Fax : 01 49 78 06 68

7 Rue Georges Huchon - 94300 Vincennes - E-mail : info@athletesfoot.fr

Service Presse : Comm.lc - Catherine Lebée – Cl-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



FICHE D'IDENTITE

Septembre 2006

THE ATHLETE'S FOOT

**Enseigne américaine avant-gardiste,
1^{er} 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 de l'Enseigne :	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 clebee@commlic.com	Tél. : 01 34 50 22 36

L'enseigne

Date de création :	1972 à Pittsburg en Pennsylvanie (USA)
Nombre d'unités :	dans le monde : Plus de 600 dans 40 pays en Europe : 148 dans 13 pays en France : 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 :	précurseur de la chaussure de sport, déclinée dans tous ses univers ; 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 ² (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 ² de surface de vente ; 30 à 60 m ² 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