

# ORCHESTRA<sup>®</sup>

MODE ENFANT • MATERNITÉ • PUÉRICULTURE



ENVIE D'ENTREPRENDRE OU D'INVESTIR ?  
REJOIGNEZ LE SPÉCIALISTE FRANÇAIS  
DU MONDE DE L'ENFANT.



ORCHESTRA.COM



# ORCHESTRA

*une histoire familiale française*

## CHANTAL & PIERRE MESTRE, FONDATEURS D'ORCHESTRA

L'histoire de Chantal & Pierre Mestre et du groupe Orchestra débute par des vacances en Allemagne, dans les années 1990. Au lendemain de la chute du mur de Berlin, le couple découvre que les habitants manquent de tout, surtout de produits et de vêtements pour leurs enfants.

Là commence leur aventure. Chantal et Pierre enchaînent les allers-retours Montpellier-Leipzig pour pallier au manque de biens pour enfants là-bas et très vite, ils décident d'ouvrir sur place leur propre entrepôt.

Quelques années et quatre enfants plus tard, le couple revient à Montpellier et Orchestra voit le jour avec pour mission de simplifier le quotidien des parents.

*“ On nous a pris pour des fous car la France ne manquait pas de chaînes de vêtements pour enfants ”*

Pierre Mestre, co-fondateur d'Orchestra



## ORCHESTRA ACCOMPAGNE DES MILLIONS DE FAMILLES DEPUIS PLUS DE 25 ANS



**1995**

Orchestra naît en 1995. Chantal et Pierre Mestre désirent créer une marque de vêtements pour enfants qui simplifie la vie des parents. Après l'ouverture de plusieurs petites boutiques, Orchestra se développe dès 1999 vers la périphérie des villes.



**2002**

Acquisition de Baby Care, entreprise suisse.



**2008 - CRÉATION DU CLUB ORCHESTRA**

C'est l'année où Orchestra a marqué l'histoire de la promotion et de la fidélisation client grâce au Club Orchestra. Ce club permet aux clients de profiter d'une réduction de 50% toute l'année sur le textile, et jusqu'à 20% sur la puériculture.



**2012**

Acquisition de Prémaman, entreprise belge.  
Diversification de l'offre avec la puériculture et la maternité.  
Ouverture d'un premier megastore à Montpellier.



**2013**

Acquisition de Baby 2000.



**AUJOURD'HUI**

Aujourd'hui, Orchestra compte plus de 400 magasins dans près de 30 pays. Le Club Orchestra est devenu le programme de fidélité de référence du groupe qui rassemble plus de 1,5 millions de consommateurs adhérents à travers le monde.



*“ Des magasins faits de rêves et de magie ”*

# UN BUSINESS MODEL

*innovant et performant*



- LANCEMENT DU CLUB EN 2008
- PLUS DE 1,5 MILLIONS DE MEMBRES ACTIFS
- UNE OFFRE ET DES SERVICES COMPLETS

“ *Un puissant moteur d'accroissement des ventes et de fidélisation,* ”



**VÊTEMENTS**  
MATERNITÉ ET  
ENFANTS 0-14 ANS



**PUÉRICULTURE**



**MEUBLE & DÉCO**



**JOUETS**



**SERVICES**

**407 POINTS DE VENTE DANS 29 PAYS**



“ *Plus de 50 megastores dans le monde,* ”

## 3 FORMATS DE MAGASINS

### MODE ENFANT 500 M<sup>2</sup>

- Zone de chalandise : de 30 000 à 50 000 hab
- CA annuel de Chambéry : 1 200 000 € TTC

### MODE ET PUÉRICULTURE 1.500 M<sup>2</sup>

- Zone de chalandise : de 70 000 à 150 000 hab
- CA annuel de Nantes : 3 000 000 € TTC

### MODE ET PUÉRICULTURE 2.500 M<sup>2</sup>

- Zone de chalandise : 200 000 hab
- CA annuel de Nîmes : 6 000 000 € TTC

**CHIFFRE D'AFFAIRES  
GROUPE 2021 :  
444 M€**

# UN CONCEPT UNIQUE

*Un club puissant, des services innovants*



## LE CLUB, UN MODÈLE ÉCONOMIQUE SIMPLE ET EFFICACE

Réelle locomotive du groupe, le Club Orchestra a ouvert la route aux principes de « membership » dès 2008. Modèle économique dans son genre, le Club Orchestra a permis au groupe de se différencier et toujours se renouveler.

Appuyé par des services à fort potentiel, générateurs de profits et s'adaptant aux habitudes de consommations, Le club Orchestra est un puissant moteur d'accroissement des ventes et de fidélisation.

“ *Les enfants n’attendent pas les soldes pour grandir.* ”

**-50%**

TOUTE L'ANNÉE  
SUR LES VÊTEMENTS\*

**-30%**

TOUTE L'ANNÉE  
SUR LES CHAUSSURES\*

JUSQU'À **-20%**

TOUTE L'ANNÉE  
SUR LA PUÉRICULTURE\*



# 1,5 MILLIONS

de membres actifs



## Vous pouvez avoir des super-pouvoirs.

POUR SEULEMENT  
2,99€/MOIS\*\*

\*\* engagement 12 mois

ou 30€/AN\*

 <b>SUPER-RÉDUCS</b>	<b>-50%</b> TOUTE L'ANNÉE sur les vêtements*	<b>-30%</b> TOUTE L'ANNÉE sur les chaussures*	Jusqu'à <b>-20%</b> TOUTE L'ANNÉE sur la puériculture*	
 <b>SUPER-SERVICES</b>	<b>Livraison offerte</b> en magasin sans minimum d'achat et à domicile à partir de 69€ (89€ pour les non membres)	<b>Retours sous 90 jours</b> 30 jours pour les non membres	<b>ORCHESTR'OC</b> Service d'occasion 100% dédié à l'univers de l'enfant Zéro commission à l'achat	<b>Soirées conseils</b> Liste de naissance
 <b>SUPER-AVANTAGES</b>	Jusqu'à <b>10%</b> du montant de votre liste en bon d'achat*	<b>CASHBACK</b> Dépensez chez + de 300 commerçants partenaires & cagnottez chez Orchestra		
 <b>SUPER-PARTENAIRES</b>	<b>5€</b> sur votre abonnement aux couches <b>tamboor</b>	<b>Offres privilèges</b> pour faciliter votre quotidien : baby-sitting, cours, repas, anniversaires...		
 <b>SUPER-CADEAUX</b>	<b>Un tote bag offert</b> pour toute nouvelle adhésion	<b>Joyeux anniversaire</b> 10€ offerts pour vos enfants*	<b>En exclusivité</b> avec l'abonnement 2,99€/mois engagement 12 mois	

\* voir modalités en magasin et sur orchestra.com

“ Rejoignez le Club ! ”

# LEADER EN MODE...

## MODE ENFANT

Avec plus de 100 nouveautés par semaine, le bureau de style montpelliérain dirigé par Chantal Mestre, renouvelle son offre de manière permanente.

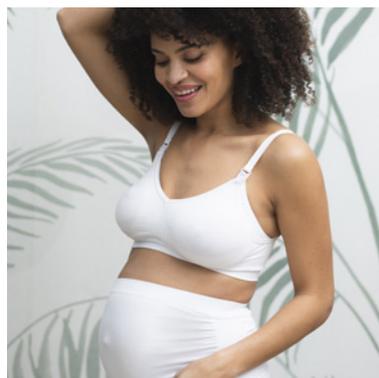
- Collections tendances de la naissance aux 14 ans de l'enfant (vêtements, chaussures, accessoires)
- 70 millions de pièces textiles vendues par an
- Une garantie du meilleur rapport qualité / style / prix

“ Des collections stylées ,”



## FUTURE MAMAN : DES COLLECTIONS FÉMININES ET ÉVOLUTIVES

- Une expertise dans la conception de vêtements pour femmes enceintes alliant confort et mode
- Une gamme de jeans aux tailles parfaitement étudiées et évolutives
- Des lignes de lingerie fantaisie ou sans couture, douces et extrêmement confortables
- Des vêtements 2-en-1 à porter avant et après la grossesse, pour faciliter l'allaitement



# ... ET PUÉRICULTURE

## LE PLUS GRAND CHOIX D'EUROPE

- Une expertise dans la conception, la sélection et la distribution d'articles de puériculture
- Des partenariats forts avec les plus grandes marques de puériculture
- Une gamme propre de produits : **premaman**, **babycare** et **tamboor**, garantissant le meilleur rapport qualité / design / prix
- La gestion de listes de naissance et de nombreux services proposés
- Achat en direct, aidé de notre centrale pour les marques nationales de puériculture

“ Plus de 15 000 références, toutes les plus grandes marques ,”



## DES MARQUES « FILLES » NOVATRICES ET PERFORMANTES



### LA FAMILLE SOURCE DE BONHEUR

Depuis 1953, Prémaman accompagne les parents et explore l'univers de la puériculture pour créer les produits les plus adaptés.

36% du CA puériculture en 2021



### L'ABONNEMENT AUX COUCHES 100% FLEXIBLE

- Livraison et retours gratuits en magasin
- Sans engagement
- Dès 45€/box, soit 0,16€/couche

Des dizaines de milliers d'abonnés satisfaits

★★★★☆ 4,6/5

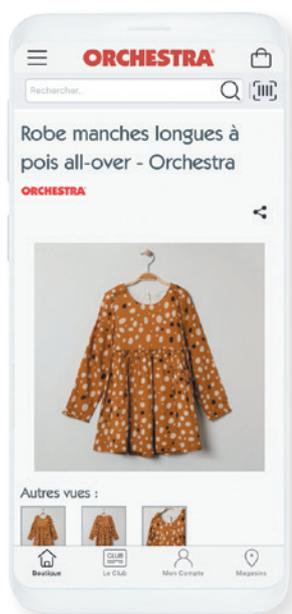


# L'INNOVATION...

## LES INNOVATIONS DE DEMAIN : LA DIGITALISATION, L'OMNICALITÉ, L'UNIFICATION DU COMMERCE

Orchestra a évolué d'une marque de mode créative pour enfants à un concept unique de one-stop-shopping du bébé et de l'enfant, proposant sous un même toit le plus large choix de mode enfant, maternité et puériculture.

La stratégie de développement du Groupe repose sur la volonté des équipes de transmettre leur savoir-faire et de toujours aller plus loin dans le service et l'expérience client. C'est pour cela que le groupe accompagne les entrepreneurs au quotidien dans leur projet de franchise.



### TABLETTES VENDEURS EN MAGASIN

- Commandes des tailles manquantes
- Proposition de l'offre complète (extension de gamme)



### SHIP FROM STORE

- Vision unifiée du stock web + entrepôt
- Départ de commandes web depuis les magasins



### CLICK & COLLECT

- Livraison des colis web en magasin



### APPLICATION ORCHESTRA

- Scan produit
- Commande produit
- Carte Club dématérialisée



### E-MAGAZINE

- En ligne chaque mois
- Présentation de toutes les nouveautés



### SITE WEB

- Projet de refonte totale en 2022
- 15 000 références

*“ Aujourd’hui, Orchestra, c’est une application disponible sur iOS et Android, plus de 520 000 visiteurs par mois sur le site et une communauté engagée sur les réseaux sociaux avec 118 597 abonnés sur Instagram et 655 620 abonnés sur Facebook. ”*

## DES PARTENAIRES TECHNOLOGIQUES EXPERTS ET RECONNUS

 OneStock

 salesforce

**CHIFFRE D'AFFAIRES WEB 2021 :**  
**40 M€**  
(8% DU CA GROUPE)

# ... AU SERVICE DES MEMBRES

## ORCHESTRA C'EST AUSSI UN SERVICE DE LISTE DE NAISSANCE.

Plus de 320 000 clients nous ont déjà fait confiance pour les accompagner dans la préparation de l'arrivée de bébé.

### LES AVANTAGES DE LA LISTE DE NAISSANCE :



**UNE OFFRE DE 20€**  
sur l'abonnement aux couches Tamboor



**LE PRIX CLUB**  
pour vos proches qui participent à votre liste



**UN BON D'ACHAT**  
jusqu'à 10% à la clôture de la liste\*



“ *Afin d'améliorer l'accompagnement des parents dans ce moment important, un projet de refonte totale de l'outil vient d'être validé.* ”

## ORCHES'TROC

### LE SERVICE D'OCCASION 100% DÉDIÉ À L'UNIVERS DE L'ENFANT

Zéro frais de commission pour les membres du Club Orchestra !

### ORCHES'TROC, C'EST :

- une plateforme digitale de mise en relation entre particuliers
- un système innovant pour l'écoulement des fins de séries



“ *Orchestra, c'est aussi un service de cash-back, des offres de nos partenaires et de nombreux avantages pour les membres du Club.* ”

# REJOIGNEZ-NOUS !

*Devenez partenaire d'Orchestra*



## 3 FORMATS DE MAGASINS

### MODE ENFANT 500 M<sup>2</sup>

- Zone de chalandise : de 30 000 à 50 000 hab
- CA annuel de Chambéry : 1 200 000 € TTC

### MODE ET PUÉRICULTURE 1.500 M<sup>2</sup>

- Zone de chalandise : de 70 000 à 150 000 hab
- CA annuel de Nantes : 3 000 000 € TTC

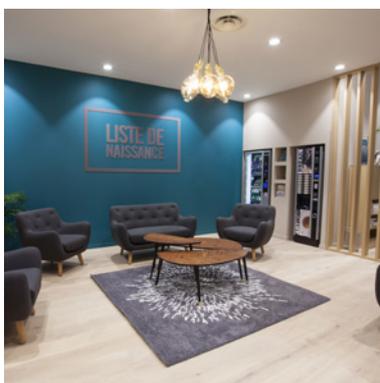
### MODE ET PUÉRICULTURE 2.500 M<sup>2</sup>

- Zone de chalandise : 200 000 hab
- CA annuel de Nîmes : 6 000 000 € TTC

## LE PARTENARIAT COMMISSION-AFFILIATION

Le Partenaire signe un contrat de commission-affiliation.

- Contrat de 5 ans
- Droit d'entrée : 10 000€ HT
- Apport personnel minimum : 30% du montant des investissements
- Dépôt de garantie de 50% de la valeur du stock en prix de vente TTC
- Location d'un équipement informatique spécifique, avec utilisation du logiciel d'encaissement sélectionné par Orchestra
- Rémunération sous forme de commission : 34% du CA HT



## LE PARTENARIAT GÉRANT MANDATAIRE SANS APPORT NÉCESSAIRE

“ *La gérance mandataire c'est être 100% investi dans la gestion de son magasin avec 0 risque d'investissement.* ”

*Cela permet aussi de gagner en expertise avant de se lancer en totale autonomie. ,,*

Christophe MASSARDI - Partenaire depuis 2005  
9 magasins dont 4 en gérance mandataire



# Ouvrez un MAGASIN DE 500 M<sup>2</sup>

AVEC UN APPORT DE 100 000 €,  
OUVREZ UN MAGASIN 100% TEXTILE DE 500 M<sup>2</sup> :

- Durée du contrat : 5 ANS
- Droit d'entrée : 10 000 € HT
- Le partenaire participe à 100% de l'apport hors emprunt, soit 100 000 €
- Exemple du C.A. annuel du magasin de Chambéry : 1 200 000 € TTC



“ J’ai racheté le magasin d’Ambérieux en 2021,  
avec un CA sur l’année d’1,4 M€.  
Je compte bien continuer cette aventure en  
rachetant et rénovant d’autres magasins.

*Les forces de la franchise Orchestra ? Le Club  
avec la fidélité de ses membres, des collections  
tendances et changeantes mais aussi le dynamisme  
du groupe ,,*

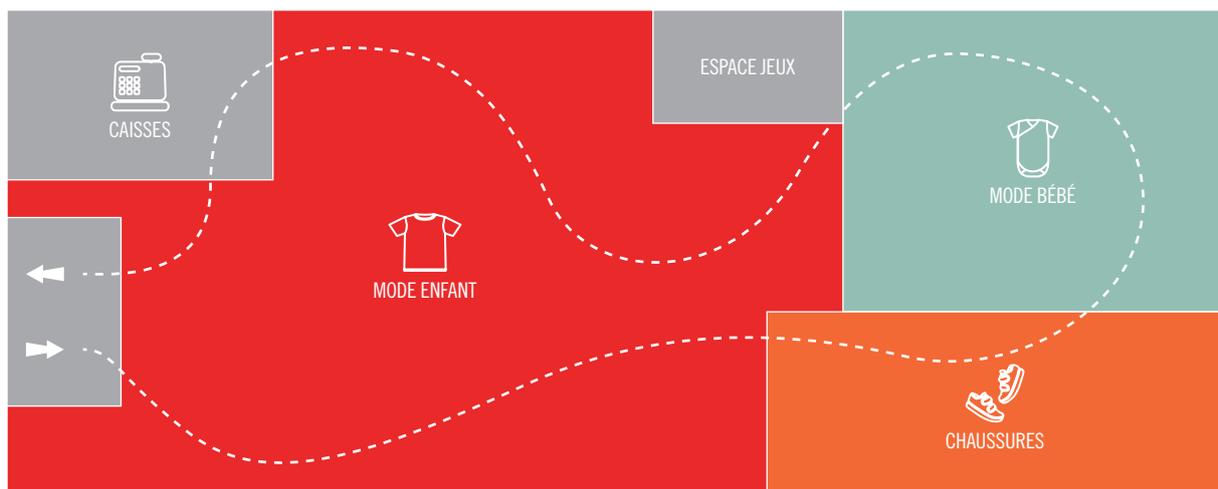


Jacques MAGNIN - Partenaire depuis 2011  
2 magasins de 500m<sup>2</sup>.



## MAGASIN 100% TEXTILE :

- 500 à 600 m<sup>2</sup> de surface de vente
- Collections mode enfant Orchestra, de la naissance à 14 ans (vêtements, chaussures, accessoires)
- Espace jeux dédié aux enfants
- Emplacement situé en périphérie des villes moyennes ou en centre commercial



# Ouvrez un MAGASIN DE 1.500 M<sup>2</sup>

AVEC UN APPORT DE 200 000 €,  
OUVREZ UN MAGASIN MIXTE DE 1.500 M<sup>2</sup> :

- Durée du contrat : 5 ANS
- Droit d'entrée : 10 000 € HT
- Le partenaire participe à 100% : 200 000 €
- Exemple du C.A. annuel du magasin de Nantes : 3 000 000 € TTC

“ Pour moi le magasin mixte est le meilleur format : maximum de références sur une surface facilement implantable.

*Pourquoi Orchestra ? Ancien Salarié, l'enseigne m'a accompagné en me permettant d'ouvrir directement 3 magasins.*

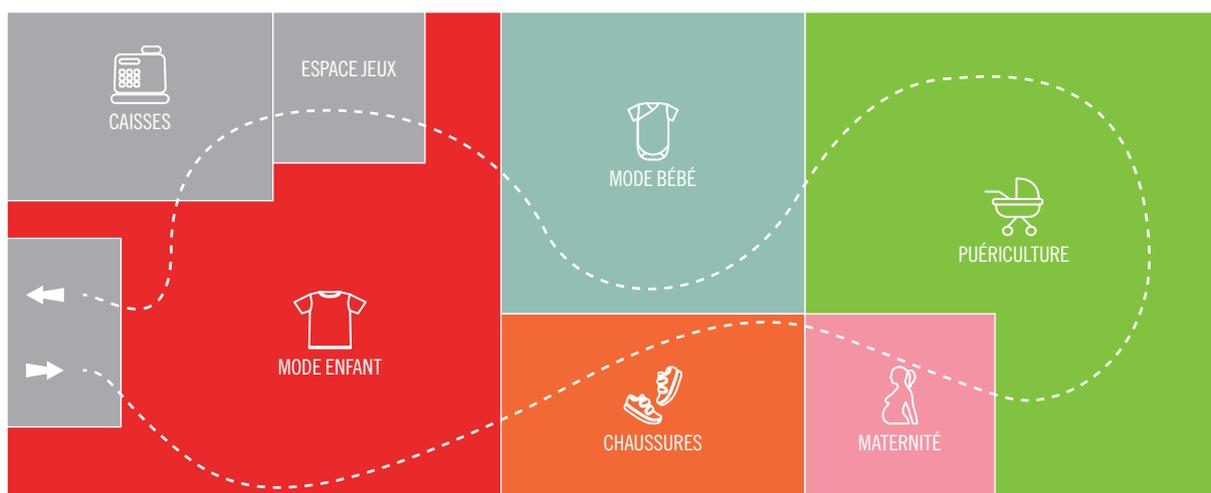
*Les forces du Groupe ? Des droits d'entrée abordables, une marque reconnue, des concepts de magasins différenciants. ,,*

Cyril MARTYRE - Partenaire depuis 2014  
6 magasins de différents formats.



## MAGASIN MIXTE :

- 1.200 à 2 000 m<sup>2</sup> de surface de vente
- 500 m<sup>2</sup> de mode enfant Orchestra et 700 à 1.500 m<sup>2</sup> dédiés à la puériculture représentant le cœur d'offre
- Espace jeux pour enfants
- Zone dédiée à la création et à la gestion des listes de naissance
- Emplacement situé en périphérie des villes ou en retail park



# Ouvrez un MEGASTORE DE 2.500 M<sup>2</sup>

AVEC UN APPORT DE 350 000 €,  
OUVREZ UN MEGASTORE DE 2.500 M<sup>2</sup> :

- Durée du contrat : 5 ANS
- Droit d'entrée : 10 000 € HT
- Le partenaire participe à 100% : 350 000 €
- Exemple du C.A. annuel du magasin de Nîmes : 6 000 000 € TTC

“ *Le mégastore est pour moi LE format d'avenir : relations privilégiées avec mes fournisseurs avec qui je traite en direct, équipes très investies, expérience client unique car tout sous le même toit.* ”

*Orchestra c'est un groupe précurseur, en constante évolution, avec qui je prends plaisir à travailler depuis plus de 20 ans et ce n'est pas près de s'arrêter ! ,,*

Nathalie Janton - Partenaire depuis 2003  
3 magasins de différents formats.



## MEGASTORE :

- 2 000 à 2.500 m<sup>2</sup> de surface de vente
- 600 m<sup>2</sup> dédiés aux collections mode enfant Orchestra, de la naissance à 14 ans, et 1.400 à 1.900 m<sup>2</sup> de puériculture, présentant sous forme de parcours ludique et pédagogique tous les univers
- Espace jeux pour enfants
- Zone dédiée à la création et à la gestion des listes de naissance
- Intégration de services complémentaires : espace détente, zone SAV, coin restauration, ...
- Emplacement en périphérie des grandes villes



# LA RELATION FRANCHISEUR-FRANCHISÉ :

## *Un Partenariat Gagnant-Gagnant*

### LES ENGAGEMENTS D'ORCHESTRA

Orchestra met en place une stratégie et des outils d'aide au démarrage, puis d'accompagnement permanent de ses franchisés :

#### AU DÉMARRAGE

- Choix de l'emplacement avec le service immobilier
- Conception du magasin par les architectes en charge du concept par le service travaux
- Formation d'intégration adaptée à votre profil, pouvant aller jusqu'à 2 mois, comprenant une journée au siège et une formation en magasin formateur
- Assistance lors de l'ouverture (implantation et respect des normes Orchestra)

#### EN PERMANENCE

- Gestion quotidienne du stock magasin et optimisation des réassorts
- Approvisionnement du magasin jusqu'à 5 fois par semaine, depuis un entrepôt mécanisé de 60 000 m<sup>2</sup>
- Suivi commercial sur le terrain à raison d'une visite minimum par semestre du Directeur Régional
- Accès à la plateforme de formation e-learning
- Préconisations merchandising hebdomadaires via un site en ligne
- Fourniture de consommables et de supports marketing
- Journal hebdomadaire avec les informations clés pour l'exploitation du magasin
- Animation de la base de données clients autour d'un programme de newsletters sur l'actualité produits, les magasins et le Club Orchestra
- Campagnes de communication nationales



### LES ENGAGEMENTS DU PARTENAIRE

- Constitution et animation de l'équipe magasin
- Respect des standards de la Marque : charte concept, charte merchandising, charte graphique
- Participation à l'intégralité des animations commerciales (mises en avant produits, soldes, opérations ponctuelles...)
- Qualité d'exécution et maintenance du point de vente

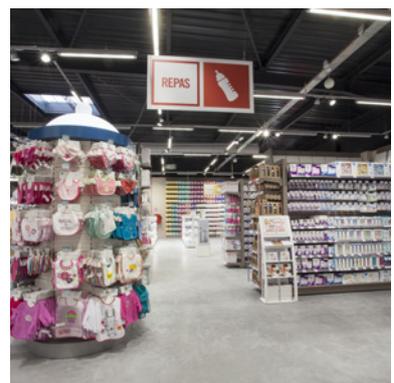


“ Ancien franchisé et travaillant chez Orchestra depuis plus de 20 ans, j’accompagne nos partenaires dans la création et le pilotage de leur projet. J’ai ainsi pu aider et épauler des dizaines d’entre eux dans leur activité en France et à l’international. ”

Jean Michel ESTIVAL – Directeur Franchise & International  
jместival@orchestra-premaman.com - +33 6 76 48 77 22



**L'ATELIER**  
— by Orchestra —  
*Collections en co-création  
avec notre communauté*



# ORCHESTRA®

MODE ENFANT • MATERNITÉ • PUÉRICULTURE



**ORCHESTRA – SIÈGE SOCIAL/HEADQUARTERS**

ZAC SAINT-ANTOINE – 200 AVENUE DES TAMARIS – 34130 SAINT AUNÈS – FRANCE

TÉL. +33 4 99 13 08 00

**ORCHESTRA.COM**   