

Ouvrir une boutique Loewe Galerie.

Rejoindre la distribution sélective de la marque Loewe, spécialiste allemand des téléviseurs et ensembles home cinéma haut de gamme alliant technologie et design.

Loewe a enregistré un résultat record en 2008 et entend poursuivre sa stratégie premium avec l'ouverture de nouveaux points de vente phares en Europe, et notamment en France : les Loewe Galeries.

La boutique Loewe Galerie présente l'ensemble des téléviseurs, périphériques, ensembles home cinéma et solutions d'intégration (mobilier) et d'installation (pied, fixation murale, barre sol/plafond...) Loewe.

Les produits sont exclusivement distribués par des magasins spécialisés agréés (400 à ce jour), dont une dizaine de boutiques Loewe Galerie : Mulhouse, Strasbourg, Dijon, Paris (4 boutiques), Caen, Saint-Etienne, Nice/Saint Laurent du var, Bordeaux, Nantes et très bientôt Lille.



« Seule une Loewe Galerie permet d'apprécier le design sculptural et minimaliste de chaque gamme et l'étendue des possibilités d'individualisation », indique Laurent Freysz, Directeur Général de Loewe France. *« Nous ambitionnons 7 à 10 nouvelles ouvertures cette année ».*

1/ Loewe : technologie, design et haut de gamme	page 2
2/ La boutique Loewe Galerie en bref	page 4
3/ Quelques boutiques Loewe Galerie	page 5
4/ Portraits de Galeristes	page 7

1/ Loewe : technologie, design et haut de gamme

L'unicité de Loewe repose sur sa capacité d'innovation technologique, son design minimaliste, son mode de distribution sélectif et sa volonté de proposer des équipements intelligents et haut de gamme tout en restant accessibles.



L'histoire de l'entreprise depuis sa création en 1923 témoigne de sa capacité à intégrer un maximum de fonctions dans le téléviseur, avec une grande simplicité d'utilisation. Les téléviseurs à écrans plats Loewe ont été les 1^{ers} à intégrer en



2003 la fonction magnétoscope numérique ou les modes de réception Satellite en 1989, TNT et Câble en 2004. Loewe a également proposé début 2007 les tous 1^{ers} téléviseurs entièrement équipés pour recevoir, enregistrer et lire la Haute Définition, ou encore des téléviseurs multimédia en 2008.



Le département design souhaite que chaque produit soit une création particulière aux formes minimalistes. De l'écran à la télécommande, en passant par les solutions d'installation et les systèmes son home cinéma, les produits sont soumis aux plus hautes exigences en matière de qualité et de design. Cette exigence est saluée par de nombreux prix, dont le prix EISA à deux reprises (Aconda Select en 2003 et système TV+Home Cinéma Individual Sound en 2006), le red dot award (Spheros Masterpiece en 2005) ou l'iF award (Individual en 2006 et plusieurs produits en 2008).



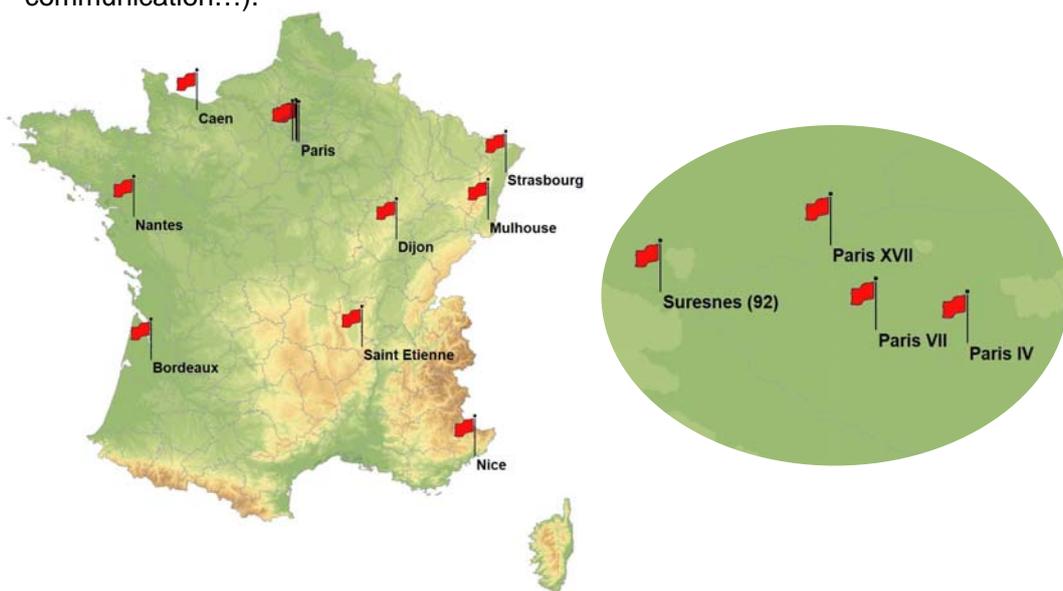
LOEWE.

Une distribution sélective pour des produits haut de gamme

Les produits Loewe sont exclusivement distribués par des revendeurs spécialisés agréés (400 à ce jour), sélectionnés selon un cahier des charges précis (conseil, livraison, installation, mise en route, SAV...), aux équipes formées par Loewe.

Cette politique de distribution, qui garantit une grande qualité de conseil et de service, exclut de fait les grandes surfaces généralistes ainsi que les sites marchands sur internet.

La déclinaison la plus aboutie de cette distribution sélective est la Loewe Galerie, avec un cahier des charges très strict en matière d'espace, de formation, de signalétique ou de présentation des produits (assortiment, aménagement, communication...).



En outre, Loewe est un des derniers fabricants en Europe, avec son centre de Recherche et Développement, son département design, son usine de production... Réunis sur un seul site en Allemagne (Bavière). C'est ici que l'entreprise conçoit et fabrique l'électronique et les tuners intégrés à ses téléviseurs, sélectionne et façonne des matériaux nobles et résistants (aluminium brossé ou finition laquée)... Et a produit en 2008 presque 300 variantes de téléviseurs (individualisation technologique et esthétique).

LOEWE.

2/ La boutique Loewe Galerie en bref

Les Loewe Galeries, qui ne sont pas nécessairement mono marque, sont détenues par des revendeurs indépendants, avec un contrat de partenariat de distribution sélective.

La distribution des produits Loewe nécessite des explications détaillées, des services performants et une présentation dans un cadre adéquat.

Loewe met en place un contrat qui a pour but de renforcer les liens avec le commerce spécialisé sur les bases d'une forte coopération, afin de développer le potentiel de chaque distributeur.

Loewe s'engage entre autres à :

- Prendre en charge les outils de présentation des produits et de la marque sur le point de vente (meublement de présentation, façade, éclairage).
- Former les équipes sur tous les domaines (produit, installation, vente).
- Promouvoir la marque et le point de vente par des campagnes de marketing et de communication dès l'ouverture du magasin.
- Fournir le matériel publicitaire et marketing.
- Tenir à jour un extranet revendeurs avec toutes informations et documents utiles.

Le Loewe Galeriste s'engage entre autre à :

- Dédier 80m², dont 30 mètres de linéaires à Loewe.
- Présenter l'ensemble des gammes Loewe.
- Etre régulièrement formé par Loewe.
- Etre en mesure de livrer et d'installer les produits au domicile des acheteurs.
- Faire évoluer le meublement de présentation à chaque fois que nécessaire.
- Utiliser les PLV et la documentation dédiée à la marque.
- Assurer localement la promotion de son point de vente, avec l'accord et le soutien de Loewe.

LOEWE.

3/ Quelques boutiques Loewe Galerie

Loewe Galeries parisiennes (4^{ème}, 7^{ème}, 17^{ème})



LOEWE.

Loewe Galerie Nantes



Loewe Galerie Bordeaux



Loewe Galerie Dijon



LOEWE.

4/ Portraits de Galeristes

Nicolas Gochtovtt et Jérôme Brouillaud, Loewe Galerie Bordeaux ouverte en janvier 2009

Directeur des achats et Responsable communication au sein d'un important laboratoire pharmaceutique pendant plusieurs années, Nicolas Gochtovtt et Jérôme Brouillaud ont souhaité se mettre à leur compte. « *Bien que parisiens, nous avons décidé en 2004 avec mon épouse que nous étions mobiles et prêts à nous lancer. L'occasion s'est présentée à Bordeaux avec une marque d'électronique grand public de luxe* » explique Nicolas Gochtovtt. « *Notre magasin a bien fonctionné, mais nous avons suivi l'évolution de Loewe et croyons en son potentiel* », ajoute Jérôme Brouillaud.

Magasin de 65 m² situé 17 rue de Fondaudège. Tél. : 05 56 30 46 17.

David Hamalian, Loewe Galerie Nice ouverte en décembre 2008

Gérant du magasin Music 3000 qui propose depuis 20 ans le plus grand choix d'instruments de musique de la Côte d'Azur, David Hamalian est familier des « *marques sérieuses et prestigieuses dont le seul nom est une assurance de qualité. Nous avons la confiance d'une clientèle de passionnés et d'experts, souhaitons diversifier notre offre et dispositions d'un espace. La collaboration avec Loewe était idéale car nous pouvions rester indépendants tout étant sérieusement soutenus et formés.* »

Magasin de 150 m² situé avenue du Maréchal Juin, Secteur Cap 3000. Tél. : 04 92 12 12 02.

Babak Assadi, Loewe Galerie Suresnes ouverte en mai 2008

Revendeur Partner Plus Loewe de longue date, Babak Assadi est devenu Loewe Galerie l'année dernière. « *Je travaille avec Loewe depuis longtemps et j'ai confiance en l'avenir avec la marque. Les formations régulières nous aident à rester des spécialistes de bons conseils et nos clients sont sensibles au design, à la qualité et à la fiabilité des produits. De plus, le service haut de gamme que nous assurons est très apprécié.* »

Magasin de 80 m² situé Rond Point de la Croix du Roy. Tél. : 01 45 06 67 90.

LOEWE.