

Grifes francesas procuram parceiros no Brasil

Da Reportagem Local

Três empresas francesas da área de moda — Alain Manoukian, Jacadi e Lili Cube — estão no Brasil à procura de investidores interessados em comprar suas franquias. Elas participam da Feira de Franchising, que acontece paralelamente ao 1º Congresso Internacional de Franchising entre hoje e dia 25, no Hotel Maksoud Plaza, em São Paulo.

As empresas foram trazidas pelo escritório Zannoni & Gast, especializado em franquias internacionais, que tem sede na França e no Brasil. "Fizemos um trabalho de prospecção no mercado francês e trouxemos as três empresas que demonstraram interesse de entrar no país através do sistema de franquia", diz Vanice Zannoni, 31, sócia. Segundo ela, outras duas redes, especializadas em "fast-food" de folhados, estão fazendo estudos de viabilidade.

Autora de um livro em francês sobre franquias no Brasil, Vanice diz que o potencial do sistema no país é totalmente desconhecido para o europeu. "Eles só vêm para cá quando não resta nenhum outro lugar para ir. Minha intenção é reverter essa situação e chamar a atenção das grandes redes para o Brasil", diz.

A Alain Manoukian, que tem 360 lojas franquizadas espalhadas pelo mundo, atua como uma grande rede distribuidora de roupas femininas. Ela não produz nenhuma das peças que vende. Pelo contrário, seu forte é comprar produtos de diferentes lugares do mundo. Em uma central na França, a empresa estoca as roupas que depois são distribuídas aos franquizados.

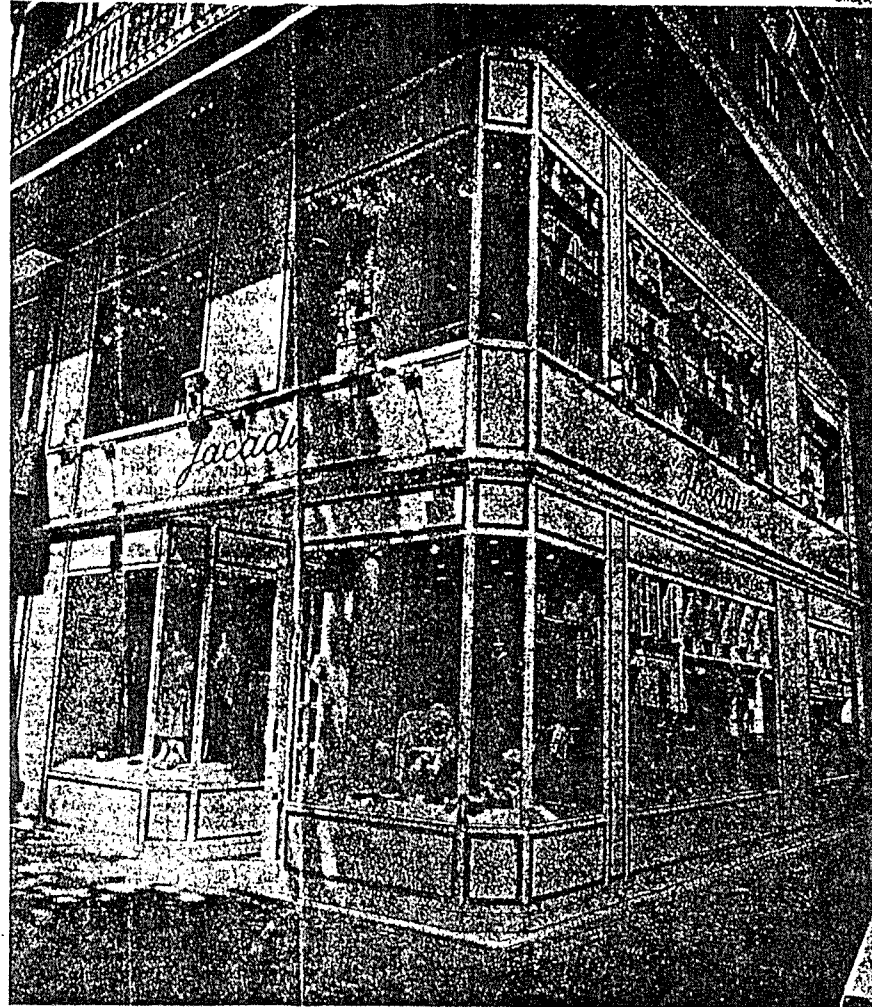
A escolha das peças da coleção é feita pelos franquizados através de xerox coloridos dos modelos, que são enviados pela central. Ela afirma que a empresa procura no Brasil investidores que tenham experiência na área comercial.

Já a Jacadi se dirige ao público infantil. Tem 275 lojas franquizadas que vendem desde roupas para crianças até móveis e objetos de decoração. Segundo Vanice, a empresa procura franquizados com características peculiares: mulheres, de preferência com filhos, para que possam se identificar com os consumidores; não exige experiência, mas dá preferência a quem já tenha exercido alguma atividade profissional.

Ao contrário da maioria das franquias, nesse caso é o franquizador que escolhe os modelos a serem vendidos em cada unidade. "O franquizado diz se que tipo de peça deseja e a central manda os que acha mais adequados", diz.

A Lili Cube é uma grife que se autodenomina de vanguarda e trabalha basicamente com roupas femininas colantes e justas. Criada há quatro anos, a empresa abre sua primeira loja própria na França em fevereiro do próximo ano. Não tem nenhuma franquia. Segundo Vanice, um de seus donos é um brasileiro.

Para o próximo ano, a Zannoni & Gast e a empresa inglesa de promoções Padco Blenheim preparam a realização no Brasil de uma feira internacional com a participação de franquizados europeus. A empresa também pretende montar um estande brasileiro no 10º Salão Internacional de Franchising em Paris, que acontecerá de 23 a 25 de março.



Fachada de uma loja Jacadi, que vende roupas e acessórios para crianças até 14 anos

Veja o que oferece cada franquizador

Da Reportagem Local

Os franquizadores franceses que estão procurando parceiros no Brasil são da área de moda e têm produtos dirigidos a pessoas de poder aquisitivo elevado. Suas exigências quanto a investimentos e sistema de franquia, no entanto, são diferentes.

Alain Manoukian atua no setor de moda feminina através de 250 lojas franquizadas na França e 110 no exterior (Moscou, Genebra, Tóquio, Nova York, Madri etc). Não cobra royalties. A taxa de franquia é de US\$ 10 mil e o contrato tem duração de quatro anos. As lojas devem ficar localizadas em bairros sofisticados e ter entre 50 e 70 m². O projeto arquitetônico é feito pelo franquizador e os custos com instalação são de US\$ 70 mil. O franquizado recebe treinamento em uma unidade-piloto.

A Jacadi é uma confecção dirigida ao público infanto-juvenil (entre 0 e 14 anos), que tem 275 lojas franquizadas. A empresa se encarrega de fazer o projeto arquitetônico da loja, que deve ter entre 60 e 150 metros quadrados e requer investimentos de US\$ 1 mil por metro quadrado. O franquizado tem que pagar 4% de royalties e uma taxa de franquia de US\$ 14 mil, em média.

A Lili Cube é uma grife feminina que trabalha com roupas ousadas. Abre sua primeira loja própria em fevereiro de 91. Não tem nenhuma franquia. Procura no Brasil, além de franquizadores, revendedores exclusivos.

Mercedes-Benz exporta ônibus para o Texas

Free-lance para a Folha

A Mercedes-Benz do Brasil apresentou na última quarta-feira o Transibus, um ônibus para

Peg & Faça ensina a usar os seus produtos

Da Reportagem Local

As lojas Peg & Faça, do Grupo Pão de Açúcar, estão lançando

Cada uma aborda um assunto diferente.

Segundo ele, a intenção é produzir de três a quatro

Copos de cristal trazem estampas de rótulos de bebidas

Da Redação

Para acompanhar a onda das bebidas importadas, a Cristais Village lança uma coleção de

VITRINE

