

COMMUNIQUE DE PRESSE

Pour ses 40 ans, Atlas continue de se démarquer sur son marché, avec son nouveau catalogue 2012-2013

Accroître sa notoriété, moderniser son image, rappeler la proximité de l'enseigne avec ses clients et mettre en avant une gamme de produits design et tendance couvrant tout l'univers de la maison : telle est la vocation du catalogue 2012-2013. Sur 196 pages, ce nouveau catalogue, nous présente différents styles associant design, qualité, confort et prix accessibles.

Rester à l'écoute de ses clients au fil du temps

Pour célébrer son 40^{ème} printemps, l'enseigne illustre au travers de son nouveau catalogue, sa capacité à innover grâce à de nouveaux modèles inspirés des années 70. Avec son fauteuil rétro, produit phare créé par un designer interne et ses fauteuils Max et Lily, modèles lancés par **Atlas** en 1972, revisités pour l'occasion, l'enseigne affiche un dynamisme resté intact.

40 pages consacrées à la cuisine, principal budget de dépense des consommateurs français, et un extrait de collection couvrant 4 univers (séjour, chambre & bain, cuisine, décoration) où se mêlent styles contemporains et design et ambiances chaleureuses et conviviales, nous rappellent que cette grande enseigne de l'ameublement a su rester à l'écoute de ses clients au fil du temps.

Afin de soutenir ces valeurs et de renforcer le plan de communication 2012, **Adriana Karembeu**, l'égérie choisie par **Atlas** pour sa notoriété et l'image sympathique dont elle bénéficie, intervient à plusieurs reprises sur le catalogue. Tantôt en qualité de témoin de l'esprit novateur de la marque et tantôt à titre de consommatrice nous faisant part de ses attentes et exigences en matière de décoration, **Adriana** incarne la proximité-client propre à l'enseigne **Atlas**.

Bienvenue chez nous. Bienvenue chez vous

Autres ambassadeurs garantissant la proximité de l'enseigne avec ses clients : le Directeur des Réseaux, le Conseiller de Vente, le Chef de Produit Designer et le Responsable de la Formation qui s'adressent aux clients **Atlas** en leur expliquant de quelle manière leurs attentes sont quotidiennement prises en considération dans leurs domaines respectifs.

Pour répondre à une forte demande de conseils, facteur de différenciation important, **Atlas** dispose d'une école de vente formant ses conseillers à l'accueil, à l'écoute et au conseil. Ainsi, le leader de l'ameublement milieu de gamme maintient une vraie relation avec ses clients dont les besoins sont étudiés de manière individuelle.

.../...

Côté services, outre le parrainage, la carte de fidélité, le prêt gratuit d'une camionnette, la livraison à domicile, diverses solutions de financement et l'application **Atlas** sur **AppleStore**, l'enseigne est en mesure de livrer plus de 150 salons sous un délai maximum de 15 jours, grâce à un dépôt central en supply chain.

Le nouveau catalogue 2012-2013 d'**Atlas** est disponible en magasin depuis 2 semaines. Il sera distribué en boîtes aux lettres, sur les zones situées à proximité des magasins de l'enseigne à partir de la mi-septembre.

A propos de l'enseigne Atlas :

Leader de l'ameublement et de la décoration milieu de gamme, **Atlas** réconcilie douceur de vivre et contraintes économiques.

L'une des premières enseignes de l'ameublement à avoir opté pour un développement en franchise en 1985, **Atlas** se différencie grâce à une offre couvrant toutes les pièces de la maison et divers styles, à des prix accessibles.

Cette vaste gamme de produits intégrant les univers meuble, décoration, literie et cuisine est la meilleure garantie « anti-crise » pour les franchisés, puisqu'elle leur permet de rebondir sur les opportunités offertes par l'évolution des segments de marché et de la demande (ex. : boom des cuisines).

Pour conforter sa position de leader sur son marché et rendre son modèle de franchise accessible au plus grand nombre, **Atlas** propose plusieurs formats de magasins allant de 1.500m² à 6.000m². Dans un souci de ne pas dénaturer le concept de l'enseigne, tous ces formats reprennent les 3 styles **Atlas** : Ligne contemporaine, Design nature et Passion Authentique.

Pour plus d'informations, contacter **Mr Maxime BLANC**, Directeur du Développement Franchise **Atlas** au **06 89 30 61 91** ou consulter <http://www.atlasfranchise.com/>