

EUREKAKIDS

Une enseigne qui a le vent en poupe

Avec déjà 185 magasins ouverts dans le monde, dont 25 en France d'ici à 2015, l'enseigne espagnole de jouets éducatifs, créée en 2002, enregistre déjà de beaux résultats et table sur une croissance soutenue avec une moyenne de 40 ouvertures par an, dont 10 sur l'Hexagone. Un succès porté par un concept « original », des produits innovants exclusivement tournés vers l'éveil des enfants, de bonnes implantations, mais aussi, une qualité de service client rare sur l'univers du jouet ; autant d'engagements qui font toute sa force. Résultat, les candidats



Erik Mayol, président-directeur général d'EurekaKids

français à la commission affiliation, séduits en tant que clients par le concept, affluent. Et pour cause, cette niche de jouets éducatifs, qui souffre de bien peu de concurrence, est aujourd'hui un segment des plus porteurs sur le marché français du jouet. ■

EUREKA KIDS

on joue à jouer?

EurekaKids France
102, avenue de la Salanque
66000 Perpignan
expansion@eurekaKids.net



Franchises

Intégrer une franchise, c'est entrer dans un **nouveau** modèle de **management** horizontal et participatif, dans une dynamique de réussite et de partage. Mutualisation des savoirs et des coûts, fertilisation croisée et reconnaissance réciproque des **partenaires**... Le franchisé, sélectionné, formé, accompagné et valorisé, est un véritable **chef d'entreprise** au sein d'un **réseau**, qui lui fournit la **logistique** lui permettant de réussir en **indépendant**, tout en créant de la **valeur**.



EUREKAKIDS Quelle est la clef du succès de l'enseigne espagnole ?

Avec 185 magasins ouverts dans le monde dont 25 en France d'ici à la fin 2015, l'enseigne espagnole de jouets éducatifs enregistre, depuis 2002, de beaux résultats. Erik Mayol, son PDG, revient sur ce qui fait la force de sa franchise et qui séduit de plus en plus de candidats français.

A voir votre croissance soutenue, on a l'impression que la crise actuelle affecte bien peu votre enseigne. Est-ce le cas ?

Erik Mayol : « On ne peut pas dire que la crise ne nous affecte pas, mais il est évident que nous nous positionnons sur un segment de produits porteur qui correspond véritablement à l'attente des consommateurs de plus en plus en quête de jouets « intelligents », écologiques et bien conçus. Ce qui était une tendance en 2002 lorsque nous avons créé l'enseigne est devenu, aujourd'hui, une réalité sur le marché du jouet aussi bien en France qu'à l'étranger. Et sur ce créneau, il faut avouer que l'on a peu de concurrence. »

Quelles sont vos prévisions en terme d'implantations en France ?

Erik Mayol : « A ce jour, nous disposons de 15 magasins implantés en cœur de ville et en galeries commerciales et prévoyons d'en ouvrir en moyenne une dizaine par an à compter de 2015. »

Qu'est-ce qui explique cet engouement pour les jouets proposés par EurekaKids ?

Erik Mayol : « Cela s'explique tout d'abord par notre concept assez novateur de jouets dits « écolos » pour lesquels on s'engage, dès que cela est possible, à utiliser des matières propres ou recyclables. Ensuite, leur spécificité puisqu'ils sont exclusivement éducatifs. Ils favorisent tout l'éveil des enfants de 0 à 12 ans au travers de 2 500 références dont 60% sont créés par nous-mêmes et près de 750 nouveautés par an. Et enfin, la qualité de notre conseil-client qui est un élément pilier de notre stratégie. Ce sont ces trois paramètres qui, selon moi, expliquent que notre enseigne a tout de suite trouvé sa place sur le marché français. La France est d'ailleurs le pays où nous recevons le plus de demandes de candidats désireux de rejoindre notre réseau. »

Quel est le profil d'un affilié EurekaKids ?

Erik Mayol : « Il n'y a pas de profil type. Pour nous, le plus important est de nous assurer que le candidat partage notre philosophie et nos valeurs et surtout comprend notre sens du service client et soit à même de le porter. C'est bien plus important qu'un diplôme ou une expérience de la vente. »

Quelle est la nature du contrat que vous passez avec votre futur franchisé ?

Erik Mayol : « C'est un contrat de commission affiliation sur 5 ans qui lui permet de ne pas avoir à se soucier des risques liés au stock. Son apport financier est entre 30 % et 50 % de la valeur du projet et il perçoit une commission de



CONTACT

EUREKA KIDS

102, avenue de la Salanque
66000 Perpignan

• CONTACT •

• SITE INTERNET •



Interview à consulter sur :
http://lesessentiels-capital.fr/presentation/article_franchise_eurekakids.html