



DOSSIER DE PRESSE



Franchise Expo 2017

Du 19 au 22 mars – Stand U50



Sommaire

- **DERNIÈRE MINUTE !**
Jouets SAJOU s'installe au **Havre** et consolide sa présence en **Normandie** !
- **RETOURS D'EXPÉRIENCE**
Zoom sur les magasins de **Saint-Lô** et **Roanne**, créés suite à des rencontres sur Franchise Expo 2015 et 2016

À propos de Jouets SAJOU

Jouets SAJOU est l'enseigne de magasins de WDK Groupe Partner, le 1^{er} grossiste en France dans le secteur du jouet et du loisir familial. Le réseau se compose de 30 boutiques de 80 à 400 m² implantées en centre-ville, galeries marchandes et zones commerciales. Des points de vente sous forme de shop-in-shop (espace exclusif à l'intérieur d'un magasin existant) sont également possibles. Plus d'informations : www.jouets-sajou.com et www.wdkpartner.com.

Contacts presse

neostory

Suké Churlaud : 01 56 35 38 78 - suke.churlaud@neostory.fr
Jessica Cambou : 01 56 35 38 75 - jessica.cambou@neostory.fr

DERNIÈRE MINUTE !

Jouets SAJOU s'installe au Havre et consolide sa présence en Normandie !

Le réseau de magasins Jouets SAJOU, l'enseigne de WDK Groupe Partner (le grossiste leader en France dans l'univers du jouet et du loisir familial) ouvrira le jeudi 6 avril un nouveau point de vente au Havre (76). Aboutissement d'une prise de contact lors de Franchise Expo 2016, cet espace de 120 m² entièrement dédié aux loisirs des enfants est idéalement situé en centre-ville, permettant ainsi à Jouets SAJOU d'asseoir son positionnement de commerce de proximité et de renforcer sa présence en Normandie. Il s'agit en effet du 2^e point de vente dans cette région du Nord-Ouest, et du 30^e magasin du réseau.

ACCOMPAGNER UN CHANGEMENT D'ACTIVITÉ

Le magasin Jouets SAJOU vient remplacer l'ancien point de vente de Jean-Luc Picard, qui était entièrement dédié à l'art de la table. *« Commerçant depuis 15 ans dans un secteur qui subissait un déclin, il était primordial pour moi de prendre les devants et de réfléchir à une activité plus porteuse »* confie le propriétaire du magasin. *« Après un an d'étude de marché poussée, j'ai visité Franchise Expo où ma première rencontre avec Jouets SAJOU a été révélatrice. En plus d'être séduit par le concept de proximité du réseau, j'ai tout de suite compris que l'équipe de Jouets SAJOU incarnait réellement cet esprit humain et commerçant. »*

Cette première rencontre a été suivie de plusieurs rendez-vous avec Anthony Fonteneau, Chargé du Développement Jouets SAJOU. *« Anthony a été de bon conseil et a fait preuve de disponibilité et de patience. J'apprécie cet équilibre entre la forme d'autonomie et le soutien permanent dont je bénéficie, qui suscite en moi une réelle fierté d'appartenance au réseau »*, ajoute Jean-Luc Picard.



UNE INTÉGRATION PROGRESSIVE, FONDÉE SUR UN ESPRIT D'ENTRAIDE

Ce dernier, qui a assisté, en juin, à la convention Jouets SAJOU avant même de faire officiellement partie du réseau, a également participé, en septembre dernier, à l'ouverture du magasin de Saint-Lô (50) pendant deux jours. *« Ces deux événements ont été une véritable immersion au sein du réseau, une sorte de parcours initiatique qui m'a permis de mieux appréhender l'univers de Jouets SAJOU, ses références mais aussi les valeurs que partagent ses partenaires »*, explique Jean-Luc Picard. *« Suite à cette rencontre entre propriétaires, l'équipe du magasin de Saint-Lô a même décidé d'accompagner Jean-Luc Picard dans l'installation de son point de vente. Une nouvelle preuve de l'esprit d'entraide qui règne chez Jouets SAJOU ! »*, se félicite Anthony Fonteneau.

« Nous sommes très heureux d'intégrer Jean-Luc au sein de Jouets SAJOU, dont l'expérience et l'esprit d'équipe collent tout à fait à la philosophie du réseau, conclut Anthony Fonteneau. Jean-Luc Picard a déjà beaucoup d'idées et organisera notamment une animation spéciale Iron Man à l'occasion de l'ouverture de son magasin. »

RETOURS D'EXPÉRIENCE

Zoom sur les magasins de Saint-Lô et Roanne, créés suite à des rencontres sur Franchise Expo 2015 et 2016

En juin et septembre 2016, les magasins Jouets SAJOU de Roanne (42) et de Saint-Lô (50) ont respectivement ouvert, suite à une première rencontre avec le réseau au salon Franchise Expo. Les propriétaires, aujourd'hui bien installés, reviennent sur leurs débuts au sein du réseau et expliquent à quel point ils apprécient leur expérience chez Jouets SAJOU.



L'ESPRIT COLLABORATIF D'UNE ENSEIGNE DYNAMIQUE

Jouets SAJOU accorde une grande importance au relationnel et c'est ce qui a plu aux propriétaires. « C'est une structure à taille humaine, experte du jouet et proche du client mais qui s'appuie sur la puissance d'un grand groupe de distribution » explique Anthony Saussaye, co-gérant du magasin de Saint-Lô. « Ce positionnement nous a séduits, de même que l'accessibilité et le sens du contact de l'équipe de Jouets SAJOU ».

Sentiment partagé par Stéphane Ramseyer, co-gérant de Roanne, qui souligne l'importance des visites bimestrielles de l'équipe de développement : « La disponibilité et la réactivité de la centrale est rassurante. Fin janvier, nous avons fait le point sur 2016 avec un animateur réseau pendant deux jours, l'occasion parfaite pour évoquer les stocks et recevoir des conseils précieux ». Il explique également que toutes les décisions se prennent dans un esprit de collaboration : « Les conventions bi-annuelles sont des temps forts qui invitent à des échanges stratégiques très enrichissants. »

Le dynamisme du réseau est également un élément qui plaît aux propriétaires : « Le nouvel élan de l'enseigne, notamment à travers la refonte de son identité, montre à quel point elle sait se mettre au goût du jour et s'adapter aux attentes actuelles de sa clientèle, pour être un référent dans le secteur du jeu et du jouet. »

LA CENTRALE ET LES POINTS DE VENTE ALLIENT LEURS FORCES POUR ANIMER LE RÉSEAU

Rendre les magasins vivants est une priorité pour Jouets SAJOU, où des animations sont organisées toute l'année. « Le service marketing est toujours disponible et réactif pour produire des supports de communication lorsque nous en avons besoin », confie Anthony Saussaye.



À l'occasion de la sortie de son catalogue Noël 2016, le réseau a organisé un jeu-concours permettant de gagner un séjour au Futuroscope (86), rassemblant 800 participants. « Récemment, nous avons remis le lot à l'un des gagnants autour d'un petit cocktail, explique Stéphane Ramseyer. Un événement local qui a beaucoup plu, et qui montre que l'animation au niveau national porte ses fruits ! ».