



DISTRIBUTION

GRUPE KERIA : OUVERTURE DU 1^{er} MAGASIN LAURIE LUMIÈRE EN FRANCHISE



L'annonce avait été faite il y a quelques mois : l'enseigne de luminaires, intégrée au groupe Keria, s'ouvrait désormais aux indépendants via un contrat de licence de marque [voir CM&H n° 2669, daté du 25 novembre dernier]. L'objectif était alors d'inaugurer une quarantaine de points de vente, tous formats confondus (Laurie-Lumière cherche également à s'implanter en centre-ville, sur le modèle du magasin de Boulogne-Billancourt, mais aussi en shop-in-shop) sur les trois prochaines années... Aujourd'hui, le groupe Keria nous apprend l'ouverture du premier magasin Laurie Lumière sous cette forme d'exploitation, à Auxerre ; affichant une surface de 380 m², situé dans la zone commerciale des Clairions, il présente l'essentiel de l'offre de l'enseigne. « Il manquait à Auxerre une enseigne spécialisée



en luminaires. L'offre Laurie Lumière, très complète, ainsi que le magasin très séduisant, apportent une vraie valeur ajoutée [...] L'accueil et les réactions des premiers clients du magasin sont excellents et prometteurs » avance M. **Lefevre**, adhérent d'Auxerre, avant de préciser : « J'ai apprécié l'accompagnement des équipes Laurie Lumière tout au long du projet, et notamment l'assistance très efficace lors de la mise en place du magasin. J'ai pu mesurer la motivation et l'implication de l'ensemble des équipes de la marque dans ce projet de franchise ».



UN PARTENARIAT AVEC UNE CENTRALE DE L'ÉQUIPEMENT DE LA MAISON ?

Laurie Lumière, qui comptait jusqu'alors 73 magasins en succursales, a identifié 40 zones prioritaires sur lesquelles elle cherche des partenaires pour ouvrir de nouveaux magasins, sous l'un des trois formats précédemment cités. « Sur chaque zone de chalandise ciblée, nous avons identifié le concept le plus adapté sur le plan de l'offre, mais aussi du modèle économique, explique **Antoine Tassigny**, directeur de la franchise Laurie Lumière. Pour les « Version Originale » et « Mademoiselle », nous recherchons des candidats au profil entrepreneur et commerçant. Pour « les shop in shop », nous nous adressons aux acteurs de l'équipement la maison qui pourraient optimiser leur surface et leur compétitivité en proposant une offre Laurie Lumière complémentaire. Nous avons aussi pris contact avec des groupements spécialisés dans l'équipement de la maison pour leur présenter notre projet. Un partenariat avec une centrale qui proposerait des shop in shop Laurie Lumière dans ses magasins, sur les zones capables de les accueillir, pourrait être une autre forme de coopération très pertinente et efficace. »