

# SUCCESS STORY

STÉPHANIE VANHOVE

## POUR LES PETITS, MAIS PAS SI PETIT QUE ÇA...

**Stéphanie Vanhove est la multi-entrepreneuse qui a ouvert les centres de loisirs pour enfants The Little Gym (cours d'éveil et de gymnastique) et Zigzag (aire de jeux) à Bertrange. Le bien-être de ses clients, petits et grands, et de ses employés lui tient particulièrement à cœur. Elle est aussi maman de trois enfants, mais ça... c'est une autre histoire.**

Texte : Catherine Moisy - Photos : Emmanuel Claude / Focalize

### Qu'est-ce qui vous a amenée au Luxembourg et pourquoi y êtes-vous devenue entrepreneuse ?

« J'ai fait mes études à l'école de commerce Solvay à Bruxelles. En 1993, j'ai rendu visite à des amis récemment installés à Luxembourg, et j'ai pu mesurer la qualité de vie offerte par le pays. Aussi, quand le cabinet Arthur Andersen de Luxembourg est venu proposer des postes aux étudiants de mon école l'année suivante, mon compagnon et moi avons décidé de répondre à l'appel. Nous nous étions donné deux à trois ans et sommes finalement restés.

“  
Un entrepreneur est quelqu'un qui a l'envie, l'énergie, et le courage de poursuivre ses rêves, malgré les risques.  
”

J'ai travaillé dans l'audit et le conseil pendant six ans. Puis je suis devenue maman et cette maternité m'a permis de réfléchir à mes aspirations profondes. Je me suis rendu compte que le côté *business woman* ne comblait pas toutes mes aspirations. C'est à ce moment-là que j'ai rencontré la personne qui avait racheté la licence européenne The Little Gym. Je suis allée voir le concept et

j'ai eu un vrai coup de foudre pour ces cours de sport, sans esprit de compétition, où circule une énergie positive, source de confiance en soi pour les enfants. J'avais alors deux options : soit devenir salariée de cette marque, soit investir pour ouvrir ma propre structure The Little Gym. Je n'avais pas envie de la première option. J'ai plutôt un profil d'entrepreneuse, qui me vient sans doute de mes grands-parents, ouvriers et commerçants, attachés à la valeur du travail. J'étais donc plus attirée par la deuxième option, mais je n'avais pas suffisamment d'argent.

### Et pourtant, vous avez réussi à financer ce projet. Comment avez-vous fait ?

« C'était au début des années 2000. À ce moment-là, je n'ai trouvé aucune banque pour me financer, malgré un bon réseau d'amis travaillant dans la finance. Alors j'ai eu recours à la *love money* comme on dit aujourd'hui, et me suis adressée aux amis et à la famille. De 5.000 euros en 5.000 euros, j'ai réussi à réunir la somme nécessaire. Chaque 'financier' signait un pacte d'actionnaire pour récompenser sa prise de risque. Le gros coup de pouce est venu de l'un de mes grands-pères, qui a accepté de me prêter 100.000 euros. Il est très fier aujourd'hui de m'avoir permis de lancer mon entreprise. Depuis, j'ai racheté toutes les parts, les unes après les autres et j'ai lancé une deuxième entreprise, Zigzag, en mars 2008. Tout cela n'a été possible que parce que mon mari a toujours gardé un emploi salarié et qu'il m'a beaucoup soutenue.

### Vous avez dit avoir un profil d'entrepreneuse. Pour vous, cela signifie quoi ?

« Pour moi, un entrepreneur est quelqu'un qui a l'envie, l'énergie, et le courage de poursuivre ses rêves, malgré les risques. C'est quelqu'un qui s'attache aux solutions plutôt qu'aux problèmes qui peuvent se présenter. C'est une personne libre d'agir, prête à assumer de nombreuses responsabilités et dont l'optimisme permet la création d'emplois, mais aussi de bien-être et de richesse pour la société. Cette dimension de responsabilité sociétale est très importante pour moi.

### The Little Gym est une franchise. Quels sont les avantages de cette formule ?

« Faire partie d'un réseau de franchise n'était pas prémédité ; c'est ma rencontre avec ce concept que j'ai adoré qui a emporté ma décision. Mais avec le recul, je dois dire que ce fut très rassurant d'être accompagnée dans mes premiers pas d'entrepre- ▶

#### Quelques faits et chiffres

- **The Little Gym** Luxembourg existe depuis **12 ans**, occupe **450 m<sup>2</sup>** et emploie **10 personnes**. Les cours d'éveil et de gymnastique accueillent environ **750 enfants** par semaine.
- **Zigzag** existe depuis **8 ans**, occupe **900 m<sup>2</sup>** et emploie **6 personnes**. Les fêtes d'anniversaire représentent **75 % du chiffre d'affaires**.



Stéphanie Vanhove est passionnée par les enfants et la psychologie. Elle a appris à déléguer pour ne plus passer 60 heures par semaine dans ses entreprises.



« J'ai tendance à ne pas trop me prendre au sérieux. Ce métier me donne l'impression que la vie continue d'être un jeu, comme quand j'étais petite et que j'inventais des univers. »

neuse et de bénéficier de toute l'expérience d'un réseau. La plateforme européenne (*The Little Gym a été créé en 1975 à Scotsdale par Robin Wes, un sportif ayant fait des études de psychologie, nldr*) m'a aidée à établir mon business plan, m'a conseillée pour le choix de l'emplacement et pour l'aménagement des locaux.

Toute mon équipe bénéficie de formations deux fois par an, le franchiseur fait des investissements pour l'image de marque et surtout fournit des plans de leçons très bien pensés, adaptés à chaque tranche d'âge. Nous avons donc tout le matériel clés en main, conçu par des experts. En bref, le recours à une franchise permet de démarrer et d'évoluer plus rapidement. En revanche, l'accès à cette somme d'expériences a un coût. Il faut en être conscient. Mais pour ma part, je trouve que le surcoût est largement justifié.

#### **À son lancement, The Little Gym était un concept tout à fait nouveau au Luxembourg. Quels ont été vos premiers clients ?**

« Deux mois avant l'ouverture officielle, j'ai fait imprimer 50.000 flyers pour une diffusion dans toutes les boîtes aux lettres de Luxembourg-ville et des communes

voisines. J'ai donc eu les premiers contacts clients sur mon téléphone privé, à la maison. La première personne qui m'a appelée est restée une cliente fidèle pendant plus de 10 ans avec ses trois enfants. Au Luxembourg, le marché est porteur, car il y a une assez grande proportion de femmes à la maison, des expatriées notamment, qui ont du temps pour faire des activités avec leurs enfants et qui sont en recherche de propositions de qualité. Le turnover de la population expatriée représente une opportunité, car la clientèle se renouvelle régulièrement de façon naturelle. Nous nous efforçons de créer un cadre convivial pour les parents, qui peut jouer un rôle d'intégration pour les nouveaux arrivants au Luxembourg.

#### **La concurrence est-elle intense dans vos métiers ?**

« Pour The Little Gym, la concurrence vient de toutes les activités sportives, musicales ou de loisirs pour enfants, mais il y a la place pour beaucoup de propositions car les parents d'ici sont très réceptifs à ce genre d'activités éducatives. Avec Zigzag, nous faisons face à quelques structures concurrentes, mais nous ne sommes pas exactement sur le même créneau. Notre

concept s'adresse essentiellement aux moins de 8 ans et est adapté aux besoins de ces jeunes enfants avec une attention toute particulière portée sur l'accueil chaleureux, la propreté et la sécurité des installations.

#### **Êtes-vous sensibilisée à la problématique environnementale ? Comment cela se traduit-il au quotidien ?**

« Notre premier geste est le tri des déchets, que nous faisons de manière très rigoureuse dans les deux entreprises. Ensuite, nous avons décidé de ne plus mettre de gobelets jetables en plastique à côté des fontaines à eau au Little Gym. Pour les remplacer, nous avons offert une gourde à tous les enfants. Nous limitons le plus possible nos impressions papier. Même nos flyers publicitaires sont désormais envoyés par e-mail. Le papier que nous utilisons malgré tout pour alimenter nos imprimantes a une deuxième vie sous forme de feuilles de coloriage. Cela sensibilise les enfants. L'écologie et l'environnement font d'ailleurs partie des thèmes que nous utilisons pour nos animations. » ●

[www.thelittlegym.eu/luxembourg](http://www.thelittlegym.eu/luxembourg)  
[www.zigzag.lu](http://www.zigzag.lu)