

LE BULLETIN

DE LA FRANCHISE & DES RESEAUX COMMERCIAUX

du groupe CHOISIR SA FRANCHISE | MAI 2012 | N°1

Chef d'entreprise, pourquoi pas vous ?

Aviva : une franchise de cuisine dont le succès ne doit rien au hasard



Aviva est un réseau de franchise de cuisine récent (2003) qui s'est d'emblée positionné low cost et dont l'image, en 10 ans d'existence et 60 implantations (dont 9 à l'étranger), véhicule une image de qualité au plus juste prix, s'inscrivant ainsi à contre-courant de l'idée reçue selon laquelle bas prix et qualité seraient antinomiques.

Avec des méthodes de vente respectueuses du client dans ses besoins, ses projets, ses attentes, son budget (transparence des prix), la franchise de cuisine **Aviva** développe sur son marché un concept de franchise de cuisine réellement innovant, parfaitement en phase avec la conjoncture économique actuelle et les attentes des consommateurs !

Le réseau Aviva s'est fixé pour objectif 100 points de ventes à l'horizon 2015

Le concept de cuisine **Aviva** a été progressivement mis au point à partir de la réflexion et des expériences conjuguées des frères Georges et Bernard Abbou ; leur volonté était de satisfaire l'idéal de tout acheteur de cuisines intégrées, en termes de prix (être assuré d'acheter au plus bas prix du marché), de qualité (être assuré d'acheter des produits durables, fonctionnels, ergonomiques, bien finis...), de choix (avoir des milliers de combinaisons possibles pour personnaliser son projet, en fonction de ses besoins et de ses envies, grâce à un large choix de modèles, de couleurs, de matériaux, de finitions...).

Apparue en 2000, l'enseigne **Aviva** s'est tout d'abord développée avec l'ouverture de magasins en nom propre (actuellement au nombre de 15) puis en 2003, devant le succès commercial rencontré, l'enseigne se développe en franchise.

Partenaire des plus grandes marques nationales et internationales d'électroménager, la franchise de cuisine **Aviva** garantit à ses clients une qualité et un service sans faille, au meilleur prix, grâce à des conditions d'achat négociées en permanence avec les fournisseurs, grâce aux dépenses de fonctionnement maîtrisées et à une gestion rigoureuse.

Sur un marché porteur (environ 42% des ménages français ne sont pas équipés en cuisines intégrées, un pourcentage plus élevé que celui de nos voisins européens proches), la franchise de cuisine **Aviva** s'appuie sur une démarche commerciale s'inscrivant résolument en opposition avec ce qui se pratique encore trop souvent chez certains cuisinistes concurrents

Deux principes éthiques commandent la déontologie des franchisés de cuisine **Aviva** : une totale transparence des prix, (un devis clair et précis accompagné d'un plan en 3D sont remis au client gratuitement et sans engagement après chaque simulation) et un respect du budget et du projet du client, garanti par l'intervention de conseillers spécialistes **Aviva**, formés au Centre de Formation Agréé **Aviva**.

Cette formation professionnelle très pointue est complétée régulièrement par une formation continue car, chez **Aviva**, le recrutement s'inscrit dans le long terme, **Aviva** offrant à chacun de ses collaborateurs de nombreuses opportunités d'évolution (promotion interne), ce qui, par ricochet, assure aux clients une qualité de services exceptionnelle.

Pour réussir le développement en franchise de leur enseigne aussi bien qu'ils l'ont réussi via leurs magasins en nom propre, les frères Abbou ont cherché à apporter à leurs franchisés tout ce qu'un franchisé peut idéalement attendre d'un franchiseur : un retour d'investissement rapide, une formation initiale et une formation continue optimales pour le franchisé et son équipe, (le franchisé recevant une formation initiale pratique et théorique intensive tant sur les plans technique, commercial, managériale et administratif), une écoute et un accompagnement permanent des animateurs de terrain et de la tête de réseau, des échanges réguliers et constructifs entre membres franchisés pour améliorer les pratiques et solutionner les difficultés rencontrées, des campagnes commerciales régulières, des outils technologiques spécifiques pour faciliter la vente et la gestion (accès aux informations en temps réel, suivi de l'activité et des ratios, gestion des stocks, mesure de l'impact des communications, mesure de la rentabilité, sécurisation des chiffres...).

Devenir franchisé **Aviva**, c'est rejoindre un réseau de franchise de cuisine très actif, étoffant régulièrement son offre en meubles et en électroménager, anticipant les demandes de la clientèle s'inscrivant dans une démarche éco-responsable respectueuse des normes environnementales, des économies d'énergie et du recyclage systématique. C'est bénéficier aussi de nombreux supports et notamment d'une équipe d'animateurs uniquement tournée vers l'amélioration des performances pour permettre aux franchisés d'augmenter leurs résultats.

Le réseau de franchise de cuisine **Aviva** s'est fixé pour objectif 100 points de ventes à l'horizon 2015. Une opportunité pour tous les entrepreneurs qui se reconnaissent dans les valeurs défendues par l'enseigne et qui souhaitent mettre leurs compétences commerciales, managériales et gestionnaires au service d'un concept de franchise de cuisine novateur. Avec le dynamisme du marché de la cuisine qui ne se dément pas malgré le contexte de crise actuelle, les futurs franchisés peuvent même à terme envisager l'ouverture de plusieurs magasins, à l'instar de certains membres franchisés **Aviva** !

Christian ENART - Service Presse CSF
Journaliste spécialisé | www.choisir-sa-franchise.com