

Communiqué, Lyon le
22 MAI 2013



Georges Abbou,
Président Fondateur

« Au delà de la force de notre concept de cuisines équipées de haute qualité à bas prix, l'une des raisons du succès de notre réseau, c'est l'encadrement. Nous avons des équipes sur toute la France et nous militons pour garder les valeurs d'une enseigne familiale et surtout notre esprit d'entrepreneurs... Nous assurons au maximum la proximité avec tous nos magasins, même les plus lointains (par exemple un accompagnement spécifique pour la master franchise en Algérie). Les animateurs sont nos meilleurs alliés pour transmettre notre modèle. Ils vivent leur métier comme une vocation : chez nous, on les appelle déjà les « Success Angels » ! ».

UNE MISSION
PRINCIPALE :
AIDER À LA
PERFORMANCE

Les animateurs Cuisines Aviva : « Success Angels » aux côtés des magasins pour accompagner leur réussite

Alors que le réseau des Cuisines Aviva s'étend et ambitionne de couvrir d'ici 3 ans l'ensemble des régions de France, l'enseigne déploie ses équipes d'animateurs dédiées à la performance des magasins. Valeur essentielle de l'enseigne, ces hommes de terrain sont dévoués à la réussite des équipes Aviva. Retour sur un métier que l'on n'exerce pas ici comme chez les autres.

Écouter, stimuler et accompagner vers le succès : une vocation pour les animateurs Aviva

Les **quatre animateurs** qui couvrent l'ensemble du réseau Aviva ont tous une **expérience terrain**, et suivent chacun 12,5 magasins en moyenne sur les 50 magasins français Aviva : un effectif à taille humaine qui leur permet de **rencontrer les gérants en moyenne tous les deux mois** et de travailler avec eux sur les moyens d'améliorer leur performance.

Au sein de la **championne des franchises low-cost** (dans le monde de l'aménagement de la maison), la promesse aux franchisés est à l'image de celle annoncée aux clients : **on ne sacrifie rien à la qualité de l'accompagnement**, condition même du succès rencontré par les magasins Aviva.

Ces « Success Angels » sont présents pour les franchisés à chaque étape de la vie du magasin dans un large champ de compétences. Pour illustration, lors de l'ouverture d'un point de vente, l'animateur dédié au magasin est présent aux côtés du franchisé pendant une semaine. Il apporte de **l'assistance aux vendeurs**, notamment lors de l'accueil des premiers clients, mais aussi lors des débriefing et du suivi de l'activité. Son accompagnement permet également de **vérifier l'application du concept** (notamment l'harmonisation de la méthode de vente Aviva, force différenciatrice du concept qui s'appuie sur des formules de packs tout compris meubles et électroménager et des offres transparentes), et la mise en place des derniers détails du magasin.

« Au quotidien, nous sommes régulièrement sollicités pour la **maîtrise des outils commerciaux** et de gestion, ainsi que pour des questions autour des techniques de vente », nous explique Jean-Christophe Chavy, animateur et développeur réseau Aviva, « les magasins comprennent bien notre rôle et savent faire appel à nous pour **optimiser leur réussite** ».

Enfin, leur **rôle d'interface** et **d'interlocuteur privilégié** est pleinement rempli dans le cadre de la remontée d'informations au siège.

Partager, ensemble, la culture du Low Cost de la réussite et de la rentabilité

La progression constante du nombre de magasins Aviva pousse l'enseigne à mettre en place une **véritable stratégie de réseau**. Pour pérenniser la culture d'entreprise qui fait le succès de l'enseigne, Cuisines Aviva peut compter sur des magasins « connectés ». Le **partage d'information et d'expérience** est alors facilité non seulement entre le siège et les magasins mais également entre les magasins eux-mêmes par les animateurs du réseau, **qui assurent la transmission des valeurs du groupe familial** toujours dirigé par son fondateur.

Garants de la culture commerce de l'entreprise dans le cadre de la montée en gamme de « l'offre produits », les « Success Angels » Aviva contribuent à

entretenir la spécificité de son offre : **le meilleur produit au meilleur prix**, adapté au VÉRITABLE besoin du client... **la qualité du service en plus !** Dans un contexte de croissance et d'évolution, ils participent également à la **bonne transmission des connaissances techniques et des arguments commerciaux** entourant l'offre AvivA. Pour exemple, la bonne maîtrise de l'outil de gestion propriétaire permet de simplifier la vente en s'assurant de la rentabilité d'un projet tout en **veillant constamment à la compétitivité de l'offre pour le client.**

Appuyés par les équipes du siège, les animateurs réalisent un travail de sensibilisation de chaque point de vente pour les amener à **défendre la bonne réputation**, tant du magasin que de l'enseigne. Les animateurs ont pour mission de faire réussir les magasins et de faire respecter l'éthique et les valeurs de l'enseigne.

Témoignage du responsable réseau interne



*Mickael Curtil,
29 ans est entré
chez AvivA en
2005 en contrat
d'alternance.
Prouvant son
engagement et
ses compétences,*

*il gravit peu à peu les échelons jusqu'à
devenir en 2013 responsable en
charge du réseau interne.*

Comment expliquez-vous votre ascension chez AvivA ?

Au début de mon parcours, j'ai été en contact direct avec la direction et les fondateurs, cela m'a donné le

sentiment d'être plus investi, plus porté. J'ai pris goût à l'ambition, à la réussite mais surtout à l'envie de ne pas décevoir. J'ai toujours eu des retours sur mes résultats, et la direction a vraiment joué le jeu et m'a soutenu dans mon évolution.

Quel est votre rôle auprès des magasins ?

Mon principal rôle, c'est d'aider les magasins à trouver leur dynamique commerciale, et surtout qu'elle soit régulière. J'apporte aux équipes de la structure, de l'organisation et les méthodes qui ont déjà fait leurs preuves, en partageant notamment les « best practice » du réseau. J'apprend également à certains à manager une équipe, je viens

parfois en soutien à la formation mais surtout, je suis la « courroie de transmission » entre les magasins et le siège.

D'après vous, quel est le profil idéal de l'animateur AvivA ?

L'animateur, c'est celui qui doit transmettre son savoir. Il doit donc être communicant, convaincant et pédagogue. C'est en effet lui qui est l'interface entre la Direction et les magasins, il doit sans cesse adapter son discours à son interlocuteur. L'animateur doit aussi être résistant au stress et à la mobilité car nous sommes souvent confrontés à des changements.

Chiffres clés

- ▶ 12 ans d'expérience
- ▶ Plus de 290 collaborateurs
- ▶ 57 points de vente
- ▶ Un CA de 48,8M€ en 2012

Site grand public :
www.cuisines-aviva.com

Site franchise :
franchise.cuisines-aviva.com



A propos de l'enseigne AvivA

Dans une société caractérisée par le retour au hiving et où la cuisine tient une place prépondérante dans la maison, AvivA propose à ses clients du design, du choix et du bien-être en low cost.

Créée en 2000 par les lyonnais Georges et Bernard Abbou, avec le souhait de rendre la cuisine accessible au plus grand nombre, l'enseigne connaît un succès croissant partout en France. Avec un rythme de développement régulier d'une dizaine d'ouvertures par an, AvivA est un franchiseur actif qui poursuit activement son maillage du territoire.

La recette du succès d'AvivA : plus de 200 modèles de cuisines de fabrication allemande vendues à un prix low cost, sans rien sacrifier à la qualité ni au service, grâce à des politiques d'achat et de gestion rigoureuses et responsables.

La particularité de l'enseigne : AvivA n'a pas d'implantation type, ses cuisines sont toujours chiffrées telles que présentées : meubles, électroménager, sanitaires et garanties compris !

Contact presse

TBWA\CORPORATE

Léa Manuel

Tél. : 04 72 59 11 67

AVIVA

Nathalie Garel

Tél. : 04 37 56 77 11

AVIVA
La Cuisine Qui Vous Va !
www.cuisines-aviva.com