

TOUS LES TALENTS ONT LEUR PLACE CHEZ CUISINES

AVIVA



Georges Abbou,
Président Fondateur

« Afin de nous positionner parmi les leaders du marché de la cuisine en France, nous nous sommes rapidement développés sur les dix premières années de l'existence d'AvivA. Aujourd'hui, alors que nous sommes présents dans la majorité des régions françaises, nous avons le souhait d'avoir à nos côtés des franchisés qui maîtrisent leurs commerces, portés par le goût de la réussite, le sens du client et la volonté d'entreprendre ».

**AvivA comptera
62 magasins
en juin 2013**

Le réseau des Cuisines AvivA continue de s'étendre au premier semestre 2013

A l'occasion du Salon Franchise Expo qui se tiendra à Paris du 24 au 27 mars, AvivA, spécialiste des cuisines de qualité - montées d'usine et équipées - à bas prix revient sur son développement.

Depuis 2 ans, l'enseigne consolide de manière maîtrisée son réseau avec des profils de franchisés investis qui portent haut les valeurs de partage, d'accessibilité et de transparence des Cuisines AvivA.

Un rythme d'ouverture en reprise

Étendant sa présence sur le territoire français, l'enseigne AvivA a ouvert 8 magasins sur l'année 2012, totalisant ainsi 57 magasins. Un maillage progressif qui permet de maîtriser les profils de franchisés et ainsi la stabilité du réseau.

Trois axes de développement ont été définis pour 2013 :

- ▶ L'accueil de nouveaux franchisés : sur le premier semestre 2013, AvivA accueillera en effet un nouveau franchisé pour son premier magasin en Corse à Bastia.
- ▶ Des franchisés qui prennent de l'importance : le franchisé de Mâcon et le franchisé de Bourg et de Dijon ouvriront respectivement leurs deuxième et troisième magasins à Villefranche sur Saône et Lons le Saunier.
- ▶ L'implantation en Algérie dans le cadre d'une master franchise : en se développant en Algérie où l'enseigne compte déjà 10 magasins, les Cuisines AvivA proposent une offre permettant de rendre accessible le concept de la cuisine équipée, très en vogue. « Les Algériens ont pris goût au produit allemand d'une part, et au service de qualité d'autre part » estime Malik Belarbi, manager général AvivA Algérie. Avec actuellement 60 emplois directs créés sur le réseau, AvivA entend élargir son maillage sur l'ensemble du territoire algérien.

Les magasins d'Épinal et de Toulouse Portet quant à eux déménageront pour se positionner sur des nouveaux sites.

Au premier semestre 2013, AvivA ouvrira donc 5 points de vente en France, atteignant ainsi 62 magasins en juin. Sur le second semestre, 4 dossiers sont déjà à l'étude.

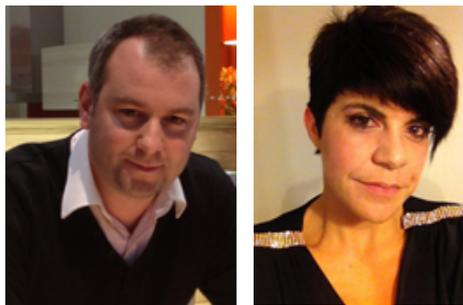
Des profils de plus en plus maîtrisés

Si le développement externe est l'une des priorités de l'entreprise, AvivA ne perd pas de vue ses engagements clés : faire progresser sans cesse la satisfaction des clients et tout mettre en œuvre pour la réussite de ses franchisés.

Depuis 2 ans l'enseigne a revu l'organisation de ses services supports pour apporter au réseau conseils, outils et ressources dans tous les domaines qui contribuent à un pilotage efficace des magasins : animation, informatique, formation, communication, marketing, produits...

Dans le cadre d'une stratégie de développement moins massive mais plus qualitative et performante, AvivA porte une attention toute particulière quant au choix de ses nouveaux franchisés. En plus de leurs qualités et compétences de commerçants, de managers et de gestionnaires, ils doivent adhérer aux valeurs, procédures et méthodes AvivA, testées et approuvées au sein du réseau existant.

Portraits croisés : un multi franchisé et un nouveau franchisé AvivA témoignent



Vincent Garde ouvre prochainement son troisième magasin AvivA à Lons le Saunier. Christiane Chrétien quant à elle rejoint AvivA en 2013 pour l'ouverture le premier magasin Corse du réseau. Ensemble, ils reviennent sur leurs parcours au sein de l'enseigne et leur vision de la relation client.

Comment avez-vous connu AvivA, et qu'est-ce qui vous a poussé à rejoindre le réseau ?

V.G. : J'ai travaillé pendant 3 ans dans une autre enseigne et j'entendais parler d'AvivA. Plus tard, j'ai eu envie de rejoindre une enseigne qui m'apparaissait innovante sur les fondamentaux, notamment les prix. Avec AvivA, je me suis retrouvé dans

un milieu de gamme avec un impact prix très fort, j'ai compris que le marché était là.

C.C. : Je suis cuisiniste de formation puis j'ai travaillé dans les enseignes concurrentes avant de rejoindre un groupe spécialisé dans l'immobilier et le négoce d'équipement d'intérieur. Cette activité a été ralentie du fait de la baisse du pouvoir d'achat et nous avons croisé le concept AvivA qui nous a paru coller bien mieux au marché. Apporter de la haute qualité à prix compétitifs en Corse, ça va faire un malheur !

Aujourd'hui pour vous quelles sont les forces de la franchise Aviva et comment les utilisez-vous ?

V.G. : Le premier avantage, c'est de pouvoir profiter des accords négociés en termes d'achat.

C.C. : Moi, ce que j'apprécie, c'est qu'il y a un spécialiste par sujet, un vrai interlocuteur expert, disponible. On se sent bien conseillé, ça facilite la prise de décision, on peut aller de l'avant.

V.G. : On gagne aussi un temps précieux à s'appuyer sur les services

supports qui travaillent de façon connectée et concertée. Il me faut tout mon temps pour faire tourner les trois magasins, les supports AvivA me permettent de me concentrer à mon métier, rien qu'à mon métier.

Quelle est votre vision de la relation client ?

V.G. : Le magasin marche si le bonhomme est bon ! C'est-à-dire qu'il faut être attentif, avoir de l'envie, y croire et bosser très dur. Je fonctionne beaucoup au parrainage, je crois que, plus que le magasin, c'est l'homme qui fait la vente. Aujourd'hui, j'ai 99% de ma clientèle satisfaite.

C.C. : En Corse, 4 enseignes concurrentes absorbent 86% de la fréquentation, mais le retour client est souvent négatif : elles pratiquent la vente forcée agressive, il y a peu de suivi des clients. Nous, on cerne le besoin et le budget, on écoute le client et on lui témoigne de la considération. On s'astreint aussi à suivre le chantier de très près, afin d'être bon sur le processus complet.

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 magasin ouvert chaque mois en franchise depuis début 2007, 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, les cuisines présentées sont toujours au prix annoncé, 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