

CUISINES AVIVA : ÉTOFFE SES MÉTHODES DE PROFILING

(Avec le recrutement récent d'un nouveau Responsable du développement franchise et le déploiement progressif de son nouveau concept, l'enseigne Cuisines Aviva repense ses méthodes de profiling pour étoffer son maillage du territoire français et attirer à ses côtés des profils d'entrepreneurs ayant l'ambition et les capacités de gérer plusieurs points de vente.)



FRÉDÉRIC FOURGOUS, UN RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT FAVORISANT UNE « LOGIQUE RÉSEAUX »



L'arrivée de Frédéric Fourgous à la tête du développement franchise chez Aviva a été l'occasion pour l'enseigne d'investir de nouveaux circuits de recrutements de franchisés. Homme de réseau, rompu au développement et aux enseignes, Frédéric Fourgous apporte à Aviva son expertise et sa parfaite connaissance des réseaux d'entrepreneurs.

En poursuivant les actions déjà mises en place pour le recrutement des franchisés Aviva, l'enseigne fait aujourd'hui le pari de miser sur des circuits existants, véritables viviers de candidats potentiels à la franchise. L'idée ? **Se rapprocher du monde de l'emploi et du reclassement.** « Il existe de nombreux réseaux pour les actifs en recherche, les cédants et les repreneurs, les cadres en reconversion etc. Il faut capitaliser et s'appuyer sur les circuits existants qui peuvent nous proposer des profils qui correspondent tout à fait au positionnement et à l'ambition d'Aviva », explique Frédéric Fourgous.

Se rapprocher des cabinets de reclassement est également un nouvel axe déployé par l'enseigne. Ces cabinets permettent en effet d'approcher des cadres compétents et bénéficiant d'un apport financier qui, par leur expérience, offriront au réseau toujours plus de performance.

Ces nouvelles méthodes de profiling, particulièrement ciblées, permettent à Aviva d'approcher des profils plus qualitatifs et plus sensibles au nouveau positionnement Aviva et lui donnent les moyens de son développement.

L'OBJECTIF ? CIBLER LES ENTREPRENEURS MULTI-POINTS DE VENTE

Avec un objectif de développement fixé à 65 points de vente en France à fin 2016, l'enseigne Aviva compte aujourd'hui s'appuyer sur des profils de franchisés multi-points de vente. A l'heure actuelle, le réseau de 48 magasins en France est constitué pour les 2/3 de patrons indépendants, une proportion que Cuisines Aviva compte accroître dans les années à venir.



Pour cela, AvivA ouvre son champ de recrutement et s'intéresse à de nouveaux profils... Frédéric Fourgous revient sur cette nouvelle stratégie : « Afin de construire un réseau solide, nous avons commencé par nous intéresser aux profils de commerçants. Cela convenait très bien pour l'ouverture d'un seul point de vente, géré à la manière d'un commerce de proximité. Aujourd'hui, nous allons chercher des profils susceptibles d'ouvrir plusieurs points de vente, comme par exemple des profils de manager, qui sont particulièrement adaptés puisqu'ils raisonnent d'avantage en termes de **vision, de stratégie et de gestion à plus long terme.** »

Les profils venant de l'industrie, de la grande distribution, du service...mais également ceux ayant des parcours de cadres dirigeants, sont des candidats que l'enseigne entend approcher de manière très qualifiée.

Ils sont en effet des porteurs de marché, de réseaux et de business, plus à l'aise aussi avec les nouvelles technologies, qui **apporteront de l'ambition et de la rigueur dans la gestion de leur affaire** et pourront ainsi rapidement évoluer jusqu'à ouvrir d'autres points de vente.

Lors du Salon Franchise Expo, AvivA a pu noter un attrait particulier de ces profils pour le nouveau concept AvivA. Le développement du réseau, la croissance de son chiffre d'affaire, son dynamisme...attirent en effet des candidats qui souhaitent, au delà d'ouvrir un magasin de cuisine, **rejoindre une aventure entrepreneuriale très forte.**

■ UN ACCOMPAGNEMENT RENFORCÉ DE L'ENSEIGNE

Afin de porter leurs fruits rapidement et dans la durée, ces nouvelles approches doivent s'ajouter à un **accompagnement repensé de l'enseigne**, qui travaille d'ores et déjà à développer d'avantage d'actions autour de l'entrepreneuriat : parrainage, coaching etc.

Dans un contexte bancaire de rigueur, les entrepreneurs qui souhaitent rejoindre le réseau AvivA se trouvent régulièrement confrontés à des conditions de crédits strictes. Grâce à un véritable travail d'analyse financière sur l'ensemble des bilans de magasins, **AvivA développe progressivement de nouveaux outils qui permettent de fournir des business modèles et des indices de performance fiables et réalistes.** L'enseigne n'hésite pas à accompagner le candidat auprès des banques et investisseurs pour démontrer le potentiel et la fiabilité du réseau face aux systèmes d'analyse des risques.

Cet accompagnement, à terme, va permettre aux nouveaux profils approchés de s'investir plus facilement et de manière plus sécurisée dans l'univers de la franchise, source non-négligeable d'emplois en France et pourtant peu favorisée par les investisseurs.

À 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 accessible à tous.

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 350 modèles de cuisines de fabrication allemande vendues à bas prix, 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 !

CHIFFRES CLÉS

- ▶ 13 ans d'expérience
- ▶ Plus de 290 collaborateurs
- ▶ 56 points de vente
- ▶ Un CA de 53M€ en 2013

Site grand public :
www.cuisines-aviva.com

Site franchise :
franchise.cuisines-aviva.com

CONTACTS PRESSE :

Cuisines AvivA
Nathalie Garel
nathalie.garel@gp-aviva.com
04 37 56 77 11

TBWA\CORPORATE
Léa Manuel
lea.manuel@tbwa-corporate.com
04 37 47 36 29

