

Cuisines AvivA : bilan de sa convention annuelle

Réunis à Barcelone les 19 et 20 mai derniers, franchisés et responsables des magasins internes AvivA ont partagé un moment unique mêlant travail et détente pour faire le point sur l'année passée et comprendre les enjeux du marché des années à venir. L'occasion de faire le bilan, de revenir sur les atouts du succès de l'enseigne et ses objectifs de développement.

Une année d'expansion

Chambéry, Laval, Rodez, Bastia, Rennes, Villefranche-sur-Saône, Lons-le-Saunier et Firminy... depuis juin 2012, les points de vente AvivA se multiplient offrant à l'enseigne toujours plus de visibilité.

Rigoureusement sélectionnés, les profils des franchisés AvivA sont de plus en plus maîtrisés et répondent aux **valeurs AvivA d'exigence, de simplicité et de convivialité**. Ils doivent de plus démontrer de **véritables compétences de commerçants, managers et gestionnaires**.



Le réseau AvivA est un réseau dans lequel les **entrepreneurs ambitieux peuvent déployer leurs talents et leurs savoir-faire**, élargissant ainsi la part des franchisés multi points de vente : trois franchisés AvivA ont en effet ouvert sur ce premier semestre 2013 leur **deuxième** voire **troisième magasin AvivA** ! AvivA attire également de plus en plus de jeunes franchisés qui, par leur ambition, leur implication et leur sens du travail font d'AvivA un réseau résolument dynamique, en mouvement et capable de s'adapter aux évolutions du marché.

En **Algérie**, AvivA a ouvert **4 nouveaux points de vente** depuis juin 2012 (Ghardaia, Kouba, El Eulma et Alger) et atteint aujourd'hui **10 points de vente**. L'enseigne reste ainsi **le plus important réseau de franchise dans le pays**.

Après avoir posé les objectifs de construction d'un **réseau national** s'appuyant sur un **concept innovant et des valeurs fédératrices**, AvivA consolide, lors de cette convention, auprès de tous ses franchisés **son modèle compétitif haute qualité à prix low cost** pour évoluer dans un marché en constante progression et se rapprocher toujours plus près de sa clientèle.

Les atouts d'un réseau gagnant

Le contrat de base AvivA, inchangé depuis la création de l'enseigne en 2000 « **Offrir du haut de gamme au meilleur prix** », se traduit tant dans l'offre produit (avec des cuisines de qualité allemande à prix low cost), que dans **l'accompagnement** à la franchise proposé par l'enseigne.



C'est cette équation gagnante qui garantit le **succès du réseau, sans cesse grandissant.**

Dans un secteur à forte concurrence, l'enseigne AvivA poursuit en effet son développement et **réalise en 2012 une croissance de 6,2%**, portant ainsi son chiffre d'affaire 2012 à 49,8 M€.

La **stratégie digitale AvivA** est également l'une des forces du concept : **première marque de cuisine dans l'univers web 2.0**, l'enseigne est

en effet présente sur facebook, twitter, pinterest, google + et propose également un blog. **Un investissement digital payant** puisqu'il permet de toucher une clientèle élargie et de transformer cette visibilité en business.

Dans une volonté d'apporter à ses équipes **un soutien à la vente optimal**, AvivA leur propose **un outil de gestion propriétaire**, permettant de s'assurer d'une bonne rentabilité du magasin.

Enfin, dans un objectif d'accroître son accompagnement de proximité, **des indicateurs de satisfaction**, à destination tant de la clientèle que des services, sont mis en place.

Cap sur 2015

Poursuivant son essor, AvivA a dévoilé ses objectifs de développement à horizon 2015.

En termes de chiffre d'affaire, **l'enseigne ambitionne une hausse de 35%**. Du côté du déploiement de ses points de vente, AvivA vise **87 magasins en France et en Algérie pour 2015**. Elle entend notamment développer son réseau sur des **régions stratégiques** : Normandie, Aquitaine, Centre et Paca sont en effet des régions où la clientèle est en attente de l'offre « haute qualité à petit prix » d'AvivA.

Afin de dynamiser le développement de son réseau, AvivA enclenche le lancement d'une évolution majeure de son concept store qui se traduira très prochainement dans l'expérience d'un magasin pilote ainsi que dans l'offre produit et la méthode commerciale... à suivre...

Chiffres clés

- ▶ 12 ans d'expérience
- ▶ Plus de 290 collaborateurs
- ▶ 61 points de vente
- ▶ Un CA de 49,8M€ 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 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

* « Phénomène proche du cocooning et dont le but est de cultiver son intérieur tout en restant tourné vers le monde extérieur. » « Le leitmotiv du « hiving » est l'ouverture sur le monde et la convivialité. » (source : www.hiving.fr/qui.php)