

UN PREMIER SEMESTRE PROMETTEUR POUR CUISINES AVIVA

QUI POURSUIT SA STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT AVEC DES OPPORTUNITÉS À POURVOIR DANS 150 VILLES

Un vent d'optimisme souffle chez **Cuisines AvivA**, qui réalise un premier semestre 2022 encourageant, malgré la conjoncture. Sur un marché en tension avec un pouvoir d'achat en perte de vitesse, l'embellissement de son intérieur n'est plus une priorité pour les Français, mais reste toutefois un « besoin plaisir ». Fidèle à ses valeurs d'entreprise humaine et familiale, avec au cœur de son engagement la satisfaction, l'enseigne a su réagir en développant des solutions adaptées aux besoins des consommateurs : livraison d'une cuisine en 5 semaines, discours des concepteurs-vendeurs, magasin plus proche des consommateurs. C'est ainsi que Cuisines AvivA poursuit son maillage hexagonal, avec pas moins de 7 ouvertures de magasins sur la première partie de l'année, et de nombreuses opportunités qui restent à saisir pour les entrepreneurs.

Un premier semestre aux résultats positifs

Après deux années remarquables pour le secteur de l'ameublement, le marché note un léger ralentissement, tout en conservant une croissance par rapport à sa dernière performance hors covid de 2019. Les professionnels de la cuisine restent extrêmement confiants, les projets des CSP+ se poursuivant et ceux des classes moyennes étant simplement décalés de quelques mois.

C'est dans ce contexte qu'au 30 juin 2022, Cuisines AvivA enregistre +12,6 % par rapport au premier semestre 2021 et maintient son objectif semestriel 2022, basé sur les chiffres exceptionnels de l'année précédente : un chiffre d'affaires de 135 millions d'euros et une croissance de +49 %.

Autre signal positif, le nombre d'entrées en magasins reste à périmètre égal par rapport à N-1, avec une progression du niveau de performance. « Le côté décalé et la qualité de la communication de Cuisines AvivA fonctionnent. Nous marquons les esprits et lorsque les clients envisagent un projet cuisine, ils viennent nous voir. Grâce au travail de nos équipes, le taux de transformation est bien meilleur, avec davantage de devis et de ventes réalisés », indique Bernard Abbou, Directeur général de Cuisines AvivA.

« Notre objectif N°1 est de satisfaire la clientèle », poursuit-il. Les résultats sont probants, avec des indicateurs en hausse qui soulignent la qualité d'accompagnement de Cuisines AvivA. L'enseigne atteint ainsi les notes de 4,63/5 sur Google My Business — contre 4,5 au 31 décembre 2021 — et 8,85/10 — vs 8,44 en fin d'année — via les questionnaires de satisfaction réalisés avec son partenaire WizVille.

Des solutions adaptées à l'évolution du marché

Pour rester parmi les enseignes préférées des Français et poursuivre son développement, Cuisines AvivA a développé ces derniers mois des réponses aux contraintes actuelles. C'est ainsi que dans un contexte général d'augmentation des coûts et d'allongement des délais de livraison, l'enseigne a lancé une offre innovante : la livraison d'une cuisine en 5 semaines. Construite avec son partenaire allemand et premier fabricant mondial, cette prouesse technique est rendue possible sur une gamme courte : une sélection des meubles les plus vendus parmi les 5 meilleures ventes européennes de cuisines, dans quelques coloris. « Avec cette logique de sur-mesure industriel, nous répondons de manière compétitive et unique aux consommateurs qui ont besoin d'une cuisine rapidement. Nous ferons un point avec notre partenaire au terme de l'offre, le 31 décembre 2022, afin de décider si nous réitérons l'expérience », précise Bernard Abbou.

En raison du contexte économique-social et de la tension sur le pouvoir d'achat, les animateurs réseaux — fers de lance de Cuisines AvivA — ont également adapté les messages transmis aux équipes de vente. Toujours dans une optique de réalisation de beaux projets de qualité et répondant aux attentes du consommateur, les vendeurs doivent être encore plus vigilants à respecter le budget fixé, afin que le client ressorte entièrement satisfait.

Par souci écologique et face à des consommateurs qui ne souhaitent plus parcourir des kilomètres en voiture pour choisir leur ameublement, **Cuisines AvivA a déployé un concept de magasin adapté aux petites surfaces** pour se rapprocher géographiquement des clients en centre-ville ou en proche agglomération. Plus petit que les points de vente habituels d'une moyenne de 400m², il a été réfléchi dans une logique d'optimisation de l'espace, en conservant les 3 fondamentaux qui font le succès de la marque : une enseigne commerçante et humaine, une expérience client unique et une cuisine tout compris avec un prix référence. Résultat : une boutique plus cosy et premium dans la présentation avec 3 ou 4 modèles d'exposition, ainsi que des collections repensées et redessinées pour répondre à l'enjeu majeur d'une surface d'environ 100m². « Nous rencontrons un succès assez séduisant avec ce concept. Après l'ouverture de notre premier magasin Cuisines AvivA dans Paris intra-muros – situé à Paris 13 avec une surface commerciale dédiée à la vente de 125m² –, ce concept a été déployé dans d'autres points de vente. Cuisines AvivA Craponne a ouvert au mois de mai dans l'ouest lyonnais sur une surface totale de 100m², suivi par le magasin Nice en sur 107m² », explique Bernard Abbou.

Une stratégie de développement qui fonctionne

Au-delà de ces 3 ouvertures sous le concept petite surface, 4 autres magasins ont ouvert leurs portes au premier semestre 2022, sur le modèle initial qui a fait le succès de Cuisines AvivA : Saint-Cyr-sur Loire en Touraine (janvier), Guérande en Loire-Atlantique (mai), Marquette-lez-Lille en région lilloise et Pontarlier dans le Doubs (juin). Ce sont donc **7 magasins qui ont été lancés sur la première partie de l'année, et 6 autres vont ouvrir sur la seconde** ; Cuisines AvivA Niort-Chauray accueille d'ailleurs ses premiers clients deux-sévriens depuis le mois de juillet.



« Aujourd'hui, nous comptons plus de 100 magasins et nous prévoyons d'atteindre les 110 points de vente d'ici la fin de l'année 2022. Grâce au dynamisme du réseau, nous poursuivons notre maillage territorial et nous sommes donc sur la bonne route pour atteindre notre objectif de 150 magasins ouverts d'ici 2025. C'est dans cette optique que nous avons 150 villes à pourvoir, afin de pouvoir proposer notre offre au plus près des consommateurs. Ces opportunités concernent des territoires où nous ne sommes pas encore présents : aussi bien des villes majeures (Lille, Nancy, Rennes, Caen...) que des villes moyennes (Dunkerque) et secondaires. Nous ouvrons également la possibilité de s'implanter dans des zones déjà couvertes et dans lesquelles la notoriété de Cuisines AvivA n'est plus à faire, telles que Bordeaux ou Strasbourg. Ces opportunités portent autant sur des zones commerciales que sur des centres-villes, tout particulièrement Paris intra-muros. Si des entrepreneurs dans l'âme, tous secteurs et formations confondus, se reconnaissent dans les valeurs de Cuisines AvivA et souhaitent se lancer dans une nouvelle aventure, avec un modèle économique rentable et un accompagnement de bout-en-bout de leur projet, qu'ils n'hésitent pas à nous contacter ! », conclut Bernard Abbou, sur un ton optimiste.

À PROPOS DE L'ENSEIGNE CUISINES AVIVA

C'est en 2000, à Annecy, que naît la première enseigne de cuisines « high value, low cost ». Après avoir testé avec succès ce concept novateur, Cuisines AvivA lance son développement en franchise dès 2007. Aujourd'hui, avec plus de 100 magasins, le réseau est présent en zone commerciale et en centre-ville. L'enseigne poursuit son maillage en France et propose des villes à fort potentiel : 150 villes sont ciblées pour ouvrir un magasin.

Distributeur indépendant, Cuisines AvivA négocie auprès des fabricants et sélectionne pour ses clients une offre de produits unique proposée à des prix toujours compétitifs. Pour conforter sa croissance sur son marché, l'enseigne se concentre sur son cœur de métier, le commerce, et se réinvente en bousculant les codes du secteur. Cuisines AvivA place la satisfaction au cœur de sa promesse et de son engagement, avec pour genèse trois fondamentaux : une **enseigne commerçante et humaine**, une **expérience client unique** – grâce à une méthode de vente basée sur la transparence et la construction commune du projet – et une **cuisine tout compris**.

CHIFFRES CLÉS

- ▶ Plus de 100 magasins
- ▶ Plus de 500 collaborateurs
- ▶ 135 M€ de CA en 2021
- ▶ 22 200 cuisines en 2021

Site grand public :

www.cuisines-aviva.com

Site franchise :

franchise.cuisines-aviva.com



CONTACTS PRESSE

Cuisines AvivA

Morgane Laurent
morgane.laurent@gp-aviva.com
04 37 56 77 08

TBWA\Corporate

Léa Valleix - Julia Djimet
lea.valleix@tbwa-corporate.com
julia.djimet@tbwa-corporate.com
06 30 69 50 16 - 06 45 68 42 72

AVIVA
cuisines
SATISFACTION!