

CUISINES AVIVA : LES AVANTAGES D'ENTREPRENDRE EN COUPLE

Chaque année, le réseau Cuisines AvivA séduit de nouveaux franchisés. Le concept, l'accompagnement bienveillant et structurant ainsi que le secteur porteur de la cuisine font la réussite de la franchise. A l'instar de cette grande famille, les profils d'entrepreneurs sont variés, parmi lesquels, des franchisés en couple. **9 franchisés Cuisines AvivA ont lancé leur magasin avec leur conjoint, représentant 12 magasins sur les 98 du réseau.**

À l'occasion de l'arrivée d'un nouveau couple d'entrepreneurs dans le réseau et de l'ouverture de leur magasin à Creil le 8 juillet 2021, Cuisines AvivA revient sur les avantages de se lancer avec son conjoint.

Un soutien mutuel pour dépasser ses limites

Se lancer dans l'entrepreneuriat peut parfois faire peur : perdre la « sécurité » du salariat, devenir son propre patron, manager une équipe... C'est un véritable changement de vie et **être à deux rassure et peut être l'élément déclencheur pour oser franchir le pas.** C'est ce que racontent Aurélie Deckert et Sami Djenidi, franchisés Cuisines AvivA Aubagne depuis décembre 2020. « Aurélie a toujours eu envie d'entreprendre, mais elle n'osait pas. Dès qu'elle est arrivée chez Cuisines AvivA en tant qu'animatrice du réseau, je l'ai sentie épanouie dans cette nouvelle « famille ». Elle avait toute l'expertise métier pour réussir, j'avais l'expérience de l'entrepreneuriat comme artisan taxi : lors du premier confinement en mars 2020, je l'ai donc poussée car il était temps pour nous de nous lancer », explique Sami. C'est à l'unisson qu'ils déclarent que si l'un d'eux n'avait pas eu le souhait de mener à bien ce projet, ils n'auraient pas passé le cap.

Entreprendre en couple permet aussi d'**appréhender les difficultés à deux** et de se soutenir pendant les périodes difficiles, notamment lors de cette année particulière marquée par la Covid-19. En plus du support et de l'accompagnement de Cuisines AvivA durant ces derniers mois, être à deux a permis à ces franchisés de partager davantage leurs inquiétudes et limiter leur stress.

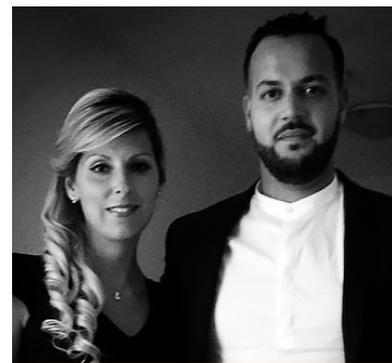
La complémentarité du couple pour une gestion efficace

Dans son quotidien, un couple est généralement formé de personnalités distinctes et complémentaires. Bien que ne se connaissant pas toujours professionnellement, il s'avère toutefois **plus facile d'appréhender les compétences et les appétences de chacun** lorsque l'on partage la vie de son associé. Par exemple, Sylvie Julien et Frédéric Morales, franchisés Cuisines AvivA Clermont-Ferrand et Vichy depuis plus de six ans, ont chacun évolué dans leurs domaines de prédilection. « Nous sommes tous deux formés à l'ensemble des fonctions, de la vente au dessin, mais au fil du temps, nous nous sommes répartis les tâches selon nos aptitudes. Ainsi, nous nous sommes rapidement aperçus que je n'étais pas faite pour la vente : je m'occupe donc principalement des fonctions RH et de gestion, alors que Frédéric prend en charge l'animation des équipes de vente, la prospection commerciale et la comptabilité, étant de formation financière », indique Sylvie. Même son de cloche pour Jennifer Thomas et Mouad Ouahdou, qui ouvrent leur magasin Cuisines AvivA Creil le 8 juillet 2021. « Entreprendre à deux, c'est bien évidemment un risque à prendre, mais grâce à nos profils complémentaires - l'un axé sur la gestion et l'autre sur le relationnel - nous sommes convaincus du succès de notre boutique ». Une bonne répartition des compétences est un avantage certain pour les entrepreneurs en couple : rien ne leur échappe, grâce à une bonne connaissance de l'autre et une communication facilitée.

Il est primordial que **les tâches soient bien définies**, afin que chacun ait un rôle propre et des postures différentes au regard des équipes. Travailler ensemble ne veut pas forcément dire que le couple passe son temps ensemble. « Il arrive parfois que nous ne nous croisons pas pendant une demi-journée, et à l'inverse, nous ne manquons pas d'épauler l'autre s'il y a besoin. L'union fait la force, nous pouvons compter l'un sur l'autre », témoigne Aurélie.



Sylvie Julien et Frédéric Morales
Cuisines AvivA Clermont-Ferrand et Vichy



Aurélie Deckert et Sami Djenidi
Cuisines AvivA Aubagne

Harmoniser sa vie de famille et de couple

Accorder vie professionnelle et personnelle peut parfois s'avérer compliqué à orchestrer. Être son propre patron et de surcroît en couple, **facilite le quotidien**. Il est plus facile d'organiser le rythme de travail et de s'appuyer sur l'autre pour se libérer du temps, afin d'aller chercher les enfants, faire les courses, s'octroyer du temps libre en famille... Bien évidemment, cela demande une organisation rigoureuse, mais le résultat est une vie personnelle et professionnelle équilibrée.

Autre avantage, entreprendre en couple c'est **avoir la même capacité de travail**. « Nous n'avons pas de contraintes horaires et n'avons pas à nous justifier sur le temps passé au travail. Nous passons beaucoup de temps au magasin, six jours par semaine, mais pour un objectif commun. C'est passionnant », indique Frédéric. C'est également avoir la garantie que son partenaire s'investit à 100 % dans ce projet commun.

Une ambiance familiale au coeur du magasin

Gérer une activité professionnelle en couple irradie sur son équipe ainsi que sur l'ambiance du magasin. « Nous disons toujours à nos salariés qu'on travaille dans un esprit de famille : c'est cela notre culture d'entreprise. Ce qu'il faut, c'est être transparent dès la phase de recrutement », disent Sylvie et Frédéric. Avoir un couple à la tête d'une entreprise rassure généralement les collaborateurs, qui savent qu'il n'y aura pas de conflits d'intérêts entre eux.

D'un point de vue commercial, **les consommateurs aiment l'esprit de famille**. Cela crée une relation de proximité et de confiance avec eux. « Nous entretenons naturellement cette ambiance familiale avec notre fille qui fait du vélo devant le magasin ou avec l'organisation d'ateliers cuisine. Nous ne sommes pas à la maison, mais faisons en sorte d'y être aussi bien pour notre équipe, nos clients et pour nous-mêmes ! », conclut le couple de franchisés d'Aubagne.

« Nous sommes ravis d'avoir une telle diversité de profils au sein du réseau : de jeunes entrepreneurs, des multi-franchisés, des couples... Rejoindre l'aventure Cuisines AvivA, c'est intégrer une grande famille où l'entraide et le partage sont de mise. C'est pourquoi nous accueillons avec plaisir des entrepreneurs en couple, car nous partageons ces valeurs familiales.

Investir avec sa conjointe ou son conjoint compte de nombreux avantages : la sécurisation du projet, la complémentarité des personnalités, la facilité des échanges, une meilleure qualité de vie familiale, etc. Gérer un magasin en couple demande bien évidemment des efforts et un fort investissement personnel et professionnel, mais avec de l'organisation et une bonne communication, c'est une aventure enrichissante et passionnante pour le couple, la famille, les équipes et les clients.

Tous nos franchisés qui se sont lancés en couple sont d'ailleurs unanimes lorsqu'ils disent ne rien regretter et, que si c'était à refaire, ils recommenceraient les yeux fermés ! »

Bernard Abbou,
Directeur Général de Cuisines AvivA

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 et est aujourd'hui présent dans toutes les régions de France. Seul distributeur indépendant, Cuisines AvivA a mis en place une véritable centrale de référencement et de services. L'enseigne 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, Cuisines AvivA se concentre sur son cœur de métier : le commerce et se réinvente en bousculant les codes du secteur. Le réseau développe donc aujourd'hui le concept Cuisines AvivA sous 2 formats de magasin : en zone commerciale et en centre-ville. Pour les clients comme pour les futurs franchisés : avec Cuisines AvivA, tout est facile.

CHIFFRES CLÉS

- ▶ 105 magasins
- ▶ 475 collaborateurs
110 M€ de CA
- ▶ 21 000 cuisines/an

Site grand public :

www.cuisines-aviva.com

Site franchise :

franchise.cuisines-aviva.com



CONTACTS PRESSE :

Cuisines AvivA

Carine Ayrat
carine.ayral@gp-aviva.com
04 37 56 77 11

TBWA\CORPORATE

Julia Djimet
julia.djimet@tbwa-corporate.com
06 45 68 42 72