

AvivA, le distributeur low-cost de cuisines de qualité qui monte !

Lors de la conférence de presse d'AvivA organisée le 11 septembre, Georges Abbou, Président, a annoncé deux grandes nouveautés pour le réseau et confirmé sa volonté de se développer sur le marché low-cost des distributeurs de cuisines.

De la préhistoire à AvivA

AvivA en 2000	AvivA en 2007	AvivA fin août 2008
- 1 magasin - 345 000 € de CA - 6 salariés - 235 m ² de surface de vente	- 25 magasins - 28 millions € de CA - 146 salariés - 7 914 m ² de surface de vente	- 33 magasins - 186 salariés - 11 738 m ² de surface de vente

- **Ses objectifs :**

Créé en 2000, puis développé en franchise depuis 2007, AvivA rencontre un véritable succès auprès des clients et des franchisés. Résultat, le réseau a dépassé en 2007 les objectifs qu'il s'est fixé avec 18 nouveaux magasins. L'année 2008 se place sous les mêmes auspices puisque le réseau a déjà ouvert les 10 entités espérées pour 2008, d'autres ouvertures étant à venir d'ici à fin 2008.

- **D'ici 5 ans, AvivA souhaite :**

- mailler le territoire avec 100 unités ;
- devenir un acteur incontournable du monde de la cuisine et de l'achat « gagnant » ;
- renforcer sa présence en région parisienne avec 10 magasins. Actuellement, AvivA est présent à Rosny-sous-Bois/Domus et Drancy (93), ainsi qu'à Saint Geneviève des Bois (91) ;
- permettre à chaque franchisé d'être leader sur sa ville ;
- réaliser un chiffre d'affaires de plus de 100 M€ sous l'enseigne AvivA.

- **Sa stratégie :**

- **Un positionnement porteur face à un marché au potentiel considérable (progression de 35% en 5 ans), à une conjoncture morose et à une évolution des attentes des consommateurs :** AvivA souhaite démocratiser la cuisine et se définit comme un distributeur low-cost de cuisines de qualité.

Ce positionnement lui permet de satisfaire à une double exigence des clients : la qualité et le prix attractif.

- **Encourager l'ouverture de magasins secondaire ou multiples par des franchisés existants.** Depuis quelques mois, AvivA privilégie le recrutement de franchisé ayant un profil adapté à cette stratégie d'ouverture. Le franchisé de Drancy est le premier à avoir ouvert un second magasin à Rosny-sous-Bois (centre commercial Domus). D'ici la fin de l'année, il sera suivi par le franchisé de Thonon-les-Bains qui ouvrira à Chalon-sur-Saône.

- Une communication décalée, percutante et irrévérencieuse avec notamment l'apparition du personnage Nina, à l'image de la consommatrice futée et moderne, qui égrène depuis juillet 2007 les messages publicitaire du réseau. Elle accompagne et oriente le client tout en lui donnant un avis critique et averti pour l'aider à mieux choisir sa cuisine.



Un nouveau partenaire financier

Huit ans après sa création, Aviva a fait la démonstration de la performance économique et commerciale de son concept.

Afin d'accélérer le rythme de son développement en France et à l'étranger et l'atteinte de son objectif prioritaire : devenir un acteur incontournable sur le marché français de la cuisine, Aviva a choisi de procéder à une levée de fonds.

Contacté par de nombreux investisseurs intéressés par la réussite du réseau et son potentiel de développement, Aviva a choisi de s'allier avec Naxicap, filiale du Groupe Banques Populaires : « *Nous avons fait le choix de ce partenaire car c'est un acteur spécialisé dans la distribution et la franchise et déjà présent dans un certain nombre d'enseignes de premier plan.* », expliquent Georges Abbou, Président, et Bernard Abbou, Directeur Général du Groupe.

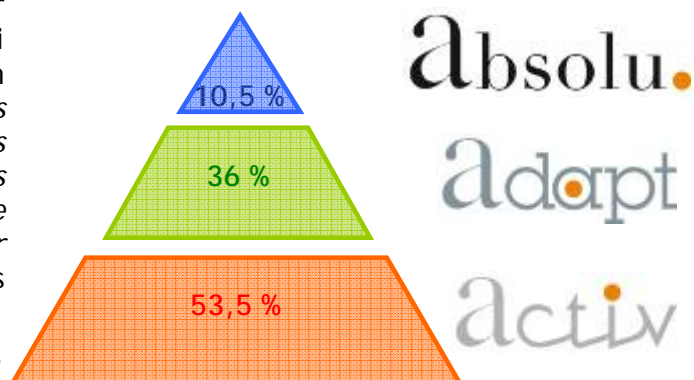
La nouvelle entité propriétaire de l'enseigne et du réseau Aviva, Le Groupe Abbou & Cie, verra donc entrer Naxicap à hauteur de 25 % de son capital, la famille Abbou conservant les 75 % restant. La direction de l'entreprise et de l'enseigne demeurent en tous points placée sous l'autorité de la famille Abbou.

Développement d'un nouveau concept magasin

A Ste Geneviève des Bois, Aviva teste, sur 1 200 m², un nouveau concept magasin qui repose sur une segmentation inédite de son offre : « *Nous avons identifié dans nos magasins 3 types de clients, qui ont des besoins, des attentes et des budgets différents. Nous avons alors décidé de proposer à chacun d'eux une solution qui leur est véritablement adaptée.* », confie Georges Abbou, Président Aviva.

Aviva a donc imaginé les solutions : Activ, Adapt et Absolu.

Cette évolution permet de rendre encore plus lisible l'offre : elle est claire et physiquement segmentée en magasin, grâce à 3 zones distinctes utilisant chacune une signalétique spécifique



Activ, l'achat intelligent : le client est autonome dans le choix de sa cuisine. A partir des bornes interactives situées en magasin, le client dessine seul son projet en 3 étapes : dans un premier temps, il choisit parmi une sélection la combinaison qui lui convient (porte, poignée et plan de travail), il définit ensuite la forme de sa cuisine et sélectionne enfin les appareils électroménagers dont il a besoin.

Les clients Activ : jeune habitat, primo accédant, locataires, investisseurs

Le budget : de 2 000 € à 4 000 €

Adapt, l'achat raisonné : Accompagné d'un vendeur qui l'oriente et le conseil, le client définit le style qu'il désire, dessine la cuisine et ses options et établit son forfait.

Les clients **Adapt** : couples propriétaires d'environ 35 ans, CSP moyen+, la cuisine est au cœur de la maison, ils ont un véritable besoin et attendent une très forte reconnaissance de l'effort fait pour cet achat.

Le budget : de 4 000 € à 9 000 €



Absolu, l'achat plaisir : un concepteur imagine entièrement le design de la cuisine. Il conseille et apporte au client son expérience pour concevoir un projet, sur-mesure, d'exception.

Les clients **Activ** : CSP+, ils se préoccupent de l'esthétique de leur habitation, suivent les tendances mais ne se permettent pas d'acheter à n'importe quel prix.

Le budget moyen : 9 000 €

Le magasin AvivA situé à Ste Geneviève-des-Bois est le plus grand point de vente français ouvert par un distributeur de cuisines.

Il présente 40 modèles de cuisine différents.

Pour visiter en images le magasin, [cliquez ici](#).



Visuels, interview, plus d'infos ? Contactez 40 degrés sur la banquise !

Pour télécharger le communiqué au format PDF, [cliquez ici](#).

Pour télécharger le communiqué au format WORD, [cliquez ici](#).

Pour télécharger le dossier de presse, [cliquez ici](#).

À propos d'AvivA

Fondé en 2000, AvivA se définit comme un distributeur de cuisines. L'enseigne propose au consommateur une offre claire de meubles et électroménager de grande qualité à des prix accessibles à tous. AvivA compte 33 magasins en France et à l'international.

Contact presse :

Yaëlle Bourdeaux - 40 degrés sur la banquise

Tél. : 01 40 92 70 82

Fax : 01 40 92 95 33

Courriel : yaelle@banquise.com

www.banquise.com/

Contact AvivA :

Florence Vial

Tél. : 04 72 79 42 63

Fax : 04 78 53 20 02

Courriel : florence.vial@cuisines-aviva.com

www.cuisines-aviva.com/