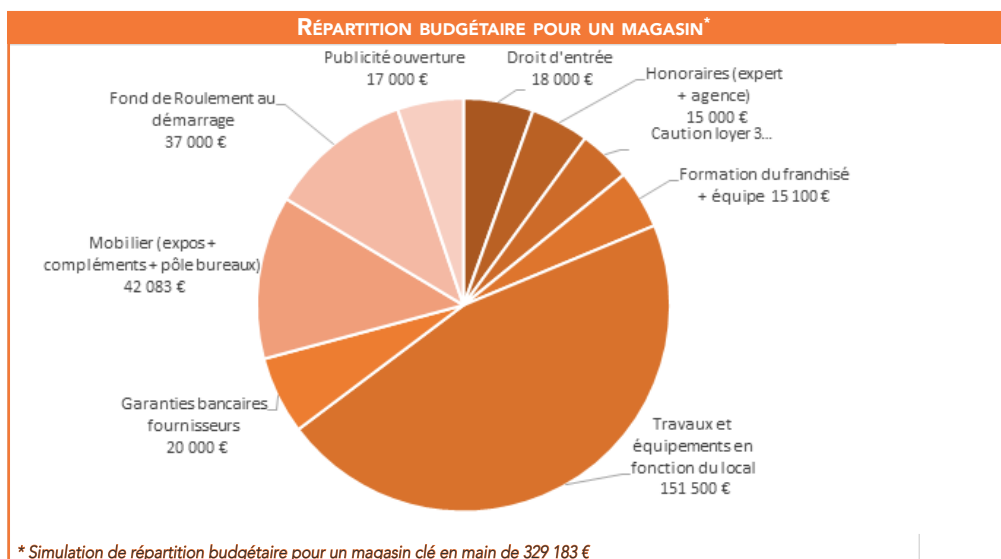


ENTREPRENDRE EN FRANCHISE TOUT SAVOIR SUR L'ACCOMPAGNEMENT DE CUISINES AVIVA DANS LE FINANCEMENT D'UN PROJET

Ouvrir une franchise représente l'aboutissement d'un projet clé dans la vie d'un entrepreneur. Pour un lancement réussi, être bien guidé est un réel atout. Chez **Cuisines AvivA**, l'accompagnement est inscrit dans l'ADN de l'enseigne : la centrale est présente de A à Z, dès le montage du projet et tout au long de l'aventure entrepreneuriale afin de baliser le parcours du candidat. Véritable copilote, Cuisines AvivA est notamment aux côtés du porteur de projet lors de l'étape phare du financement, pour conseiller sur l'optimisation d'un investissement magasin, aider à la recherche d'un financement et au montage financier, etc. Au cœur de l'engagement de Cuisines AvivA, la satisfaction, avec pour crédo proposer une solution adaptée au futur franchisé mettant en cohérence le projet personnel, le local et sa localisation ainsi que le prévisionnel budgétaire.

Un point de vente au coût optimisé

Chez Cuisines AvivA, le budget clés en main pour ouvrir un magasin est compris entre 250 000 € et 350 000 €, avec une moyenne de 317 000 € pour une surface commerciale de 340 m². Ce montant comprend les investissements (corporels et incorporels) nécessaires à l'aménagement et à l'équipement de l'intégralité du local, les besoins en fonds de roulement au démarrage, les garanties bancaires, le droit d'entrée et les formations de l'équipe.



Avec ce budget global clés en main, le franchisé est opérationnel pour l'ouverture de son magasin. « Grâce à notre réseau de partenaires référencés que nous développons depuis 22 ans et challengeons au quotidien, nous sommes en mesure d'assurer à nos franchisés la réalisation d'un beau magasin à un coût maîtrisé », précise Bernard Abbou, Directeur Général de Cuisines AvivA.

L'apport personnel, garant de l'engagement du porteur de projet

Entreprendre en franchise garantit une certaine sécurité, et cela a un prix. Un apport personnel de 25 % minimum de l'investissement global est ainsi demandé afin de rassurer les partenaires financiers. Chez Cuisines AvivA, la moyenne de l'apport personnel hors emprunt est de 80 000 €, mais dès 50 000 €, un projet de 250 000 € est sérieusement envisageable. Cette somme permet à l'enseigne d'accompagner le candidat dans ses démarches bancaires et de l'aider à obtenir un emprunt classique, voire des solutions complémentaires. L'enquête annuelle de la franchise montre d'ailleurs que 62 % des franchisés estiment que présenter un dossier en franchise a joué en leur faveur dans l'obtention de leur financement bancaire*.

Cuisines AvivA est donc présente à chaque étape : la centrale étudie le montage financier du projet avec le franchisé et son expert-comptable, et recommande la solution de financement à adopter en collaboration avec un courtier. Ce partenaire expert est un réel atout : la fine connaissance du milieu bancaire permet de réduire le délai de financement et d'améliorer la rentabilité.

La recherche conjointe d'une stratégie de financement adéquate

Lorsque le porteur de projet ne dispose pas d'un apport personnel suffisant pour obtenir un crédit bancaire, Cuisines AvivA l'aide à trouver une solution de financement pour sécuriser le prêt bancaire. Pour cela, plusieurs dispositifs sont envisageables : les aides locales, comme les prêts d'honneur, ou bien encore le financement participatif.

Cuisines AvivA peut en effet envisager d'**actionner ce dispositif de campagne participative pour les projets ayant un apport minimum de 50 000 €**, afin de compléter l'apport personnel du candidat. Cette aide vient en complément du dispositif de financement classique. « Nous avons mis en place cette solution innovante dès 2020. Nous l'utilisons avec parcimonie et, jusqu'à présent, nous l'avons activée 3 fois, en raison notamment de la qualité du profil du porteur de projet et de notre volonté de collaborer avec lui », indique Bernard Abbou. Il ressort des questionnaires qualité auxquels ont répondu les bénéficiaires du financement participatif, que l'accompagnement de Cuisines AvivA dans ce projet a été très apprécié et a apporté un véritable sentiment de réassurance.



Une rentabilité rapide du projet sur un marché en croissance

« *Entreprendre avec Cuisines AvivA, c'est faire le pari gagnant d'investir dans le secteur de l'agencement de cuisine, un marché en croissance avéré depuis 2019 et à haut potentiel. Au sein du réseau, le retour sur investissement est réalisé en 2 à 3 exercices et cette durée s'annonce dans les mêmes perspectives pour les franchisés ayant ouvert en 2020 et 2021 (53 % de ces franchisés ont dépassé leur prévisionnel depuis leur démarrage), compte tenu de la croissance du marché. Preuve en est des performances de chiffre d'affaires : Aurélie Deckert, franchisée du magasin d'Aubagne ouvert en décembre 2020, est largement au-dessus de son prévisionnel sur sa première année d'activité.*

Se lancer en franchise avec Cuisines AvivA, c'est également l'opportunité de s'appuyer sur le savoir-faire d'un concept éprouvé et rentable. Les franchisés, qui sont libres de définir leur rémunération, peuvent ainsi se verser un salaire moyen de plus de 60k annuel (hors dividendes) en rythme de croisière, soit un revenu bien au-dessus du reste du marché.

Bien évidemment, rejoindre une enseigne n'est pas la promesse d'une réussite certaine car la marque à elle seule ne fait pas tout ; c'est le travail des femmes et des hommes dans les magasins qui va générer la performance. Mais intégrer un réseau structuré sur lequel on peut s'appuyer au quotidien est l'une des clés du succès. Rejoindre Cuisines AvivA, c'est intégrer une grande famille sur laquelle on peut compter ».

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. 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

- ▶ 104 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

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

TBWA\Corporate

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

AVIVA
cuisines
SATISFACTION!