

« Tout savoir sur la franchise » par Cuisines AvivA

## LE SAVIEZ-VOUS ? ÊTRE CUISINISTE, CE N'EST PAS SEULEMENT VENDRE DES CUISINES

Devenir franchisé chez [Cuisines AvivA](#), c'est s'épanouir au quotidien en endossant plusieurs casquettes. En effet, la polyvalence est de mise, car être cuisiniste en franchise réunit plusieurs métiers en un, avec pour piliers : l'animation et la motivation de l'équipe de vente, le contrôle des dossiers clients ainsi que la gestion du centre de profit. L'avantage de rejoindre un réseau réside en l'accompagnement apporté par les services du groupe pour apprendre toutes les ficelles du métier et monter en compétences : un réel atout pour amener son magasin vers le succès. Ainsi, chez Cuisines AvivA, le franchisé cuisiniste est soutenu par la Direction et les animateurs du réseau, pour devenir un expert et assurer ses fonctions clés : la vente, le management et la direction d'une entreprise.



### La vente reste au cœur du métier de franchisé cuisiniste

En franchise commerciale, il faut vendre, et pour cela, il faut convaincre. Mais chez Cuisines AvivA, l'esprit commerçant va au-delà de la simple vente d'une cuisine. L'écoute est une qualité inhérente à la fonction pour conseiller le client, l'accompagner à chaque étape de son projet, le guider et concevoir la cuisine souhaitée. L'objectif : proposer des solutions innovantes, personnalisées et répondant aux contraintes techniques et budgétaires, tout en respectant la promesse de satisfaire une clientèle de plus en plus exigeante. Il est donc indispensable que le franchisé connaisse ses produits sur le bout des doigts et ses clients par cœur. Pour le guider dans sa montée en compétences, la franchise lui propose une formation et un coaching Vente, ainsi qu'un perfectionnement sur le terrain.

Il est recommandé au franchisé de se joindre à ses vendeurs sur le terrain, dès le démarrage du magasin. C'est une belle occasion de faire ses preuves et de motiver ses collaborateurs, car être à la tête d'un point de vente, c'est également devenir manager.

### Accompagner son équipe, un rôle essentiel du franchisé cuisiniste

À la tête du point de vente, le franchisé doit savoir manager une équipe allant de 3 à 5 personnes, qu'il recrute et intègre. L'accompagnement dans le développement de leurs compétences fait partie de ses missions, et l'entretien annuel qu'il organise est un bon outil de suivi. Il est également important que le franchisé cadre avec diplomatie ses employés et instaure une relation de confiance. Afin de créer des conditions optimales au développement de son commerce et à l'épanouissement des employés, il doit aussi être organisé et savoir déléguer le travail, tout en communiquant en toute transparence avec son équipe sur les résultats et objectifs lors de suivis quotidiens, hebdomadaires et mensuels.

Toutes les techniques pour être un bon chef d'équipe, et ainsi avoir un magasin qui fonctionne, sont enseignées lors de la formation Manager de 10 jours prodiguée par l'école de formation agréée de Cuisines AvivA, en amont de l'ouverture du point de vente.

L'aisance relationnelle est donc un atout important, pour animer et motiver ses collaborateurs, mais également pour endosser son rôle de chef d'entreprise.

## Le franchisé cuisiniste, un véritable entrepreneur et chef d'entreprise

Au sommet de l'entreprise, le franchisé a pour objectif d'optimiser la rentabilité du magasin et de renforcer l'image de marque de l'enseigne. En contact quotidien avec les clients, les fournisseurs et les partenaires locaux, il est le représentant de Cuisines AvivA : avoir le sens du relationnel est donc une qualité clé. Le franchisé doit ainsi entretenir son réseau pour faire grandir son entreprise, en construisant des relations d'apport d'affaires avec des professionnels locaux tels que des agents immobiliers, des constructeurs, des décorateurs... Il a aussi pour mission de renforcer les dispositifs publicitaires nationaux déployés par la marque (à la TV, sur le web...), afin d'alimenter le flux de clients en magasin à travers des actions de communications locales. Achat de panneaux de longue conservation, distribution de dépliants Cuisines AvivA, achat de spots en radio locale... font partie des initiatives qu'il peut prendre.

En tant que chef d'entreprise, le franchisé porte généralement la casquette de responsable du magasin. Il fixe donc les objectifs commerciaux de chiffre d'affaires et de marge, tout en assurant la gestion administrative du point de vente. L'enseigne accompagne bien évidemment le franchisé en le formant à chaque étape.

En rejoignant Cuisines AvivA, le franchisé cuisiniste accède donc à une nouvelle carrière professionnelle riche et challengeante. C'est ce que vivent les membres du réseau, parmi lesquels Olivier Declerck.

« Au quotidien, mes rôles au sein des différents magasins Cuisines AvivA que j'ai repris sont multiples et très enrichissants, autant personnellement que professionnellement. Mon rôle premier est d'animer les responsables et les équipes, afin qu'elles aient tous les moyens pour fonctionner et performer commercialement. Mon deuxième rôle est d'aller chercher, pour le compte de mes équipes, du business à l'extérieur. C'est là l'une des forces de Cuisines AvivA : nous n'adressons pas uniquement le marché B2C, mais également celui du B2B (construction, promotion...). Enfin, mon troisième rôle est celui d'un chef d'entreprise : comptabilité, administration, RH, etc. », témoigne Olivier Declerck, franchisé multi-sites Cuisines AvivA des magasins d'Annecy, Avignon et Saint-Jean-de-Vedas.

[Témoignage vidéo complet disponible sur la chaîne YouTube de Cuisines AvivA](#)

Retrouvez les épisodes 1 et 2 de la série « Tout savoir sur la franchise » dans l'espace presse de [www.cuisines-aviva.com](http://www.cuisines-aviva.com)

## 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, 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](http://www.cuisines-aviva.com)

Site franchise : [franchise.cuisines-aviva.com](http://franchise.cuisines-aviva.com)



## CONTACTS PRESSE

### Cuisines AvivA

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

### TBWA\Corporate

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

**AVIVA**  
cuisines

**SATISFACTION!**