

Cuisine Plaisir, le plus grand réseau français des ustensiles

Alexandre FAVRE, directeur général de Cuisine Plaisir, mise sur le cross-canal pour développer l'activité du réseau d'affiliation spécialisé dans la distribution d'ustensiles de cuisine haut de gamme. Explications.



Quel est votre concept ?

Cuisine Plaisir est un réseau de distribution de l'art de la cuisine au sens large puisqu'il réunit la commercialisation des ustensiles de cuisine, des arts de la table et du petit électroménager.

L'affilié, en contrepartie du paiement d'une cotisation mensuelle de 50 € par mois et d'un engagement d'approvisionnement de 85% auprès de notre plateforme se voit offrir toute la force d'un réseau et d'une enseigne (notoriété, flexibilité dans les approvisionnements, site internet marchand, borne extranet, opérations commerciales nationales, catalogues, prospectus, zone de chalandise exclusive, etc.).

Quel est le profil type d'un candidat à l'affiliation Cuisine Plaisir ?

Il s'agit soit de commerçants indépendants, exploitant déjà un magasin d'art de la table/art de la cuisine, qui souhaitent rejoindre un réseau structuré avec les outils modernes de communication, soit d'investisseurs passionnés par le secteur culinaire qui désirent créer leur propre entreprise.



Quelles sont vos perspectives de développement du réseau ?

Notre volonté n'est pas d'ouvrir de très nombreux magasins mais des magasins 100% à notre concept. Nous projetons 15 ouvertures en 2014 dont un magasin pilote à Annecy et une «vitrine» à Paris. La capitale reste une cible prioritaire de développement.

Quelle est la cible ?

Notre cible client est large. Elle regroupe les 17 millions de Français qui déclarent aimer faire la cuisine ! Ce qui représente 43 % de la population active. Nous ciblons notamment les consommateurs CSP + et les internautes, puisque nous croyons à l'avenir du commerce de proximité cross canal. Nous avons la conviction que le commerce de proximité a aujourd'hui l'obligation de proposer à ses clients tous les outils modernes de communication

et d'achats. C'est pour cette raison que nous mettons à la disposition de tous nos affiliés leur propre site internet marchand. Ce site est mis en avant sur l'ensemble des documents papiers mais également sur la façade de nos magasins.

Vous proposez une assistance avant et après l'ouverture : Quelle est-elle ?

Nous aidons l'affilié dans la réalisation de son business plan, nous réalisons le devis du mobilier et de la collection, nous définissons le référencement. Lors de la création du point de vente, nos équipes se chargent de tout (montage mobilier, mise en place des linéaires, étiquetage, balisage, formation aux outils et aux produits, etc.). Enfin, nos commerciaux et la totalité de nos équipes sont présents au quotidien pour le suivi et l'animation des points de ventes.

CHIFFRES-CLÉS

Date de création de la société : 1987
 Date de création du réseau d'affiliés : 2008
 Nombre d'affiliés en France : 167
 Droit d'entrée : 0€
 Redevance fixe : 50€ par mois
 Surface de vente : Entre 80 et 150m².
 Population minimale : 10 000 habitants
 Investissement (hors achat magasin) : 375€ HT le mètre carré en produits et 250€ le m² en mobilier. 50 000€ pour un 80m².
 CA prévisionnel moyen d'un point de vente : 250 000€ pour un 80m².
 Tout dépend bien entendu de la zone de chalandise.
 Durée du contrat : 1 an reconductible tacitement.

CONTACT

Isabelle Malpel
 Responsable de la Communication
 Téléphone : 05 65 76 16 00
 E-mail: isabelle.malpel@findis.fr
 Site Web: www.cuisineplaisir.fr