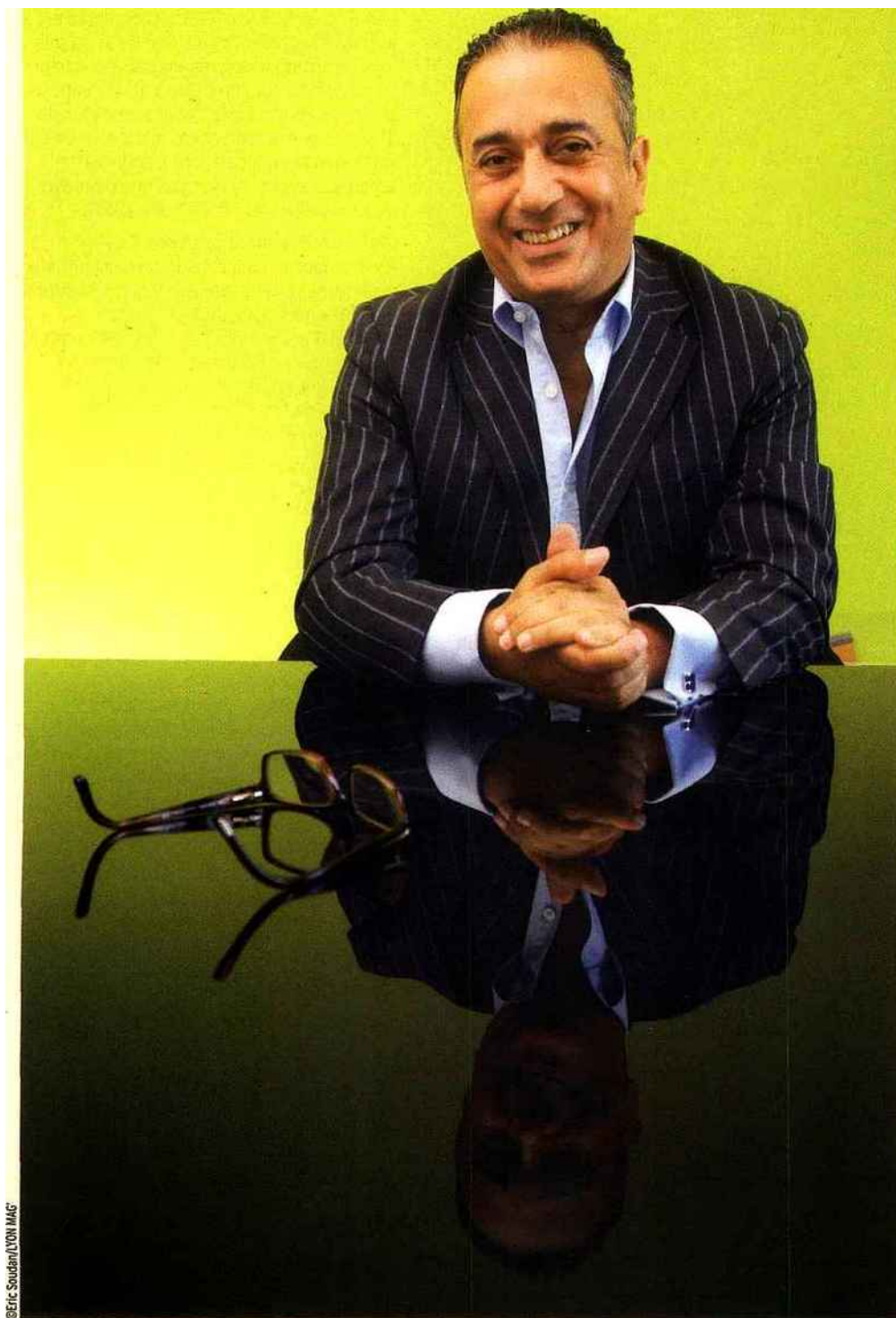


AVIVA

Des cuisines low-costs q



©Eric Soudan/LYON MAG

Georges Abbou

Le Lyonnais Georges Abbou cartonne avec ses cuisines low-cost Aviva. Et il veut ouvrir 70 nouveaux magasins.

Votre parcours ?
Georges Abbou : Je suis né à Oran et en 1961 mon père est venu s'installer à Lyon avec mes 10 frères et sœurs. On vivait tous entassés dans un petit appartement de 4 pièces dans le 8^e arrondissement. Et mon père travaillait dur pour faire vivre toute la famille. Du coup, après mon bac, je l'ai aidé dans son magasin de vêtement, rue Paul Bert. Puis à 24 ans, j'ai décidé de monter une entreprise d'import-export de produits de décoration avec les Etats-Unis.

►► **Et ça a marché ?**
Non, car le dollar n'arrêtait pas de monter, ce qui réduisait mes marges. Du coup, au bout d'un an, alors que je devais faire vivre ma femme et mes deux enfants, j'ai tout arrêté pour me retrouver vendeur dans une chaîne de magasins de cuisine, Spacial.

►► **Cet échec a été difficile à vivre ?**
Oui, car ça n'était pas facile de devenir employé après avoir été mon propre patron. D'autant plus que j'aime entreprendre, innover... Et puis je n'étais pas très attiré par le monde de la cuisine. Mais j'étais un bon commercial. Au bout de 5 mois, on m'a donc confié la direction d'un magasin à Annecy. Et le costume de directeur est vite devenu trop petit pour moi. En 1987, j'ai essayé de racheter ce magasin, mais le directeur général a refusé. Du coup, en

ui cartonnent

mai 1988, je suis parti pour me mettre à mon compte avec mon petit frère, à Annecy.

► Pourquoi remonter une entreprise ?

Parce que j'ai toujours voulu être indépendant. Et puis développer une entreprise, c'est être confronté à des dangers permanents. Ça me stimule. Comme je suis parti de rien, j'ai aussi besoin de gagner de l'argent car c'est une preuve de réussite.

► Comment vous avez démarré ?

On travaillait dans un petit dépôt de la banlieue d'Annecy où on stockait les cuisines qu'on vendait en faisant du porte-à-porte. Le problème, c'est que mon ex-patron m'avait mis une "fatwa" sur la tête chez les fabricants, donc j'ai eu beaucoup de mal à me faire livrer des cuisines. Mais je ne me suis pas découragé. Je me suis installé dans une zone commerciale à Annecy pour attirer plus de clients. Un sacré pari car les loyers étaient dix fois plus chers ! Mais ça a été le déclic et

j'ai été contacté par des enseignes nationales, ce qui m'a permis d'ouvrir deux magasins supplémentaires à Annecy : un Cuisinella et un Schmidt. Mais là encore, je me sentais à l'étroit car je ne faisais que vendre des cuisines.

► C'est comme ça que vous avez créé Aviva ?

Oui, j'ai eu l'idée de démocratiser la cuisine intégrée. Jusqu'à présent, on calculait le devis avec le client, ce qui veut dire qu'il n'y avait pas de prix affiché. Bref, tout ça manquait de clarté et on avait du mal à toucher le grand public. J'ai alors décidé d'afficher clairement les prix et surtout de proposer des cuisines de qualité à des prix accessibles, entre 2 000 et 12 000 euros. Soit 30 % en dessous des prix du marché. Voilà pourquoi en 2000, j'ai lancé ma propre marque, Aviva.

"Avec Aviva, j'ai eu l'idée de démocratiser la cuisine intégrée"

L'entreprise

Aviva

Forme juridique : SAS

Création : 1988

Implantations : 30 magasins à Annecy, Saint-Bonnet-de-Mure, Lyon, Limonest, Alger, Casablanca...

Actionnaires : 75 % famille Abbou, 25 % Naxicap

Chiffre d'affaires 2007 : 19,7 millions d'euros

Résultat net 2007 : 2,3 millions d'euros

Effectif : 140 salariés

L'homme

Georges Abbou

54 ans, marié, deux enfants

Diplôme : bac

Lieu de résidence : Lyon 6^e

Parcours professionnel : Après avoir créé une entreprise d'import-export à l'âge de 24 ans, Georges Abbou se lance dans la vente de cuisine et devient commercial pour une enseigne spécialisée. Mais en 1988, il démissionne puis crée le groupe Aviva.

Loisirs : pêche, cinéma

► Votre méthode pour proposer ces prix ?

Je compresse mes charges, notamment en limitant la décoration dans mes magasins, mais aussi en recrutant des jeunes de niveau bac +2 que je forme moi-même. D'où une masse salariale plus limitée. Je n'ai pas besoin de super commerciaux car mes prix sont attractifs.

► Vous vous êtes développé rapidement ?

Oui car c'était l'époque du low-cost et de l'internet : de plus en plus, les clients comparaient pour trouver les bons produits aux meilleurs prix. Bref, je

répondais à une demande forte. Du coup, après Annecy, on a ouvert des magasins à Gex, Montélimar, Saint-Bonnet-de-Mure... Et en 2008, on va atteindre 27 millions d'euros de chiffre d'affaires. Pour un résultat net d'au moins 2,3 millions d'euros. Avec 140 salariés répartis dans 30 magasins, en France, en Algérie, au Maroc et en Suisse.

► Vos concurrents ?

Ikea, qui est le leader, mais ils vendent du kit alors que nous, on fait du sur-mesure. Mais aussi Conforama, But, Darty... Sans oublier les enseignes spécialisées comme Cuisinella, Hygena, Schmidt ou Mobaipa.

► Vos objectifs ?

Etre dans les trois premiers du secteur. Je veux donc dépasser les 100 magasins d'ici 2013, pour atteindre 100 millions de chiffre d'affaires. En France et à l'étranger.

► Comment vous allez financer ce développement ?

Je viens de faire entrer le fonds d'investissement Naxicap dans mon capital, à hauteur de 25 %. Et comme ce fonds est très présent dans le secteur de la distribution, il pourra nous conseiller dans le choix de nos implantations. ■

*Propos recueillis
par Emmanuel Derville
e.derville@lyonmag.com*

