



Le réseau Cuisines Raison.

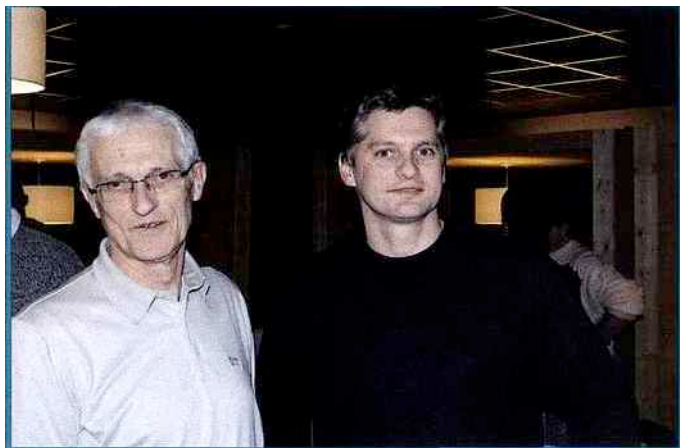
Praz-sur-Arly (Haute-Savoie) ; l'occasion d'envisager sa stratégie de développement. Existant depuis une dizaine d'années sur le territoire français, Cuisines Raison incarne avant tout la réussite d'un homme, Claude Raison.

Le concept d'un homme

Bénéficiant d'une longue expérience dans le secteur de l'électroménager et de la cuisine sur-mesure sans exposition, Claude Raison décide il y a 10 ans d'adapter ce concept au sein d'un réseau dédié, Cuisines Raison. Favorisant le savoir-faire du cuisiniste et la confiance apportée par le client, Claude Raison développe ainsi la franchise. A son départ à la retraite, Claude Raison transmet l'entreprise à son fils, Laurent, bénéficiant déjà d'une riche expérience dans la cuisine grâce à sa société Gesteos, spécialisée dans la conception de logiciels de gestion commerciale adaptés aux artisans, TPE, PME et PMI.

Atypique...

Réseau de cuisinistes, la franchise Cuisines Raison repose sur un concept étonnant marqué par l'absence de point de vente et d'exposition de ses membres. Démarchant la clientèle en s'appuyant sur le savoir-faire du cuisiniste, le réseau qui compte aujourd'hui 25 adhérents organisait récemment sa convention à



De gauche à droite : Claude et Laurent Raison.

Développer l'image du cuisiniste

Apportant sa vision à l'entreprise, Laurent Raison en développe l'activité, ceci afin de répondre davantage aux attentes et besoins du consommateur. Cela se traduit par une réorganisation de la structure de la société qui accueille en son sein un animateur réseau, une téléprospectrice, un responsable administratif et financier, passant ainsi de 2 à 6 salariés. La refonte du site Internet est également ordonnée. Quant au référencement, il est élargi sur le plan national. Bénéficiant de la présence à ses côtés du fabricant français de meubles [Cuisines] à Vivre (groupe Hardy Roux) et d'autres fabricants européens, le réseau s'est récemment renforcé avec le référencement d'un nouvel acteur français, Domotis, venant conforter sa reconnaissance et son image de spécialiste et de professionnel de la cuisine sur le territoire.

Un développement ambitieux mais raisonné

Affichant des objectifs ambitieux lors de la convention, Laurent Raison escompte ainsi atteindre la trentaine d'adhérents d'ici la fin d'année 2010 et 50 à fin 2012/2013. S'appuyant sur le site Internet qui présente les multiples avantages du réseau, le recrutement est également facilité par le travail de la téléprospectrice ainsi que par le système de parrainage des clients mis en place. Attractif

par son concept ainsi que par la totale autonomie laissée à l'adhérent, Cuisines Raison l'est également grâce à l'encadrement prodigué à ses membres. Bénéficiant en effet d'une formation accrue de plusieurs semaines, d'un accompagnement pour la création de leur société en sus d'un important soutien financier, les adhérents du réseau ont également accès à une quantité d'éléments d'aide à la vente pour appuyer sa démarche auprès de la clientèle. Profitant d'une notoriété véhiculée par le bouche-à-oreille client, qui apprécie cette démarche, le réseau Cuisines Raison sécurise en effet le consommateur par une prise en charge totale de sa demande dans le cadre de l'acquisition d'une cuisine. Se déplaçant directement au domicile du client, l'adhérent du réseau examine et étudie avec lui les projets qui correspondent à ses attentes. Outre l'avantage de ce « service à domicile » qui rassure la clientèle, cette prestation permet également au consommateur de bénéficier de prix attractifs, inférieurs de 20 % aux tarifs appliqués en magasin. Une formule qui semble bien réussir au réseau puisque celui-ci affiche sur 2009 une hausse à +10 %, là où les chiffres du marché annoncent une perte à - 2,6 %. (Source IPEA).