

CEIC, l'expert en implantation

Créée par Cédric Cazauran début 2020, la société CEIC propose aux particuliers et aux professionnels la réalisation d'un dossier technique complet pour des projets de cuisine. Le dirigeant nous a expliqué sa démarche et ses avantages.

A RETENIR

Cédric Cazauran
a été franchisé Raison Home
à Paris pendant 9 ans.

CEIC veut dire :
Cabinet d'Expertise
en Implantation de Cuisines.

Le coût d'un dossier technique
complet est de 493 € HT
pour un professionnel.



Après 9 ans d'activité en tant que franchisé Raison Home, Cédric Cazauran a créé la société CEIC début 2020.

«Les consommateurs achètent très souvent une cuisine en magasin sans étude technique préalable approfondie. Certes, une prise de cotes est effectuée, mais elle intervient fréquemment après la signature du devis. Résultat, les gens ont rêvé sur une cuisine pour laquelle toutes les problématiques techniques n'ont pas forcément été prises en

compte. Je pense bien sûr aux modifications de plomberie, d'électricité, à la VMC, au chauffage... Au final, ce projet n'est plus réalisable à l'identique et cela engendre des ajustements, des surcoûts et une mauvaise surprise pour les acheteurs. De mon côté, j'ai appris le métier différemment. Pendant 9 ans, j'ai été franchisé Raison Home (ex-Cuisines Raison) sur Paris. Ma méthodologie est donc basée sur la visite à domicile. Je m'occupais de tout, ce qui m'a permis d'appréhender la complexité du métier, ses avantages et ses inconvénients. En allant dès le premier rendez-vous chez les consommateurs, je pouvais avoir une analyse précise des dimensions, des contraintes techniques mais aussi de la manière de vivre des clients. J'ai décidé de mettre à profit ce mode de fonctionnement en créant en début d'année ma société CEIC, ce qui signifie Cabinet d'Expertise en Implantation de Cuisines. L'idée est de proposer aux particuliers et aux professionnels de réaliser pour eux un dossier ultra complet avec la meilleure implantation possible. Ma prestation coûte 590 € TTC pour les particuliers et 493 € HT pour les pros». Voilà pour le postulat de départ. Evidemment, en tant que professionnels, vous estimez certainement déjà appliquer ces bonnes méthodes. Mais est-ce le cas pour tout le monde sur le marché de la cuisine équipée ? Certains de vos projets n'ont-ils pas engendré des complications techniques mal anticipées ?



Avantages

Cédric Cazauran ne manque pas d'arguments à destination des professionnels : *«aujourd'hui, tous les voyants sont au vert, mon concept séduit et suscite l'adhésion des professionnels, que ce soient les architectes, les agents immobiliers et les cuisinistes. Avec ma démarche, le cuisiniste bénéficie de nombreux avantages. Il gagne du temps, augmente son taux de transformation, s'assure d'une commande saine sans risque de SAV, fidélise son poseur et valorise son approche commerciale. Lors du premier rendez-vous en magasin, il ne perd pas quatre heures à faire une implantation sans avoir mis les pieds chez les clients. Il intègre dans sa prestation l'intervention d'un expert à domicile pour créer l'implantation et peut se concentrer avec ses clients sur les atouts de ses produits, des matières et des équipements. De mon côté, lorsque je reçois la demande d'intervention, j'aborde avec les consommateurs tous les sujets sans parler d'argent. Je valide avec eux la meilleure implantation sans aucune autre alternative par rapport à leur espace. Je transmets ensuite exclusivement le dossier technique au cuisiniste. Bien sûr, je prends connaissance de leur budget mais je n'influence en rien, c'est le professionnel qui a la main. Moi, je dis simplement ce qui est possible ou non techniquement pour concevoir la meilleure implantation. Les acheteurs sont forcément convaincus après mon départ. Ils n'ont plus qu'à déterminer avec le cuisiniste les finitions*



Voici une réalisation signée par Cédric Cazauran lorsqu'il était cuisiniste. Une illustration de son savoir-faire.

et l'équipement, puis à signer la commande qui peut partir directement chez le fournisseur. Si des travaux complémentaires sont à effectuer, soit les clients s'en occupent de leur côté en disposant de toutes les informations nécessaires, soit le professionnel en prend la charge en faisant appel à ses entreprises partenaires. Bref, pour 493 € HT, le cuisiniste s'offre une efficacité et une tranquillité maximale, il vend une cuisine comme un canapé !». Aujourd'hui destinée aux projets situés sur Paris et sa région, la prestation de Cédric Cazauran se déploiera en France avec le développement de son activité. Une notion

géographique qui a toute son importance : *«on le sait, il est extrêmement difficile et long de se déplacer en Ile-de-France. Pour un professionnel francilien ou provincial qui doit réaliser une cuisine dans Paris pour des clients fidèles, je suis la solution. J'ai réalisé des centaines de projets dans la capitale*». A travers cet article, l'idée est une fois de plus de nourrir votre réflexion, de vous livrer avant tout le monde l'émergence de concepts et de solutions dédiées à votre activité de cuisiniste. C'est incontestablement le cas avec la société CEIC.

J.S.