

Et de 4 pour Scavolini Store Paris

Développé à Paris par la société Difendis dirigée par Thierry Atthar, le concept exclusif Scavolini Store du fabricant italien compte déjà quatre adresses dans la capitale en un peu plus d'un an. Nous sommes allés découvrir le nouveau point de vente situé avenue Mozart, dans le 16^e arrondissement.



Ce nouveau magasin parisien Scavolini Store est situé sur la célèbre avenue Mozart, dans le XVI^e arrondissement. C'est la quatrième adresse du fabricant italien dans la capitale.

A RETENIR

Scavolini Store Mozart est le 4^e magasin de la marque dans la capitale.

A la tête des quatre adresses parisiennes, on retrouve la société Difendis de Thierry Atthar.

A court terme, la fabricant italien ambitionne d'avoir 50 Scavolini Store en France.

Petit flashback. Début 2020, Scavolini inaugure ses deux premiers Scavolini Store à Paris, dans le XVII^e arrondissement. Situés précisément avenue Niel et avenue Mac Mahon, ces deux points de vente exposent le savoir-faire du fabricant dans le domaine de la cuisine, de la salle de bains et du dressing. A leur tête, on retrouve Thierry Atthar, un professionnel reconnu dans la capitale. Ambitieux, ce dernier ne cache alors pas sa volonté d'y développer la marque Scavolini. Malgré les confinements et les contraintes sanitaires, il a ouvert depuis deux autres adresses. La première au 131 boulevard de Sébastopol (Paris 2) en

partenariat avec une société spécialisée dans le plan de travail, la seconde avenue Mozart, dans le 16^e arrondissement. C'est là que nous l'avons retrouvé en compagnie de Roberto Gramaccioni, directeur général de Scavolini France. Avant de parler stratégie, une visite du magasin s'impose. Ici, l'objectif a été de proposer tout l'univers de la marque sur une surface de 70 m², en reproduisant un élégant appartement haussmannien. Il est tenu. Dès l'entrée, le ton est donné avec une composition architecturale de la cuisine Liberamente. Sublime, l'agencement mural en Neolith Kristal Himalaya au veinage cuivre s'associe

idéalement avec la finition effet métal cuivré de l'îlot et des colonnes et le chêne clair du linéaire et des meubles hauts. De l'autre côté, on retrouve l'ingénieux concept BoxLife, imaginé par le Studio Rainlight, destiné à aménager même les surfaces les plus réduites. Les deux portes escamotables dissimulent la cuisine Boxi. La visite se poursuit avec l'offre living de Scavolini et le dressing Fluida. Au fond, en arrière-cour, on découvre ensuite une superbe mise en scène du modèle Carattere, dont la porte avec cadre mise sur l'intemporalité en réunissant l'équilibre des proportions classiques et les formes épurées du style contemporain dans une laque noire mate très tendance. Les meubles sont rehaussés par un plan de travail et une crédence en Granit Black Titanium. La touche du design italien est accentuée par les colonnes en laque kaki mat équipées de prises de main sur gorge en laiton. Enfin, de l'autre côté de la verrière, les salles de bains Tratto et Juno viennent compléter la proposition globale.

Partenariat solide

Désireux de déployer en France son concept exclusif Scavolini Store, le fabricant italien se veut cependant mesuré et pragmatique, comme l'explique Roberto Gramaccioni, directeur général de Scavolini France : *« nous avons prouvé notre volonté d'investir sur le marché français en créant une structure dédiée Scavolini France il y a un peu plus d'un an. Je suis basé à Paris, je me déplace sur le terrain pour avoir une grande proximité avec nos revendeurs. Nous devons aussi construire une équipe commerciale. C'est aujourd'hui le cas avec six agents répartis sur le territoire. Nous avons énormément de demandes, mais nous sommes très attentifs au choix de nos partenaires. Même si nous sommes ouverts, nous privilégions évidemment notre concept de distribution exclusif. Aujourd'hui, 90 % de nos revendeurs vendent exclusivement du Scavolini. Donner notre modèle Diesel juste pour faire une vitrine et qu'ensuite le cuisiniste vende une autre marque, je ne veux pas. Nous voulons travailler avec des professionnels capables de totalement s'imprégner de nos valeurs. Derrière, il y a aussi un business model attractif avec des produits différenciants dans toutes les pièces de la maison et un industriel solide. L'exclusivité est selon moi nécessaire pour profiter de tous ces atouts. Lorsque je rencontre un partenaire qui comprend ça, on y va. Depuis Paris l'année dernière, nous avons inauguré des Scavolini Store à Bordeaux (33)*



Dès l'entrée, le consommateur est projeté dans l'univers de la marque. Design, matière noble, ligne épurées...



Le modèle Liberamente associé à un superbe agencement mural en Neolith Kristal Himalaya.



Le concept BoxLife mise sur la dissimulation des fonctions. Une approche très stratégique dans la capitale.



En quelques secondes, les portes escamotables s'ouvrent pour laisser apparaître le modèle Boxi spécialement imaginé pour s'intégrer dans la structure.

et Strasbourg (67). Cet été, ce sera le cas à Nice (06) et bientôt à Saint-Brieuc (22), avec notre plus grand magasin français qui occupera une surface de 400 m². A court terme, nous ambitionnons d'avoir cinquante Scavolini Store en France». Les choses sont claires, le choix du partenaire est l'une des clés du déploiement de Scavolini en France. Visiblement, les relations avec Thierry Atthar sont au beau fixe : « nous avons noué une relation très forte et un lien de confiance réciproque avec Thierry. C'est l'histoire d'une belle rencontre », avoue Roberto Gramacionni. En face de lui, Thierry Atthar confirme : « on parle le même langage, on aime les produits Scavolini. Je ne le cache pas, mes attentes étaient très élevées lorsque j'ai décidé de me lancer avec la marque. Eh bien, Scavolini les a dépassées. Que ce soit au niveau de l'accompagnement ou de l'investissement humain, le lien avec Roberto est fondamental. C'est très motivant de se sentir soutenu. On travaille ensemble, je ne suis pas qu'un client ». Véritable ambassadeur de la marque dans Paris, Thierry Atthar souhaite encore la développer. Après l'Ouest de la capitale, c'est vers l'Est qu'il tourne désormais son regard. Il y a fort à parier que nous annonçons dans les mois qui viennent une ou plusieurs ouvertures de Scavolini Store !



J.S.

Malgré une surface de seulement 70 m², le point de vente expose une zone dédiée au living.



Autre savoir-faire du fabricant, la salle de bains. La preuve, avec cette exposition très soignée.



Résolument tendance, cette composition Carratere mise sur l'intemporalité.