






Vous avez envie
d'entreprendre,
vous avez l'esprit
commercial et le sens
du management,
vous recherchez
l'autonomie et
un partenaire solide...



Version interactive ©Augias2006
Merci de cliquer sur les rubriques souhaitées

-  Notre métier, la propreté
-  Notre marché
-  Notre concept de franchise
-  Notre réseau
-  Rejoignez-nous



Rejoignez
le réseau
Augias



augias-proprete.net

Notre métier, la propreté



- Notre métier
- Notre marché
- Notre concept
- Notre réseau
- Rejoignez-nous



Augias Propreté est une entreprise de nettoyage indépendante, créée en décembre 97.

Depuis maintenant 9 ans, notre société joue la carte de la proximité et de la réactivité. Elle fait partie des plus fortes progressions de développement dans le Quart Nord-Est de la France, toutes catégories confondues et des toutes premières dans le domaine du nettoyage.

Notre secret ?

- Ecoute et respect du Client
- Responsabilisation et respect des Salariés
- Innovations technologiques et techniques
- Adaptabilité
- Réactivité
- Contrôle et formation
- Transparence et traçabilité

Une certitude :

- **Les entreprises ne valent que par ce que valent leurs hommes...**

C'est la raison pour laquelle des clients prestigieux nous accordent leur confiance, comme Mittal-Arcelor, le Ministère de la Défense, le Groupe Suez. Notre expérience dans le nettoyage et notre volonté d'amélioration continue, nous permettent d'affiner chaque jour nos compétences et de répondre aux nombreuses exigences de nos clients.

Notre métier : la propreté

Alors que l'ensemble des professionnels du nettoyage souhaite diversifier leurs activités, puisque notre fédération s'appelle désormais "Fédérations des Entreprises de Propreté et Services Associés", **Augias Propreté** se focalise à 100% sur des activités de nettoyage.

Les plus grandes entreprises internationales l'ont bien compris, et se recentrent depuis plusieurs années sur leur activité de base.

Notre marché

- Notre métier
- Notre marché
- Notre concept
- Notre réseau
- Rejoignez-nous



Un marché en progression constante

En 1990, le marché français du nettoyage avoisinait les 3 milliards d'euros, pour atteindre 4,5 milliards d'euros en 1993.

En 2003, le marché français dépassait les 7 milliards d'euros.

Le taux d'externalisation du nettoyage en France est parmi les plus faibles d'Europe :

En 2002, il était de 50% (ce qui signifie que 50% des entreprises françaises avaient encore leurs propres salariés de nettoyage).

Ce taux est à comparer avec des pays comme l'Allemagne, les Pays Bas, la plupart des pays Scandinaves, L'Espagne ou le Portugal, ou il dépassait déjà les 60%.

Malgré un taux d'externalisation faible, le marché français du nettoyage est le 2^e d'Europe

Il est en volume, quasiment aussi important que le marché allemand.

Le secteur du nettoyage ne fait que démarrer sa phase de concentration :

Contrairement à des secteurs proches comme l'intérim, le marché du nettoyage n'en est qu'au démarrage du phénomène de concentration.

Parallèlement, le nombre croissant de créations annuelles de TPE (Très Petites Entreprises) en freine d'autant son impact :

- Le cumul du C.A. annuel des Big Five du secteur ne représente pas 30% du Marché National.
- Sur les 13 882 entreprises françaises du secteur en 2003, moins de 500 ont plus de 100 salariés et environ 11 000 d'entre elles font moins de 500 K€ de C.A. annuel.

Le CA de l'entreprise classée 35^e en France n'était que de 8 500 000 €H.T.

Le ticket d'entrée du secteur est très faible :

Cependant, le coût de la gestion administrative (gestion des heures, édition des salaires, facturation etc) et la législation du droit du travail sont très rapidement insurmontables pour de petites structures et bloquent leur développement.

Notre concept de franchise



- Notre métier
- Notre marché
- Notre concept
- Notre réseau
- Rejoignez-nous

L'étude du marché du nettoyage effectuée par **Augias** au moment de sa création s'est révélée pertinente : pour son fondateur et président, Lionel Bieder, un nouveau modèle économique dans le secteur du nettoyage s'imposait.

Il s'agissait de bâtir un modèle à mi-chemin entre celui des acteurs majeurs du secteur et celui des structures de type PME, qui sont la plupart du temps vouées à la précarité ou au rachat.

Le modèle **Augias** conserve les qualités des deux modèles classiques :

- Grandes entreprises : notoriété et économie d'échelle (gestion structurée, centrale d'achat)
- Petites entreprises : qualité de service, proximité et réactivité,
...sans pour autant en subir les affres.

L'organisation et la réactivité sont les deux faces du succès d'**Augias** dans ce secteur en pleine expansion. Nos clients et nos franchisés l'ont bien compris : "Proximité-clients" et "réactivité-services" sont des avantages concurrentiels primordiaux...

Le modèle économique Augias

L'analyse et le succès de la structure **Augias** repose sur plusieurs idées-forces :

- La proximité relationnelle et la dynamique commerciale
- La qualité du service et le contrôle systématique
- La centralisation des prérogatives annexes (administration, gestion, communication).

En centralisant et en automatisant une grande partie de la gestion administrative et sociale, en simplifiant les procédures d'achat matériel (centrale d'achat), le concept **Augias** permet à l'entrepreneur-franchisé de se focaliser sur :

- Ses objectifs de développement
- Le management du personnel
- Le suivi d'exploitation
- Les procédures de contrôle qualité.



Notre réseau

- Notre métier
- Notre marché
- Notre concept
- Notre réseau
- Rejoignez-nous



Le réseau Augias offre à ses franchisés une logistique complète (conseils, supports théoriques, outils pratiques) leur permettant de se consacrer pleinement au développement et au suivi de leur exploitation.

Au delà de la formation initiale dispensée à tout nouveau franchisé, **Augias** assure une assistance et un suivi rigoureux lors des phases de démarrage et d'installation.

Conseils et supports théoriques

- Analyses quantitatives et macro économiques
- Spectre de la concurrence
- Spécificités sectorielles (Annexe 7 des CC, etc.)
- Argumentaires commerciaux
- Conseil dans l'élaboration des offres
- Conseil en droit social (et ses aspects spécifiques aux métiers du nettoyage).
- Conseil en management
- Conseil sur les techniques, les produits et les matériels
- Accès à des formations spécifiques
- Supports en matière de contrôle qualité

Outils de gestion

- Gestion de l'information entrante (téléphone/fax) et son redispatching par système blackberry
- Gestion des commandes et achats par accès à la centrale d'achat **Augias**
- Gestion des salaires incluant la préparation des bulletins
- Gestion de la facturation clients
- Gestion de la facturation fournisseurs
- Saisie comptable
- Etablissement des tableaux de bord mensuels de suivi gestion (par chantiers, clients et sociétés)
- Suivi et la Relance clients
- Benchmarking Réseau, permettant des actions correctrices régulières

Outils de communication

- Papeterie (Carte de visite, carte de correspondance, en-tête de lettre, enveloppes, modèle de fax)
- Modèle de devis et de proposition commerciale
- Plaquettes commerciales et brochures
- Site internet augias-proprete.net
- Campagne de publicité presse professionnelle

Rejoignez-nous

- Notre métier
- Notre marché
- Notre concept
- Notre réseau
- Rejoignez-nous



Notre nom de marque

Euristhée ordonna à Hercule de se rendre aux écuries d'Augias.

Les étables, où étaient enfermés plus de 3 000 bœufs n'avaient pas été nettoyées depuis 30 ans.... Hercule ouvrit des brèches dans le mur d'enceinte des étables, puis détourna le fleuve d'Alphée et fit passer ses eaux purifiantes et tumultueuses au travers des écuries. Il reboucha ensuite les brèches.

Les étables redevinrent propres et saines en une seule journée.....

Ce fut la première prestation de nettoyage de l'Histoire...

Votre profil

Les responsables des unités existantes sont issus d'horizons aussi différents que le commerce international, la grande distribution, le conseil, la formation, le travail temporaire, la défense. L'un d'entre eux est un jeune diplômé d'école de commerce. Aucune compétence particulière dans le domaine du nettoyage n'est donc requise au préalable : **une formation de cinq semaines** et un suivi du démarrage étant inclus dans le "pack franchisé".

Les meilleures réussites seront pour des tempéraments commerciaux et charismatiques, capables de manager une vingtaine de collaborateurs pour un C.A. HT possible dès la 3^e Année de 700 000 € et une perspective de résultat brut d'exploitation de l'ordre de 15% à 20%.

Le sens du service et la notion d'appartenance à un réseau sont indispensables.

Nos coordonnées

Augias Propreté (France)

Adresse postale B.P. 20 014
F-57 129 Thionville CEDEX
Tél : +33 (0)3 82 86 00 01
Fax : +33 (0)3 82 86 00 02
Dépôt : 10, Rue de Poitiers - Yutz

Actor-Augias (Luxembourg)

462, Route de Longwy
L-4863 Rodange
Tél : +352 26 10 26 20
Fax : +352 26 10 26 30

E-mail : info@augias-proprete.net
Site: augias-proprete.net

Contact : Marc Béfort

Tél : +33 (0)1 64 11 41 30