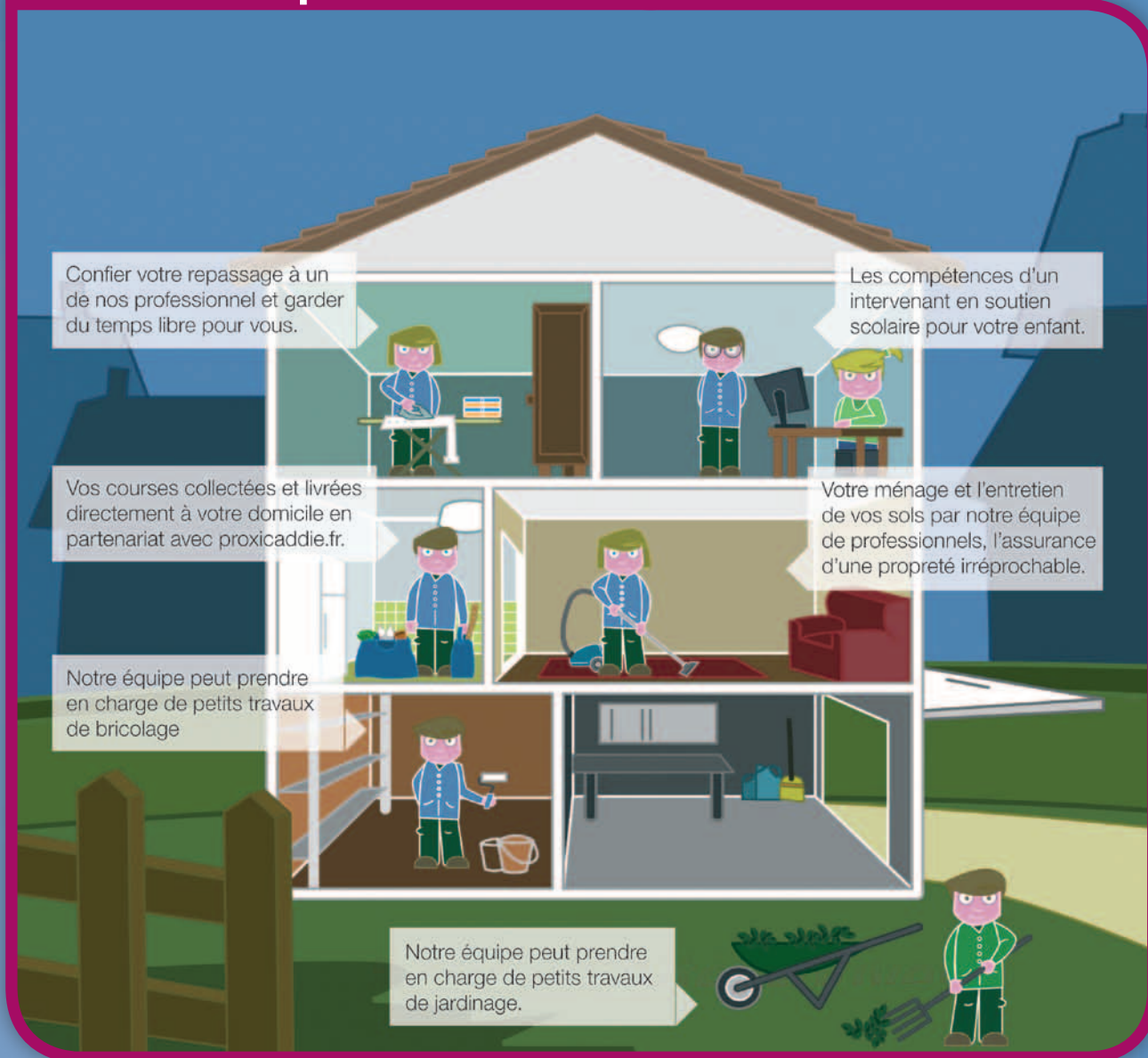


Dossier de présentation



Créez votre activité Proximité Nouvelle



Un simple appel au
02 38 06 00 36
www.proximitenouvelle.com

Service à la personne

Les services à la personne (dits SAP) au sens du plan Borloo regroupent les services effectués exclusivement au domicile des particuliers et contribuant à l'amélioration de la qualité de la vie quotidienne :

Définition des Services à la Personne

Les Services à la Personne (dits SAP), au sens du Plan Borloo, regroupent les services effectués exclusivement au domicile des particuliers et contribuant à l'amélioration de la qualité de la vie quotidienne.

Il peut également s'agir de prestations réalisées en dehors du domicile, à condition qu'elles soient comprises dans une offre de services incluant un ensemble d'activités effectuées à domicile.

Le développement de ce secteur vise plus spécifiquement à :

- un allègement des contraintes quotidiennes pour la population active
- un accompagnement de meilleure qualité pour la population âgée et indépendante

Services à la famille

- Garde d'enfants de plus de 3 ans
- Cours et soutien scolaire
- Assistance informatique et internet
- Assistance administrative

Services à la vie quotidienne

- Travaux ménagers et repassage
- Petit bricolage
- Petits travaux jardinage
- Gardiennage temporaire
- Courses, préparation et/ou livraison de repas

Historique

"Si je ne crée pas quelque chose je m'ennuie" on pourrait résumer par cette affirmation teintée de volonté, l'évolution constante de la petite entreprise de Christophe Simonet qui en 1992 crée son entreprise de nettoyage industriel, celle-ci se nomme Pithiviers Nettoyage. Il a 25 ans. C'est lui qui nettoie. Le banquier lui refuse un crédit de 15 000 francs pour financer son premier véhicule.

Une soif de d'innovation et un goût prononcé pour le challenge amènera son entreprise en 2009 à employer plus de 100 salariés et s'impose comme la référence du secteur en termes d'organisation, d'équipement et de Technologie de l'Information et de la Communication (TIC). Dans l'entreprise tout répond à des critères extrêmement précis avant, pendant et après les prestations ce qui lui vaudra d'être le lauréat national 2006 parmi plus 400 000 entreprises.

Dans un souci constant d'optimisation et de rationalisation de la gestion de son entreprise Christophe Simonet en 1998 crée un logiciel "Pegase" qui sous ce nom évocateur répond à la tendance de ce chef d'entreprise à voir plus loin, ce logiciel permettant de gérer des entreprises de nettoyage de A jusqu'à Z : intervention des équipes par ordinateur portable, planning des salariés, comptabilité, gestion commerciale...celui-ci est commercialisé dans plus de 400 entreprises...

C'est en 2008 que Christophe Simonet crée Proximité Nouvelle, se positionnant ainsi sur le secteur très porteur du services à la personne et extension logique et naturelle du nettoyage industriel. Fort de son succès celui-ci décide de lancer à l'échelon national en 2010, un réseau de franchisés reprenant l'activité du service à la personne avec l'expérience et l'expertise de sa propre entreprise...

Évolution du marché

Le marché des Services à la Personne (SAP) est un marché en pleine expansion, porté par :

Les évolutions démographiques :

le vieillissement de la population, le dynamisme de la natalité, la féminisation du travail, la mutation des modes de vie, l'aspiration des français à plus grand épanouissement personnel...

Un contexte législatif et fiscal favorable :

- 50% de réduction ou de crédit d'impôt pour les ménages faisant appel à une société agréée de SAP.
- TVA réduite à 5,5%
- Allègement de charges sociales pour les sociétés agréées de SAP.

L'apparition de nouveaux besoins et le soutien des Pouvoirs Publics sont ainsi à l'origine d'une demande croissante et diversifiée de prestations de services à la personne. Croissance continue du chiffre d'affaire, explosion de l'offre, emploi en hausse..., le secteur affiche un développement économique rapide et exceptionnel, qui contribue de ce fait activement à la croissance française.

Les SAP s'imposent donc désormais comme l'une des activités les plus dynamiques et prometteuses des années à venir, d'autant plus si l'on considère le retard pris sur les pays anglo-saxons (États-Unis, Canada, Grande Bretagne) ou l'Allemagne. Déjà très porteur, ce marché récent est donc promis à un développement exponentiel.

Nous évoluons aujourd'hui sur un marché porteur et très prometteur. En effet avec l'émergence des familles monoparentales, des femmes actives, l'hyperactivité professionnelle des couples, l'augmentation du nombre des personnes âgées d'ici quelques années, l'allongement de la durée de la vie et le soutien des pouvoirs publics, les services à la personne connaîtront une demande sans précédent !

Le secteur des services à la personne connaît depuis ces trois derniers années une véritable explosion sur un marché qui ne cesse d'évoluer. Un tel développement s'explique par le lien entre la nature des prestations proposées apportent une offre extrêmement diversifiées et l'importance de la demande exprimée par les particuliers : les services à la personne

Présentation du projet du réseau d'exploitation

Adhérer au réseau de franchise "Proximité Nouvelle" c'est bénéficier d'un véritable partenariat dans lequel chacun peut compter sur l'autre, d'un modèle fiable et qualitatif, et de méthodes prouvées. Le franchiseur transmet son savoir faire et ses compétences à ses adhérents à travers une formation sur la création de la société, le process commercial, l'organisation générale, la gestion comptable, la gestion des ressources humaines, accompagnement pendant toute la durée de l'entreprise, l'énumération n'est pas exhaustive mais donnée comme exemple.

La politique de réseau "Proximité Nouvelle"

- La stratégie de communication globale ;
- La garantie de la transmission de notre savoir-faire ;
- L'approche très professionnelle du métier ;
- Réactivité et proximité : le besoin du client est pris en compte immédiatement avec l'expertise de la plateforme commerciale ;
- Clarté de l'offre : le devis, le contrat et le cahier des charges sont établis après une visite à domicile ;
- Qualité des interventions : soin apporté au recrutement, à l'encadrement, à l'accompagnement ;
- Le logiciel exclusif pour gérer votre activité.

EN AMONT :

Un coup de pouce à la création de votre entreprise

Nous vous aidons à développer votre projet et vous apportons soutien et conseils dans toutes les démarches nécessaires à la création de votre entreprise.

Construction et relecture de votre plan de développement :

nous vous orientons dans la construction de votre plan de développement et dans la recherche de votre partenaire bancaire si besoin.

État de votre marché local :

nous vous fournissons une méthodologie d'étude de votre marché local afin d'obtenir un état des lieux synthétique complet.

Constitution de votre entreprise :

nous vous aidons pour la rédaction des statuts et l'obtention d'aides à la création selon votre situation.

Constitution du dossier d'agrément :

nous vous faisons bénéficier de notre expertise quant au montage du dossier nécessaire à l'obtention de l'agrément.

DÈS VOTRE ENTRÉE DANS LE RÉSEAU :

Une aide active à votre lancement

Formation initiale :

vous suivez une formation à nos métiers. Cette formation, très axée sur le transfert du savoir-faire, vous donnera les clés essentielles au démarrage de votre activité sur la gestion quotidienne de votre entreprise.

Kit de communication :

nous vous remettons un kit de communication contenant l'ensemble des fichiers et supports graphiques nécessaires à vos actions de communication locales (logos, dépliants, affiches, cartes de visite, encarts presse, etc...). Ce kit contient également un guide vous orientant dans la compréhension et application de la charte graphique PROXIMITÉ NOUVELLE.

AU QUOTIDIEN :

Un soutien continu à votre développement

Communication nationale puissante :

Site internet : véritable vitrine de nos services, c'est un support de communication clé, garantissant la visibilité permanente de l'enseigne et le flux permanent de prospects (via notre formulaire de contact en ligne). Nous y consacrons une page dédiée à votre agence.

Référencement performant : notre référencement naturel et la diffusion de liens commerciaux ciblés dans les moteurs de recherche phares (Google, Yahoo, Pages Jaunes, etc...) maximisent la visibilité de l'enseigne et génèrent un trafic important vers notre site Internet. > 50% de vos clients sont générés par notre communication !

Outils commerciaux :

Plateforme de télé-prospection : nos conseillers commerciaux prennent en charge l'ensemble des demandes de devis et appels de prospects sur votre zone, du lundi au vendredi de 9H à 12H et de 14H à 18H. Spécifiquement formés à la vente de nos services, ils vous transmettent ainsi en temps réel des demandes qualifiées de potentiels futurs clients. > Dans un secteur aussi concurrentiel que celui des SAP, la réactivité commerciale que vous apporte notre plate forme est essentielle !

Budget

L'investissement global à considérer est de 25 à 39 K€.

CONDITIONS FINANCIÈRES

Ce que comporte votre investissement selon options possibles :

- Droit d'entrée ;
- Formation à notre métier et à la gestion de votre franchise ;
- Un kit de démarrage avec des outils de communication (affiches, flyer, carte de visites...), tenue vestimentaire ;
- Le logiciel de gestion ;
- Le véhicule au couleur de la marque aménagé et équipé de tout le matériel nécessaire pour vos différentes prestations ;
- Gestion commerciale et administrative ;
- Assistance informatique ;
- Assistance juridique ;
- Assistance comptable ;
- Besoin en fond de roulement.

Votre profil

EXPÉRIENCE

Le métier de directeur d'une franchise Proximité Nouvelle requiert des compétences multiples et polyvalentes.

Nous exigeons de nos candidats :

- un esprit d'entreprise et un goût certain pour le terrain ;
- des aptitudes commerciales : développer, gérer et fidéliser un portefeuille de clients ;
participer au développement de la notoriété de l'enseigne et de la marque au niveau local ;
- des capacités managériales : recruter et manager une équipe de professionnels ;
- un sens aigu du service.

Proximité Nouvelle

ZAC de Senives - Rue Louise Michel - 45300 Pithiviers



Un simple appel au
02 38 06 00 36

www.proximitenouvelle.com