



Basic System, dynamisme, innovations et potentialités



Premier réseau français spécialisé dans la rénovation des revêtements de sol et des plafonds suspendus, Basic System® continue de mailler le territoire national, développe l'international et innove côté techniques et procédés. En quinze ans, Basic System® s'est imposée, proposant un savoir-faire unique aussi bien aux grands comptes, PME, qu'aux particuliers.

Détails du montant total de l'investissement

Contrat de franchise : durée **5 ans**, renouvelable.
Droit d'entrée : **15.000 €**.
Formation et outils marketing : **10.000 €**.
Matériels et produits (4 m³), **soit 22.500 €**.

Soit au total :
Droit d'entrée + équipement + stock + formation + pack Marketing : **47.000 € HT**.

Puis :
Participation à la communication : **170 € HT par mois** (plan médias et communication presse).
Redevance de Franchise : **370 €/mois à partir du 7^{ème} mois**.

CA HT moyen d'une implantation après 2 ans d'activité : 100.000 € (marge 90%).

Segment inexploité du nettoyage industriel et domestique, véritable « niche » au potentiel économique exceptionnel, le marché de la rénovation des sols et plafonds appartient incontestablement à Basic System®, le numéro 1 français. Créée en 1991 par Michel Colleuil autour d'un procédé original, la société est à l'origine experte en entretien des moquettes et revêtements textiles. Ce n'est qu'en 1996 qu'elle se développe en réseau de franchises. Elle étend alors ses activités à la rénovation des marbres (sols/murs), carrelages, terres cuites, parquets et sols plastiques.

Le réseau s'impose rapidement sur ce marché jugé trop « technique » par les entreprises de nettoyage conventionnelles et marginal par les entreprises de construction, notamment grâce à des techniques innovantes dont Basic System® détient l'exclusivité.

Un développement maîtrisé

En quinze ans, Basic System® s'est imposée, proposant un savoir-faire unique aussi bien aux

grands comptes, PME, qu'aux particuliers, avec un réel professionnalisme. Pour cela, elle a su bâtir un réseau de franchises en France et à l'international, composé d'une centaine d'agences en France et des ouvertures en Belgique, en Allemagne, en Angleterre, en Autriche, en Suisse ainsi qu'à Bahreïn dans le golfe Persique.



De gauche à droite, Michel Colleuil (fondateur et directeur du développement), Dominique Vichy (directeur des opérations techniques) et Éric Bonnot (P-DG)

Argument majeur pour les franchisés, Basic System® peut tabler sur une forte progression des clients grands comptes. Sur tous les segments, la croissance s'appuie sur la communication, la formation sans oublier les innovations techniques. On peut citer

notamment :

- **Vitro Béton®**, une technique révolutionnaire de vitrification de sol en béton. Le procédé transforme une simple dalle de béton en une surface étincelante de type marbre ou granit. Ainsi modifiée dans sa structure moléculaire, la surface atteint une résistance à l'abrasion 4 fois supérieure ;
- **Créabéton**, une nouvelle génération de béton ciré de 3 mm d'épaisseur sur base ciment extrêmement résistante, aux couleurs tendance. Mise en œuvre sur une chape de béton classique, les professionnels de Basic System® transforment cette simple dalle en une surface d'aspect lustré garantissant durabilité, résistance et facilité d'entretien. Le béton ainsi travaillé présente une grande résistance à l'usure et au poinçonnement.

Laura Deltramino

Services aux franchisés

- Service comptabilité, social et fiscal (125 € HT/mois), Paie (15 € HT par salarié).
- Mise à disposition des logiciels comptables spécifiques à l'activité.
- Service organisé par expert-comptable.
- Formation à l'utilisation des logiciels effectuée à distance en téléintervention.
- Assistance téléphonique permanente.



N° et date de parution : 1 - 01/11/2008

**PRESS
INDEX**

Diffusion : Non communiqué

Page : 77

Périodicité : Trimestriel

Taille : 90 %

Entrepr15_1_76_313.pdf

1501 cm2

Site Web : -

Entreprise et Franchise N° 1



**Michel Colleuil, fondateur
et directeur du développement**



Sur quel concept repose Basic System® ?

Basic System® opère sur le marché de la rénovation des sols et des plafonds suspendus. Ce marché est un segment inexploité qui se situe entre celui du nettoyage industriel et domestique et celui de la construction, constituant une "niche" dont le potentiel économique est réellement énorme. Avec en France plus de 3 milliards de mètres carrés de surface au sol et 450 millions de mètres carrés de faux plafonds, les besoins d'entretien et de rénovation sont considérables.

Quelles sont les caractéristiques du marché sur lequel vous intervenez ?

Un marché en pleine expansion et, de surcroît, totalement pérenne. Il repose sur la gestion du patrimoine de sols et plafonds de tous les établissements professionnels et bien sûr aussi des particuliers. La prestation de services spécialisés a l'avenir devant elle.

Pourquoi avoir choisi un développement par le biais de la franchise et non par un réseau de distributeurs ou de partenaires ?

De 1995 à 2004, les contrats étaient de trois ans

sous forme de concession. À partir de 2004, ils ont été transformés en contrats de franchise de cinq ans renouvelables. Nous pensons que la franchise, avec ses règles et ses devoirs, est ce qu'il y a de mieux dans l'intérêt des parties contractantes : une relation claire d'entrepreneur à entrepreneur, ainsi que les moyens de développer une communication d'enseigne forte.

Le ticket d'entrée (droit d'entrée, investissement matériel, formation et pack marketing) est d'environ 50.000 euros. N'est-il pas un peu élevé pour des entrepreneurs débutants ?

La plupart de nos franchisés sont débutants dans le métier mais pas dans la vie. Ils sont choisis et doivent avoir démontré un excellent cursus, de l'initiative, des aptitudes commerciales avérées et un goût développé pour la technique et le service. Mais votre question est très intéressante et mérite une longue réponse détaillée... Premièrement, ce qui compte n'est pas tant le montant de l'investissement mais davantage le rapport que l'on peut en tirer à court, moyen et long termes. N'oublions jamais, comme dit le proverbe que "le bon marché coûte toujours très cher" ! Deuxièmement, nous concernant, nous apportons

tellement qu'au final et après analyse, on se rend compte que Basic System® est extrêmement abordable, si l'on tient compte de l'étendue du marché, des marges brutes dégagées grâce à nos techniques (de 80 à 95%), de la pérennité du marché, renforcé par une palette de 9 spécificités, du partenariat étroit avec un franchiseur très professionnel issu du métier et numéro 1 depuis quinze ans, des nombreuses références nationales acquises (Christian Dior, Accor ? pro Achat, Casino France, Douglas, Histoire d'Or...), d'une formation continue gratuite et plus de 4 mètres cubes de machines et produits nécessaires, sans parler de notre communication nationale ciblée. Je mets au défi quiconque de trouver une meilleure opportunité, voire identique ou inférieure en termes d'investissement...

Quels sont les profils des franchisés que vous recherchez ?

Technico-commercial, homme seul, couple, entreprise de bâtiment ou liée..., profil entrepreneur, mais pas forcément issu du métier. Nous nous chargeons ensuite de la formation complète au plan technique et commercial.

Faut-il des compétences techniques ou une connaissance du secteur du bâtiment particulières ?

Il suffit d'apprécier le métier, avoir le goût du travail bien fait, avec des aptitudes au travail manuel et bien entendu aimer le contact humain pour assurer le développement commercial de l'activité. Dans un premier temps, j'invite tous ceux qui souhaitent changer de vie et désireux de se créer un véritable avenir pérenne à visiter nos deux sites Web : www.basicsystem.fr et www.vitrobeton.com (spécialement dédiés aux techniques béton incluses dans la franchise Basic System®). À l'issue de ces visites, si le candidat pense correspondre au profil, je l'invite à me contacter directement par téléphone ou par e-mail en complétant le questionnaire inclus dans le site www.basicsystem.fr.

Avez-vous des accords spécifiques avec certains établissements bancaires ? Sous quelles conditions et jusqu'à quel montant ?

Nous sommes partenaires des 5 établissements bancaires spécialisés dans le financement des franchises : Crédit Lyonnais, Banque populaire, BRED, Crédit agricole et Caisse d'épargne. L'accueil et les tarifs proposés sont intéressants : crédit sur cinq ans et financement de la TVA de départ. En revanche, l'apport minimum demandé par ces établissements est de 15.000 à 20.000 euros.

Quel a été le rythme de développement du réseau ? Quels sont vos plus anciens franchisés ?

Nous avons des franchisés qui sont en place depuis 1995, soit depuis la création du réseau, donc treize ans. Nous recevons 600 à 700 demandes d'information ou candidatures par an. Nous ne participons à aucun salon de recrutement du type "Franchise expo". Nous développons en moyenne 15 à 20 nouvelles franchises chaque année.



Créabéton, la dernière innovation en date, une nouvelle génération de béton ciré extrêmement résistante et aux couleurs tendance.

L'importance du marché, l'efficacité et la simplicité de mise en œuvre des procédés sans oublier le département Grands Comptes, des atouts de poids pour le réseau.

○ Repères

- 1991** création par Michel Colleuil autour d'un procédé original.
- 1996** développement en réseau de franchises.
- 2001** création d'un procédé inédit de restauration des plafonds suspendus, certifié par le CSTB.
- 2003** Basic System® s'implante en Suisse.
- 2004** Eric Bonnot est nommé P-DG, aux côtés du fondateur de l'enseigne, Michel Colleuil.
- 2005** lancement de Vitro Béton®, technique révolutionnaire de vitrification de sol en béton, certifié ATEX du CSTB.
- 2006** Basic System® s'implante en Allemagne.
- 2007** Basic System® s'implante en Autriche, au Royaume-Uni et à Bahreïn (golfe Persique).
- 2008** lancement de Créabéton ciré, une nouvelle génération de béton ciré de 3 mm d'épaisseur sur base ciment extrêmement résistante, aux couleurs tendance.

formations sont gratuites, seuls les déplacements ainsi que les frais d'hébergement et de repas sont à leur charge.

Vous avez développé une charte qualité. Quelles sont les conséquences pour un franchisé qui ne la respecterait pas ?

Contractuellement et dans leur intérêt, ils s'engagent à respecter la charte de qualité Basic System®. En cas de problème, notre service technique les assiste et fait en sorte que le client final soit satisfait du travail. Dans le pire des cas, en cas de non-respect répété de la charte de qualité, une telle attitude pourrait engendrer une rupture pure et simple du contrat... C'est heureusement rare.

Avez-vous des besoins géographiques particuliers à combler ?

Plusieurs régions sont encore en attente de bons partenaires et j'invite tous ceux qui se sentent concernés par cette magnifique activité à me contacter sur ma ligne directe (04.97.07.20.30). Pour être plus précis, il reste environ encore une centaine de places à prendre. L'objectif final étant de déployer 200 agences Basic System® sur le territoire national.

spécialisés avec un vrai potentiel de croissance sur un marché colossal.

2004 a été l'année de la restructuration. Dès son arrivée, nous avons réorganisé le réseau, imposé des règles et une discipline, mis en place le département Grands Comptes, réorganisé la communication nationale, mis en œuvre un service technique pour le suivi et l'accompagnement de nos franchisés sur le terrain, tout en continuant à mailler le territoire national et innover sur nos techniques et procédés.

Dans un premier temps, la réaction du réseau a été mitigée, puis très vite nos franchisés ont compris et apprécié l'énorme travail entrepris pour leur bien. Rien que pour le département Grands Comptes, plus de 2 millions d'euros de chiffre d'affaires ont été développés et dispatchés aux franchisés Basic System®.

Nous avons également développé l'international et commencé à mettre en place plusieurs masters Franchises sur l'étranger. Basic System® est actuellement présent en Suisse, Allemagne, Autriche, Angleterre, Portugal, Belgique, Luxembourg, dans les Caraïbes et à Bahreïn dans le golfe.



Avez-vous dans votre réseau des entrepreneurs qui possèdent plusieurs franchises ?

Oui, plusieurs de nos franchisés ont acquis une 2^{ème} franchise pour étendre leur secteur d'activité.

Quelle est la formation initiale ? Est-elle complétée par une formation continue ? Si oui, à quelle fréquence et à quelles conditions ?

La formation initiale est de 2 semaines complètes, puis nos franchisés peuvent revenir quand ils le souhaitent pour des formations complémentaires ou nous envoyer leur(s) employé(s). Toutes ces

Depuis quatre ans, l'entreprise connaît un nouveau management. Quelles restructurations ont été menées durant cette période ? Quelles ont été les réactions du réseau ?

En 2004 et après une étude approfondie du marché et du potentiel global, Eric Bonnot a décidé de me rejoindre. Depuis, il en assure la direction générale. Ingénieur centralien, Eric Bonnot a assuré pendant dix ans le management de Mister Minit en Europe puis a dirigé Burger King UK pendant deux ans également. Eric Bonnot souhaitait s'investir dans une nouvelle aventure et rejoindre une activité de services

Contact

99 -101, route de Canta Galet
06200 Nice
Tél.: 04.97.07.14.30
www.basicsystem.fr
Directeur commercial et
développement : Michel Colleuil
Ligne direct : 04.97.07.20.30
e-mail : mcbasicssystem.fr