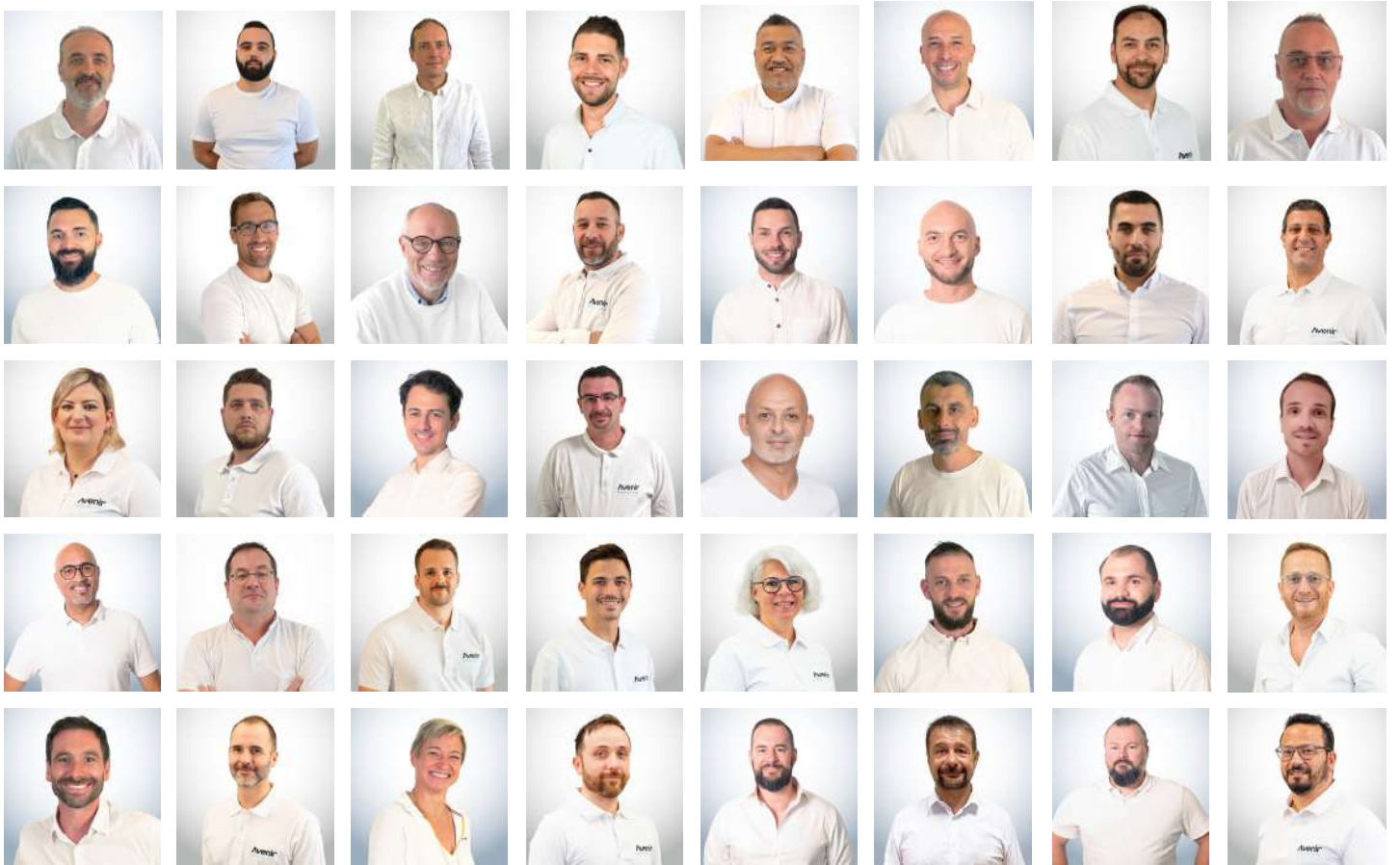




REJOIGNEZ LE LEADER DE LA RÉNOVATION TOUS CORPS D'ÉTAT



devenirfranchise@avenir-renovations.fr
09 71 12 10 45
avenir-renovations.fr/franchise
f @ p v t d

Avenir[®]
RÉNOVATIONS





**“Si vous suivez la recette,
vous aurez toutes les clés en
main pour développer votre
entreprise.”**

Mickael Di Luca
Directeur général - Fondateur

Édito

Passionné par la rénovation et l'immobilier, j'ai saisi l'opportunité d'aider un ami artisan à redresser son entreprise. Grâce à la digitalisation de son activité à travers la création d'un site internet, nous avons pu constater une croissance spectaculaire de son chiffre d'affaires, passant de 120 000€ à 1 million d'euros en seulement un an et demi.

En approfondissant mon engagement dans le domaine de l'artisanat du bâtiment, j'ai réalisé que de nombreux artisans rencontraient des défis similaires :

- Un service client défaillant, voire inexistant
- Sous-usage du potentiel du digital dans leur activité
- La dépendance à des courtiers en travaux pour obtenir des chantiers, suivi de négociations directes avec les clients

Convaincu de la nécessité de digitaliser le secteur artisanal pour soutenir sa croissance et offrir aux clients un service fiable et clé en main, j'ai décidé de reproduire mon succès initial avec mes amis artisans à travers la création d'un réseau de franchise.

Aujourd'hui, fort de plus de 150 agences à travers le pays, notre succès repose sur une relation de confiance solide avec nos franchisés et sur

l'efficacité de notre modèle. Cette confiance est renforcée par mon expérience personnelle en tant qu'ancien franchisé, me permettant de comprendre les défis opérationnels et relationnels auxquels nos partenaires sont confrontés au quotidien, que ce soit dans la gestion de leur entreprise, la coordination des chantiers ou la satisfaction client.

C'est pourquoi nous avons développé notre propre logiciel métier spécifiquement adapté au secteur du bâtiment, en mettant à disposition des outils et des processus optimisés, ainsi qu'un accompagnement continu. Cette approche constitue la recette éprouvée d'Avenir Rénovations.

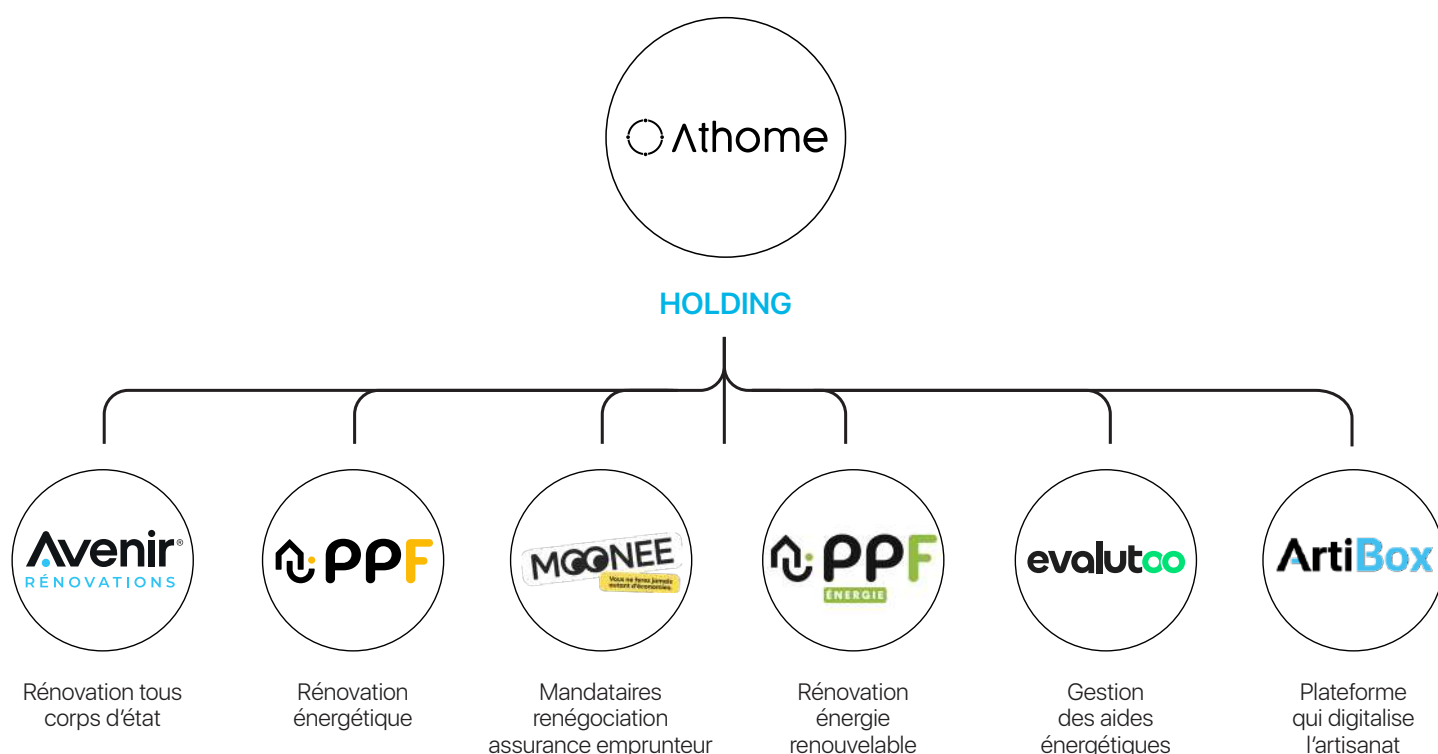
Au fil des années, nous avons perfectionné cette recette en la testant sur le terrain, en l'adaptant aux réalités du marché et en remportant de nombreux prix pour nos innovations, notre soutien et notre croissance.

Forte de plus de dix ans d'existence, notre recette évolue sans cesse pour vous fournir toutes les compétences nécessaires à la réussite de votre entreprise. En suivant notre méthodologie, vous disposerez de tous les outils pour développer et faire prospérer votre activité

Michael Di Luca

Vous intégrez un groupe national

Rejoindre le réseau Avenir Rénovations, c'est **intégrer un groupe national spécialisé dans la rénovation de l'habitat avec un chiffre d'affaires de 100 millions d'euros annuel.**



"Notre ambition sans relâche d'excellence nous oblige à respecter notre engagement de rendre le monde de l'habitat plus durable."

André Picard
Président du Groupe Athome



Le réseau Avenir Rénovations en quelques chiffres

+150

franchisés
présents dans
toute la France

12

mois pour
amortir votre
investissement

33%

de nos franchisés
souhaitent ouvrir
une 2^{ème} agence

550 K€

de chiffre d'affaires
moyen au bout
d'un an

Un réseau récompensé à plusieurs reprises



"J'ai ouvert 3 agences, et mon objectif, c'est de les faire performer. Sur ma 1ère agence, j'ai fait 500 000 € de chiffre d'affaires en 6 mois. Je souhaite réaliser les mêmes performances sur mes 2 autres agences et ouvrir une 4ème ! !"

Damien Clarisse
Franchisé à Senlis (60)



Un modèle innovant sur le marché de la rénovation

Avenir Rénovations est un réseau de franchise d'entreprises générales du bâtiment. Ni courtier en travaux, ni contractant général, nos franchisés appelés Manager Travaux accompagnent leur client tout au long de leurs projets de rénovation et proposent une prestation complète de prise en main de leur projet. Nos Managers Travaux sont les interlocuteurs référents du client et sont garants des projets gérés.

Notre promesse : offrir à nos clients une prestation intégrale de qualité dans la gestion et la réalisation de leurs travaux sans qu'ils n'aient à se faire du souci !



On rénove du sol au plafond

Nous sommes une entreprise générale du bâtiment maîtrisant 15 corps de métiers, de la maçonnerie à la plomberie en passant par l'électricité, le carrelage ou la menuiserie. Qu'il s'agisse de rénover entièrement une salle de bains ou d'aménager les combles, nous avons le savoir-faire pour prendre en charge l'intégralité des chantiers.



On s'occupe de tout

En tant que Manager Travaux, vous êtes directement affecté au projet de vos clients pour les aider à le formaliser. Puis vous composez la meilleure équipe de professionnels pour le mener à bien. Une équipe que vous pilotez de bout en bout sans que vos clients n'aient à lever le petit doigt.



On aide nos clients à obtenir des aides

Financer un projet de rénovation peut parfois relever du parcours du combattant. Heureusement, vous êtes là pour aider vos clients à obtenir toutes les aides d'état auxquelles ils ont le droit et vous les orientez vers des partenaires de confiance si besoin d'un prêt bancaire.

Un secteur en plein essor

PLUS DE

620 000

logements rénovés en 2023*

54%

des Français souhaitent rénover leur logement prochainement*

5 697€

de budget dépensé en moyenne pour une rénovation*

19%

des Français ne trouvent pas de prestataires pour rénover leur logement*

*Sources : Anah - Cofis - Inbefore

Rejoignez le premier réseau français à proposer une prise en main intégrale des travaux

Avenir Rénovations est la **1ère franchise du secteur du bâtiment à proposer une gestion intégrale des travaux** et ce, quelque soit le corps de métiers concerné ! En intégrant le réseau Avenir Rénovations, **vous devenez Manager Travaux et gérez les projets travaux de vos clients. Avenir Rénovations sous-traite ensuite le chantier auprès de professionnels de confiance agréés.**



Vous êtes indépendant mais bien accompagné

Le chef, c'est vous ! En tant qu'entrepreneur, vous gérez et développez l'activité de votre entreprise de façon autonome. Mais rassurez vous, vous n'êtes pas seul ! Nous avons la recette pour que votre entreprise performe et cela fait plus de 10 ans que nous la testons et l'améliorons de façon continue pour plus d'efficacité.



Vous gérez votre portefeuille client en toute autonomie

En tant que Manager Travaux, vous êtes non seulement le référent de vos clients dans l'accompagnement de leur projet de rénovation mais aussi garant de sa réalisation à chacune des étapes du projet. Vous recueillez leurs besoins, les conseillez, devisez et planifiez leurs travaux et les accompagnez jusqu'à la réception de chantier.



Vous managez vos équipes de professionnels

La gestion de projets de rénovation n'a plus de secret pour vous ! Vous dimensionnez une équipe de professionnels adaptée au projet de vos clients. Vous savez quelle compétence métier doit intervenir à quel moment. Vous les managez de façon efficace pour garantir la bonne réalisation du projet.

“Avenir Rénovations est un concept innovant grâce notamment à leur logiciel métier unique en France.”

Luis Domingues
Franchisé à Saint-Gratien (95)



Interview

Selon vous, quelles sont les forces du réseau ?



Luis Domingues
Franchisé à Saint-Gratien (95)

“D’abord, **Avenir Rénovations c’est un concept innovant grâce notamment à leur logiciel métier unique en France.**

C’est un concept qui va permettre aux clients d’effectuer ses travaux sans avoir à courir derrière trois, quatre, cinq artisans.

Pour continuer, le réseau Avenir Rénovations possède **différents outils qui sont mis à disposition afin de nous aider à développer notre business.** Nous sommes également conseillés par l’équipe du siège qui reste

disponible si nous avons la moindre question. Cela est très rassurant quand nous commençons notre activité !

Pour finir, **la dernière chose qui est très importante pour moi, c’est le partage que nous avons avec les différents services présents au sein du siège ainsi que les différents franchisés.** Chacun va faire remonter ce qui va et ce qui ne va pas. Ainsi, nous pouvons tous ensemble trouver des solutions adaptées à nos problématiques.”

Changez la donne au quotidien

Vous pilotez d'une main de maître l'intégralité des travaux de vos clients pour faire de leurs rêves une réalité.



1 Contacts qualifiés

Grâce à nos actions digitales, nous facilitons votre prospection en vous fournissant des contacts qualifiés qui souhaitent effectuer des travaux. Vous n'avez plus qu'à les appeler pour planifier un rendez-vous.

2 Découverte client

Vous prenez connaissance des attentes de votre client et de ses besoins lors du 1er RDV. Vous répondez à ses questions et l'informez sur notre méthode de gestion. Vous réalisez un état des lieux de l'existant dont les minima techniques NF Habitat et proposez une évaluation énergétique avant/après.

3 Chiffrage des travaux

Notre logiciel métier conçu sur-mesure et notre catalogue en ligne vous permettent d'estimer avec exactitude le montant des travaux à réaliser et ainsi de mieux répondre aux exigences de votre client.

4 Conseil client

Lors du 2ème rendez-vous, vous présentez le devis détaillé à votre client en lui apportant des conseils et des explications sur le déroulement de leurs travaux.

5 Mise en oeuvre

Vous sélectionnez grâce à ArtiBox des professionnels du BTP qualifiés et vous pilotez le projet de votre client par des visites de contrôle. Vous réceptionnez 30 % d'acompte du devis.

6 Pilotage projet

Aussi bien dans la maîtrise d'ouvrage que dans la maîtrise d'oeuvre, vous accompagnez votre client dans le suivi du chantier. Vous coordonnez l'ensemble des lots de travaux et êtes garant du respect des délais.

7 Garantie qualité

Vous apportez la garantie d'un travail de qualité au bon prix, livré dans les délais et qui respecte toutes les garanties légales. Vous facturez vos travaux à l'avancement du chantier après avoir déjà perçu votre acompte de 30%. Vous pourrez aussi être contrôlé par Cerqual, organisme certificateur.



Un accompagnement de tous les instants pour mettre toutes les chances de votre côté

Nous développons les outils nécessaires à la bonne croissance de votre entreprise et vous accompagnons tout au long de notre collaboration.

Avant de vous lancer



Des partenariats dans l'élaboration de votre business plan

Difficile d'être un bon entrepreneur sans vision stratégique et financière ! La réalisation de votre business plan est une étape clé pour laquelle nos partenaires vous accompagnent afin que vous ayez une vision dans la projection de votre activité et puissiez obtenir les financements nécessaires.



Des partenariats pour l'obtention de vos financements

Notre antériorité et notre sérieux, nous ont permis de construire un réseau de partenaires financiers. Nous vous partageons notre réseau pour que vous puissiez bénéficier des financements nécessaires au lancement de votre activité.



Formation initiale de démarrage d'activité

Nos équipes vous livrent l'ensemble des savoir-faire techniques, commerciaux ainsi que tous les outils pour pouvoir démarrer votre activité. Vous avez donc toutes les clés en main pour lancer votre activité rapidement et efficacement.



Pour l'ouverture



La remise du logiciel pour piloter votre activité

A l'ouverture de votre agence, les accès à votre logiciel métier vous sont remis. Vous avez désormais l'ensemble des outils pour piloter votre activité : devis, facturation, suivi de performances etc.



L'accès à la centrale de référencement pour gagner en productivité

Pour un gain de temps et d'économie quotidien, notre centrale de référencement négocie les matériaux et équipements au meilleur coût auprès de nos 90 fournisseurs.



Lancement de votre dispositif digital

Afin de faciliter votre prospection et développer votre visibilité sur la toile, une stratégie digitale est mise en place dès l'ouverture de votre agence.

En continu



Des conseils pour accompagner votre développement

Notre équipe animation vous accompagne sur le terrain dans le développement de votre activité et reste disponible quand vous en avez besoin.



Une hotline pour répondre à toutes vos questions

Une question technique ou commerciale ? Nous sommes toujours à vos côtés pour vous conseiller et vous proposer des solutions adaptées.



Des formations pour affûter vos compétences

Dans une perspective d'amélioration continue et de gain de performance, des formations, webinaires et e-learning sont mis en place tout au long de l'année.



Des équipes à votre disposition

Toutes les équipes d'Avenir Rénovations sont à votre disposition pour **vous aider au quotidien et répondre à toutes vos questions.**



Mickaël Di Luca
Directeur général
Fondateur

Gère la stratégie et le développement du réseau. S'occupe des évolutions de la plateforme web de gestion des devis et du suivi de projets.



Tiffany Molaro
Responsable Administrative
et Financière

Vous accompagne dès la signature du DIP pour l'ouverture de votre société et le bon démarrage de votre activité.



Sylvie Balende
Responsable Marketing et
Communication

Assure la visibilité web, le développement de la notoriété, la captation de leads et les supports de communication.



Johanna Di Luca
Responsable Achats

En charge du service achats : référencement de fournisseurs, négociation produits, et conseils sur vos achats clients.



Benjamin Carvalho
Responsable formation

Votre formateur pendant la formation initiale et complémentaire. Il vous donne toutes les clés pour réussir.



Vincent Flahaut
Directeur du Réseau

En charge de l'animation du réseau avec son équipe et de la formation aux process techniques.



Un accompagnement personnalisé

- Un animateur réseau qui vous accompagne dans le pilotage de votre entreprise et son développement. Il vous aide dans la planification et l'organisation de vos chantiers.
- Une hotline technique et commerciale quotidienne.



Des moments d'échange et de partage

- 2 réunions régionales annuelles.
- Une convention annuelle.
- 1 comité stratégique annuel.

Interview

Quelles sont vos relations avec les équipes ?



Maxime Ibled
Franchisé à Boulogne-Billancourt (92)

“Les différentes équipes d’Avenir Rénovations sont très disponibles. Nous avons énormément de relations avec elles.

Nous pouvons facilement les contacter quand nous avons des problématiques ou bien des questions. Comme par exemple, la partie client quand nous avons des besoins par rapport aux devis.

Donc si nous avons un doute sur un chantier ou sur un devis, **on appelle directement le service concerné et nous avons les réponses en temps réel.**

Il y a donc beaucoup de conseils de la part de la tête de réseau. Cela est très important pour nous car nous savons que nous sommes bien entourés et accompagnés, ce qui est rassurant pour nous et pour notre business.”

Des outils au service de la performance de votre activité

Un logiciel métier qui fait ses preuves depuis plus de 10 ans

Notre logiciel métier, **Devibox** a été développé sur mesure et spécialement pour vous, afin de piloter votre activité et gérer la rentabilité de vos chantiers.



Sans installation ni maintenance



Une interface unique



Maîtriser son budget



Simple et rapide pour créer vos devis



Bibliothèque de prix intégrée



Inclus dans la redevance



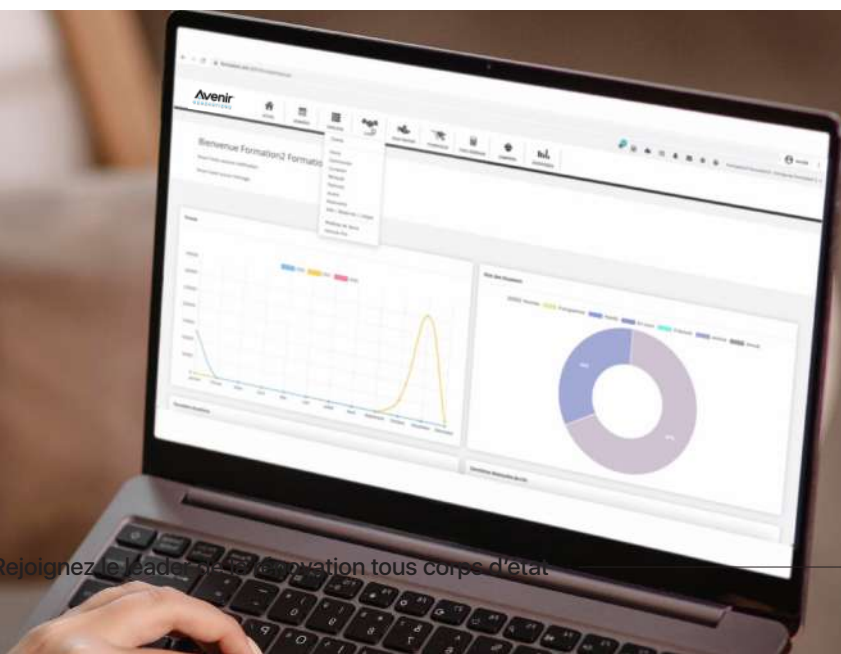
Possibilité de l'utiliser à plusieurs



Partager et sauvegarder ses fichiers gratuitement



Un logiciel métier récompensé à Batimat par le **Grand Prix Verre & Protections** comme «Meilleur outil d'aide à la vente» en 2022.



**DEVI
BOX**

“Les process mis en place facilitent le développement de notre entreprise. De plus, le logiciel métier nous permet d’avoir un véritable suivi de notre activité.”

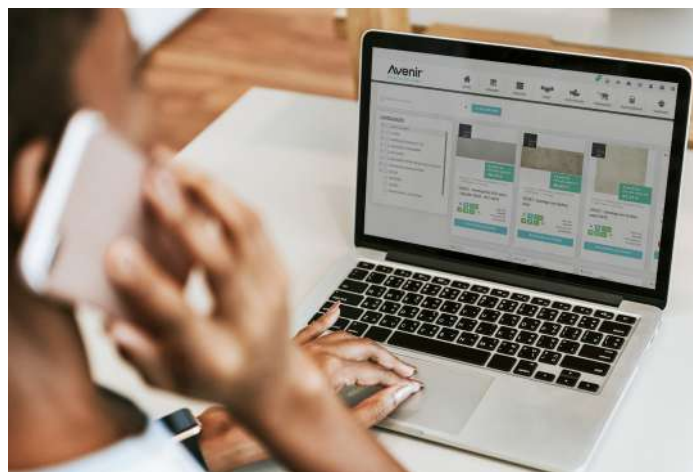
Maud Runget
Franchisée à Le Mans-Mulsanne (72)



Une centrale de référencement pour faciliter votre quotidien

La centrale de référencement vous permet d’**accroître votre activité et de gagner du temps**.

- Elle négocie pour vous les produits nécessaires à la réalisation de vos chantiers vous assurant une **marge de 30 à 45%**.
- Elle vous met à disposition plus de **10 000 produits catégorisés** et codifiés que vous retrouvez dans notre logiciel métier, ainsi que notre site internet.



- Elle vous remet aussi un catalogue divisé en **6 familles de produits avec plus de 96 marques représentées**. Ce support vous permet d’obtenir toutes les informations techniques dont vous pourriez avoir besoin en rendez-vous client.

Scanbox, un outil qui vous fait gagner du temps

Scanbox est un outil qui vous permet de **gérer votre gestion administrative simplement et rapidement** en quelques clics. Grâce à la saisie semi-automatique de vos factures (factures fournisseurs, frais généraux), vous gagnez du temps pour vous consacrer à vos chantiers et à vos clients.



Simplicité

Une gestion administrative en quelques clics seulement.



Rapidité

Une saisie automatique de vos factures.



Productivité

Un gain de temps pour développer votre activité.



[Voir la démo](#)

Qualibox, un site web et des enquêtes au service de votre réputation

Les avis clients sont au centre des attentions et indispensables aux yeux du consommateur. Ils sont essentiels dans votre stratégie d'acquisition de nouveaux clients et de fidélisation. Qualibox vous propose ses solutions clés en main pour **maîtriser votre e-réputation et booster votre chiffre d'affaires**.



Améliorer votre connaissance client

Grâce à des enquêtes réalisées avant, pendant et après votre chantier, vous améliorez votre connaissance clients et vos performances commerciales.



Boostez vos avis

Qualibox vous permet de publier vos avis et ainsi d'améliorer vos performances webmarketing, votre ROI et de favoriser la recommandation de votre entreprise.



Développer vos ventes

Les enquêtes réalisées par les équipes de Qualibox vous permettent d'évaluer votre NPS et ainsi de favoriser la recommandation de votre agence.

Les avis clients : levier de croissance de votre business

90%

des Français font confiance aux avis clients avant de choisir un artisan ou une entreprise du bâtiment*

64%

des Français lisent un minimum de 10 avis avant la prise de contact avec l'artisan*

54%

des Français estiment que les avis doivent être vérifiés par un organisme tiers*

*Sources : IFOP

qualibox
VOTRE AVIS NOUS FAIT GRANDIR



Voir la démo

ArtiBox, votre meilleur allié pour trouver des artisans

Vous ne travaillez peut-être pas dans le domaine du bâtiment et vous n'avez pas forcément de contacts avec des artisans. **La plateforme ArtiBox va vous permettre de trouver tous les artisans dont vous allez avoir besoin pour vos différents chantiers.**



Vos projets déposés avec ArtiBox

Grâce à ArtiBox, vous avez la possibilité de soumettre vos projets via notre logiciel spécialisé DeviBox.



Choix des artisans

Des artisans inscrits sur notre plateforme pourront vous proposer leurs services en fonction de leur localisation géographique et de leurs compétences spécifiques.



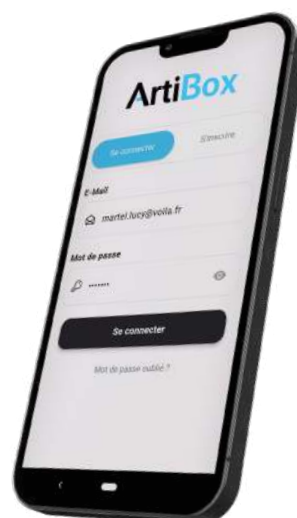
Votre équipe d'artisans

De votre côté, vous avez la possibilité de consulter les avis laissés par d'autres utilisateurs, ce qui vous permettra de constituer votre équipe d'artisans qualifiée.



Une application développée

La plateforme ArtiBox est également disponible sous forme d'application, ce qui convient parfaitement au mode de vie mobile des artisans.



Des supports print et un service exclusif pour rassurer votre clientèle

Pour vendre les produits de la centrale de référencement, source de profits pour votre entreprise, nous mettons à votre disposition un **catalogue destiné à être distribué à vos clients : les particuliers**.








Un catalogue à destination des particuliers

- «Mon Book Réno» est un outil de vente différenciant qui se lit comme un magazine déco.
- Avec des conseils pour créer différents styles par pièce et des moodboards pour illustrer, il inspire les propriétaires et les investisseurs qui souhaitent rénover leur logement.

Dans le but de garantir la confiance et la réussite des projets, **nous avons élaboré le Pack Sérénité, un service exceptionnel et un argument décisif qui démarqueront votre entreprise** lors de la prise de décision cruciale.

PACK SÉRÉNITÉ

-  Protection totale du chantier
-  Extension de garantie d'1 an
-  Assistance téléphonique dédiée
-  Remises chez nos partenaires déco
-  Renégociation avantageuse de leur assurance-crédit immobilier

Avec ce service inédit, **vous vous démarquez des concurrents** et convertirez vos prospects en clients plus facilement



Une stratégie de communication digitale pour faciliter votre prospection et maximiser votre visibilité



Une présence optimisée sur notre site internet

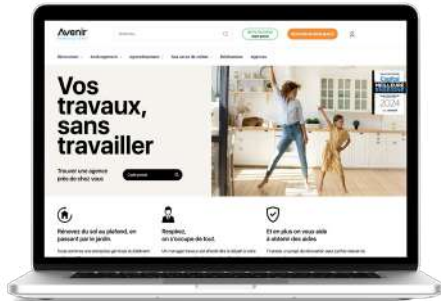
- Site internet en ligne avec plus de 5 000 pages, soit autant de chances d'être visible.
- Référencement naturel optimisé pour renforcer votre visibilité sur les moteurs de recherche.
- Votre agence détient ses propres pages pour un meilleur référencement local.



Une meilleure fidélisation

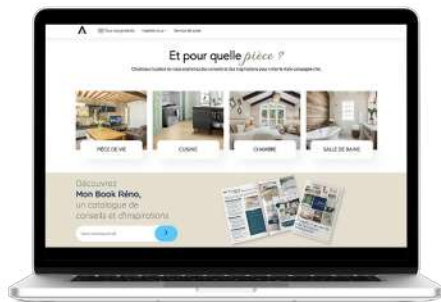
- Une présence active sur les réseaux sociaux.
- Chaque client est contacté à l'issue des travaux pour laisser son avis sur internet et ainsi améliorer votre e-reputation.





Une stratégie digitale pour faciliter l'acquisition de prospects

- Dès l'ouverture de votre agence, une stratégie digitale est activée pour générer des contacts de prospects qualifiés.
- Votre agence est référencée sur les sites partenaires incontournables de la rénovation, tels que NF Habitat, france-renov.gov.fr.
- Chaque mois, nous achetons des mots clés sur Google et travaillons le référencement naturel du site pour être visible lors que requêtes d'internautes sur nos métiers et notre domaine d'activité.



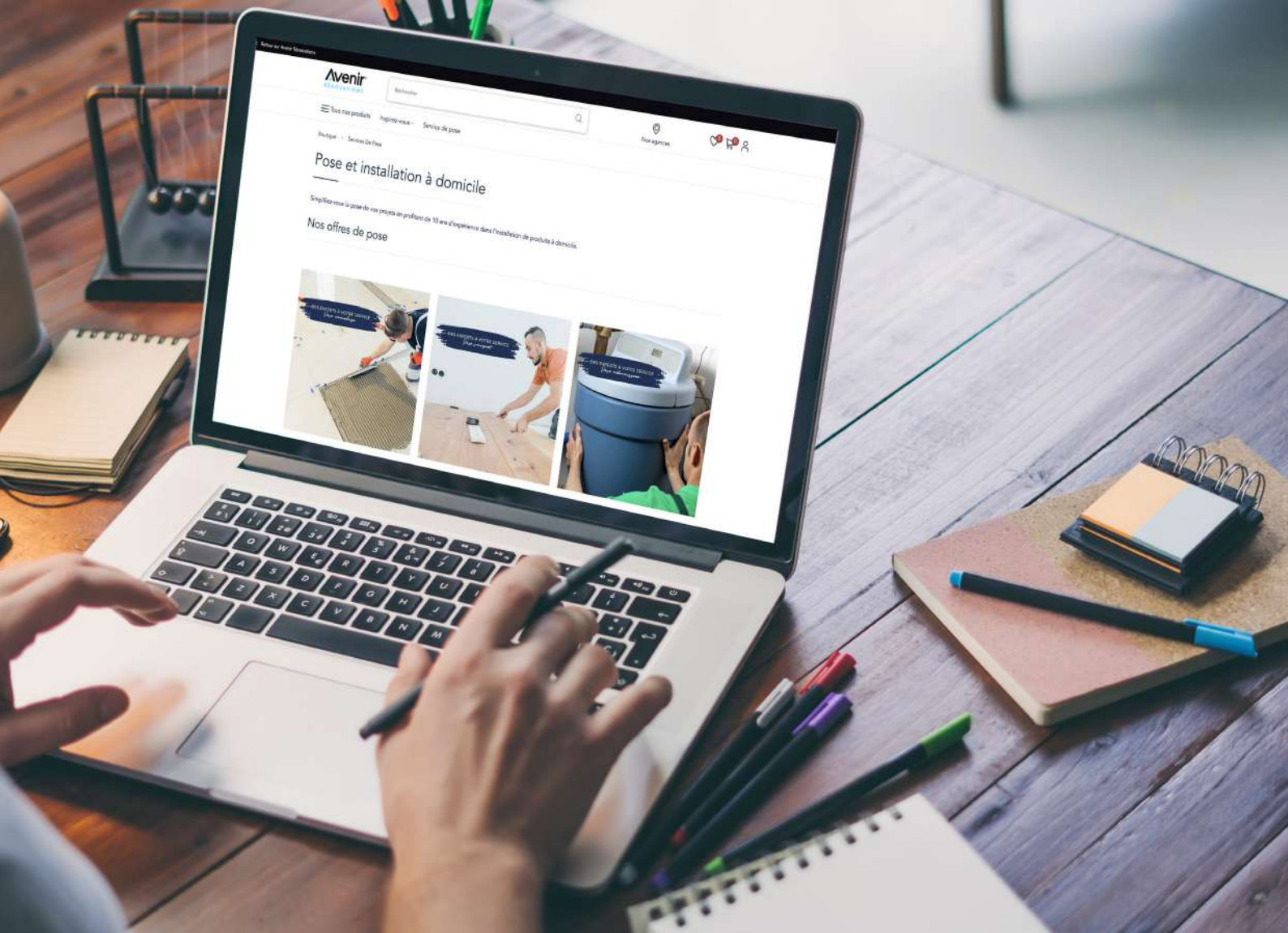
Une rubrique «Inspirations» qui attire du trafic sur le site

- Notre rubrique «Inspirez-vous» est un atout stratégique pour générer du trafic qualifié et des leads pour nos franchisés.
- Elle propose une diversité d'inspirations avec des moodboards visuels et des conseils pour personnaliser les espaces de vie selon les préférences des clients.

“La stratégie digitale assure une présence sur différents canaux de communication et génère un minimum de 20 leads par mois, ce qui est un apport non négligeable.”

Guillaume Dumast
Franchisé à Chartres (28)

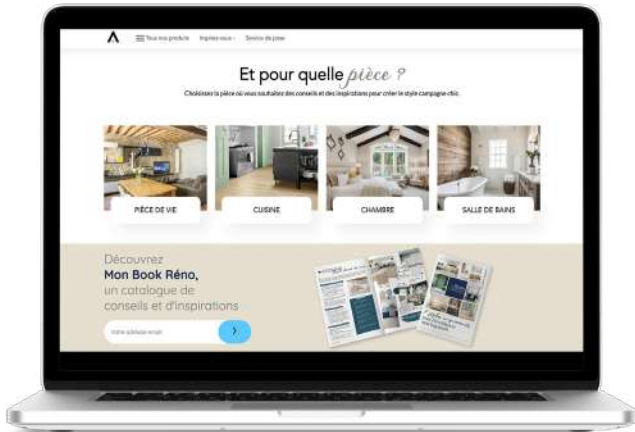




Une boutique e-commerce avec un service pose

- Une rubrique spécifique est disponible sur notre site pour le commerce en ligne.
- De nombreux articles y sont répertoriés pour faciliter l'achat aux clients.
- Suite à l'achat de produit, nous proposons aux internautes l'installation des produits achetés.
- Cette approche est conçue pour générer des demandes de devis, contribuant ainsi à augmenter votre chiffre d'affaires.





Voir la démo

Le simulateur travaux : un outil très plébiscité

66%

des Français utilisent les simulateurs pour estimer le coût de leur futurs travaux.*

56%

des Français, ayant l'intention d'entreprendre des travaux ont déjà abandonné leur projet, faute de pouvoir estimer le budget à l'avance.*

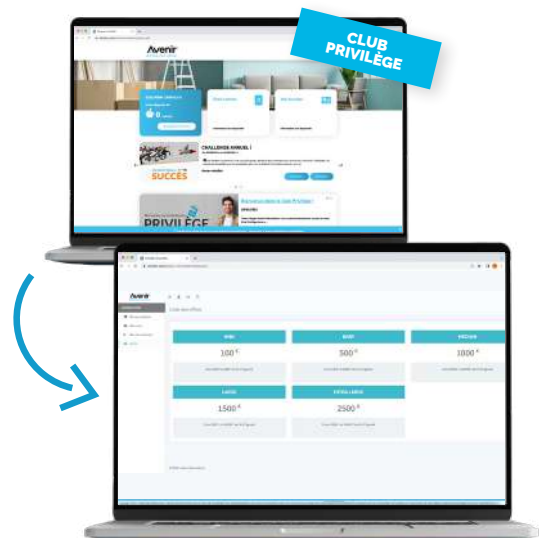
*Sources : Etude Opinionway réalisée auprès de 1000 personnes

Des simulateurs pour estimer le coût des travaux de rénovation et générer des leads

- Ces simulateurs travaux ont été conçu pour générer des leads précieux.
- Cet outil vise à attirer du trafic qualifié sur notre site web, vous offrant une opportunité de convertir ces contacts en clients.
- Nous couvrons la majorité des différents types de projets, renforçant ainsi notre capacité à répondre aux besoins des particuliers et des professionnels tout en vous alimentant avec des opportunités de conversion accrues.

Une plateforme pour suivre vos parrainages

- Des recommandations de particuliers ou professionnels de l'habitat.
- Un suivi et une traçabilité des commissions.
- Un outil pour vous aider à développer et fidéliser votre clientèle.
- Une application conçue pour les parrains, leur permettant d'envoyer leurs contacts, de recevoir des notifications dès qu'un devis est validé, et de suivre en temps réel leurs commissions.



Un programme de formation complet

Avenir Rénovations vous propose une **formation pour démarrer sereinement votre activité**. Un programme de formation complet qui permet de développer vos compétences.

Formation initiale

Formation commerce et relation client	3 jours
Formation tech. et gestion de chantier	3 jours
Formation aides de l'état et Certi Rénov	1 jour
Formation administrative	1 jour
Formation achat	1 jour
Élaboration d'un business plan et suivi des indicateurs	1 jour

Nous vous fournissons une assistance de notre logiciel métier, ainsi qu'une hotline pour la rédaction de vos devis, tout au long de la formation.

Formation complémentaire

Vente, lien client et closing	1 jour
Planification chantiers, recrutement des sous-traitants et positionnement	1 jour
Organisation, gestion du temps et pilotage financier	1 jour

Formation continue

Une plateforme de e-learning au service du développement de votre activité avec des modules de formation spécialement créés et développés pour vous faire monter en compétences et améliorer votre expertise.

Avenir Rénovations pourra alors proposer des formations complémentaires pour affûter vos compétences.



Interview

Que pensez-vous de la formation initiale ?



Joris Richaud
Franchisé à Paris (75)

“Très bonne introduction et préparation pour moi

qui ne suis pas issu du bâtiment.

Cela permet de bien cadrer les choses et de mettre les bases de la recette pour pouvoir ouvrir rapidement. C'est une bonne préparation, notamment sur l'introduction client et l'approche des RDV. La mise en situation est très importante et préparée avec des formateurs qui connaissent très bien leur sujet. **C'est une préparation essentielle pour démarrer au plus vite et sereinement !**”



Yvan Frappa
Franchisé à Valserhône (01)

“**La formation initiale est extrêmement complète.** Elle couvre de nombreux aspects, qu'il s'agisse de la technique ou du volet commercial, entre autres. **Le formateur se distingue par son excellence et son attention à nos besoins spécifiques.**”

Interview

Que pensez-vous des formations continues ?



Alexis Da Costa
Franchisé à Tours (37)

“**La formation dirigeant organisée par Dominique m'a apporté un cadre et des techniques pour simplifier mon activité.** J'ai également appris à mieux manager auprès de mes collaborateurs, à planifier mes rendez-vous clients ainsi que mes réunions. **Cette formation est essentielle pour évoluer et améliorer ses compétences en tant que dirigeant !**”



Sabrina Chappe
Franchisé à Montauban (82)

“**La formation complémentaire m'a permis de revoir certains fondamentaux vus à la formation initiale,** mais dans un tout autre contexte puisque j'ai lancé mon activité depuis plusieurs mois et j'ai pu acquérir de l'expérience. **Cette formation permet donc de mettre plus en perspective les sujets abordés.** Je suis désormais en possession d'astuces et de bons outils pour améliorer mes performances. **Je conseille vivement cette formation à mes collègues.**”

Parlons bien, parlons chiffres



7 ans
de contrat de
franchise



20 000 €
d'apport
personnel



51 008 €
de prêt
bancaire



71 008 €
d'investissement global
(démarrage + service 1ère année)

Investissement à prévoir uniquement au démarrage

Description	Investissement
Droit d'entrée	9 000 €
Formation initiale	7 000 €
Pack communication de démarrage	8 000 €
Frais administratif (BP, création, société)	3 000 €
Fond de roulement	10 000 €
TOTAL	37 000 €

Frais permanents



Redevance de
fonctionnement
950 € /mois

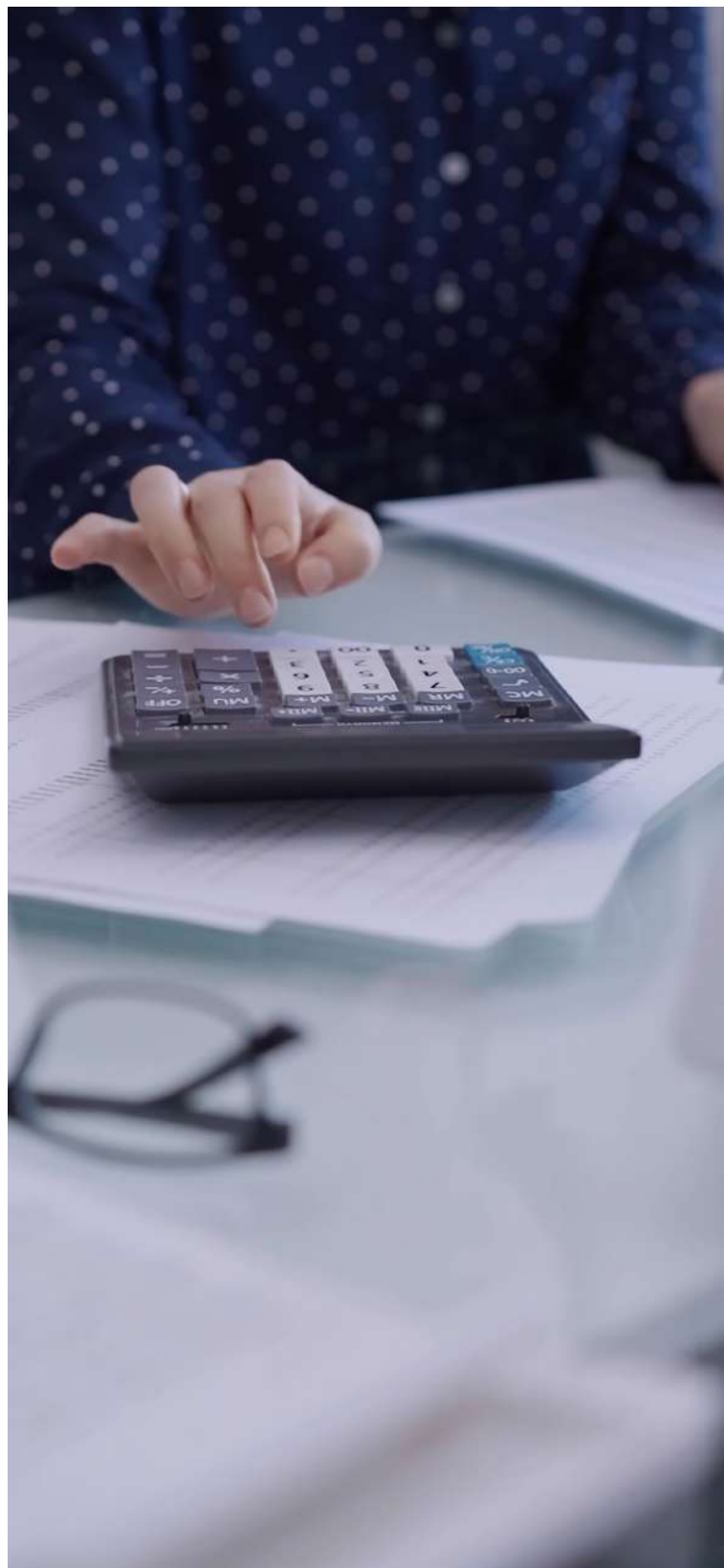


Royalties
3% CA



Coût des services

Détail des services		
Services	Prix	Durée
Stratégie digitale et pub TV (minimum 250 leads)	26 800 €	1 an
Signature électronique	390 €	1 an
CertiRénov RGE	1 490 €	1 an
CAP RENOV (Logiciel diagnostic énergétique)	150 €	1 an
CSTB référenciel BTP	290 €	1 an
Centrale de Référencement	1 908 €	1 an
Scanbox	490 €	1 an
Qualibox	590 €	1 an
ArtiBox	Offert	Illimité
Frais de gestion décennale	1 900 €	1 an
TOTAL	34 008 €	



Un investissement amorti dès la 1ère année

Simulation 1

• Chiffre d'affaires HT annuel*	470 000 €
• Marge annuelle	126 900 € <small>royalties déduites</small>
• Charges annuelles	48 984 €
• Résultat annuel	82 134 €

*sur la base de 2.5 ventes/ mois et d'un panier moyen de 15 500 €

Simulation 2

• Chiffre d'affaires HT annuel*	650 000 €
• Marge annuelle	189 150 € <small>royalties déduites</small>
• Charges annuelles	89 184 €
• Résultat annuel	99 966 €

*sur la base de 2.6 ventes / mois et d'un panier moyen de 19 200€

Simulation 3

• Chiffre d'affaires HT annuel*	960 000 €
• Marge annuelle	279 360 € <small>royalties déduites</small>
• Charges annuelles	155 794 €
• Résultat annuel	123 566 €

*sur la base de 4 ventes/ mois et d'un panier moyen de 19 300€

"J'ai dépassé les prévisionnels et ai atteint les chiffres annoncés par la tête de réseau lors de nos premiers rendez-vous !"

Cédric Pereira
Manager Travaux à Dammartin-en-Serve (78)





Sommes-nous fait l'un pour l'autre ?

Se lancer dans l'entrepreneuriat est souvent un parcours difficile, c'est pour cette raison qu'**au delà d'une bonne dose de motivation, quelques compétences sont indispensables à la réussite de votre projet.**

Les clés de la réussite



L'esprit d'entreprise et d'équipe

Vous êtes déterminé dans la réussite de votre entreprise ! Pour cela nous sommes à vos côtés et vous apportons tout le soutien nécessaire à votre réussite, mais seul vous pouvez agir !



La connaissance du monde du bâtiment

Nul besoin d'être expert en travaux de rénovation, notre formation vous permettra cette montée en compétence. En revanche, vous avez déjà un goût prononcé pour le secteur de la rénovation et de l'immobilier.



Le sens du service client

En tant que franchisé, votre rôle est d'être à l'écoute de vos clients afin de réaliser leurs projets de rénovation et de trouver les solutions appropriées à leurs problématiques.



La rigueur et le sens de l'organisation

Gérer une entreprise nécessite de la discipline et de se tenir au plan : la recette Avenir Rénovations. Il faut également être bien organisé pour pouvoir planifier et piloter plusieurs projets en même temps.



Le management de ses équipes de professionnels

Vous sélectionnez les professionnels du bâtiment qui opéreront. Vos qualités d'animation et de coordination seront donc des atouts considérables pour obtenir le résultat final souhaité.

"Il faut être à l'écoute de nos clients. C'est essentiel pour réaliser leur projet et garantir leur satisfaction."

Ronan Le Houerou
Franchisé à Saint-Sébastien-Sur-Loire (44)



Prêt à sauter le pas ?

On vous dit tout sur les différentes étapes de sélection de votre candidature !

1 Réception des candidatures

Une fois les candidatures reçues, nous les examinons minutieusement.

2 Sélection des candidats

Nous sélectionnons les meilleurs profils parmi les différentes candidatures.

3 Le premier rendez-vous

Si votre candidature a été retenue, nous confirmons un premier rendez-vous afin de vous présenter le concept et de vous faire visiter les locaux.

4 Présentation du projet

Vous exposez votre projet devant les membres du comité de validation.

5 Les documents importants

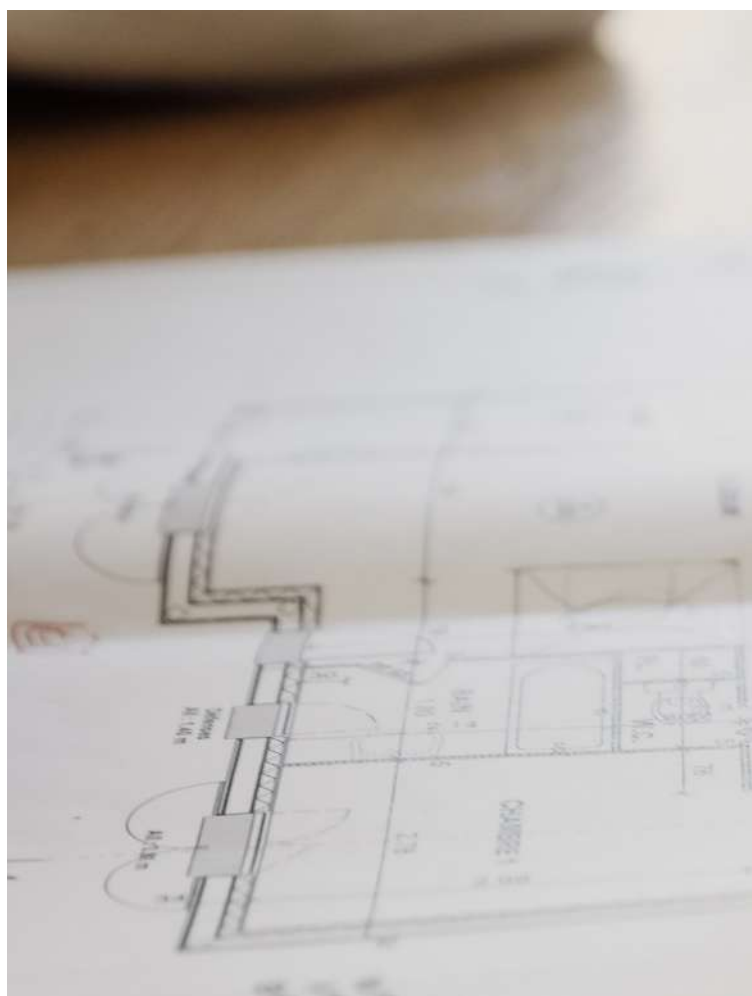
Nous vous communiquons le document d'information précontractuel et l'étude de terrain.

6 Validation

Si votre projet et votre motivation nous ont conquis, nous les validons définitivement et vous signez votre contrat.

7 Démarrage du projet

Une fois toutes les démarches administratives effectuées, vous pouvez commencer votre nouveau projet professionnel.



Prenons contact !

Vous souhaitez rejoindre la franchise Avenir Rénovations ? Nous vous transmettons les informations nécessaires pour prendre contact avec nous.

@ devenirfranchise@avenir-renovations.fr

🌐 www.avenir-renovations.fr/franchise

☎ 09 71 12 10 45



Avenir[®]

RÉNOVATIONS



Pour toute demande d'information appelez nous au 09 71 12 10 45
rendez-vous sur avenir-renovations.fr/franchise ou flashez le QR code