

DOSSIER DE PRESSE



**PREMIER RÉSEAU DE FRANCHISE
DANS LE SECTEUR DE LA PROPRETÉ**



CONTACT PRESSE :



Infinités Communication

Christophe GIRAUDON - christophe@infinites.fr

Agnès HEUDRON - agnesh@infinites.fr

Tél.: 01 30 80 09 09 - Fax : 01 30 80 09 29

1 rue du Moulin - 78590 Rennemoulin

www.infinites.fr

S O M M A I R E

① UN ACTEUR ESSENTIEL DU SECTEUR DE LA PROPRETÉ

- 1.1 - Un modèle économique unique en France
- 1.2 - L'évolution d'Augias
- 1.3 - Un marché porteur
- 1.4 - Lionel Bieder, fondateur
- 1.5 - Les chiffres
- 1.6 - Le développement international

② AUGIAS PROPRETÉ

- 2.1 - Des techniques de nettoyage innovantes

③ AUGIAS 3D

- 3.1 - Les 3D : Désinfection, Désinsectisation, Dératisation

④ LA FRANCHISE, LEVIER DU DÉVELOPPEMENT

- 4.1 - Le concept Augias révolutionne le secteur de la propreté
- 4.2 - Les objectifs de développement
- 4.3 - Les master franchises à vocation sociale
- 4.4 - Les services back-office
- 4.5 - La fiche technique du réseau
- 4.6 - La liste des franchisés

① UN ACTEUR ESSENTIEL DU SECTEUR DE LA PROPRETÉ

Créé en décembre 1997 par **Lionel Bieder**, Augias bénéficie de plus de 10 ans d'expérience dans le domaine du nettoyage et se situe parmi les premières entreprises de Lorraine du secteur de la propreté.

Depuis sa création, Augias a su améliorer régulièrement ses prestations par des innovations technologiques et techniques et contribuer en même temps à l'effort de préservation et de réduction des risques pour l'environnement et la biodiversité.

En 2008, ses efforts sont récompensés par l'obtention de la certification Iso 14001.

1.1 : Un modèle économique unique en France



Siège d'Augias à Yutz (57) sur 400 m² de bureaux et 400 m² de stockage

Augias qui a toujours joué la carte de la réactivité et de la proximité fait aujourd'hui partie des plus fortes progressions de développement dans le quart Nord est de la France, tous secteurs confondus et des toutes premières dans domaine du nettoyage.

Si son activité est souvent dévalorisée et mal perçue, Augias a su lui donner toutes ses lettres de noblesse en la faisant évoluer vers le concept de "propreté durable". Elle s'est aussi imposée progressivement sur son marché, face aux grands groupes concurrents tout en préservant une totale indépendance.

Aujourd'hui, fort de son expérience, et fidèle à sa politique de proximité, elle part à la conquête de la France en lançant deux réseaux de franchise, l'un dans le domaine de la propreté (entretien et nettoyage de locaux professionnels ou de parties communes d'immeubles), l'autre en 3D (Désinfection, Désinsectisation, Dératisation). Son objectif est de dupliquer rapidement sa réussite économique sur l'ensemble du territoire.

Augias : l'histoire du nom de marque

Le cinquième travail : Euristhée ordonna à Hercule de se rendre aux écuries d'Augias. Les étables où étaient enfermés plus de 3000 boeufs 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 de écuries. Il reboucha ensuite les brèches. Les étables redevinrent propres et saine en une seule journée.

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

En 2009

Le nettoyage d'une écurie de plus de 3000 têtes de bétail nécessiterait aujourd'hui environ un mois de travail pour 20 personnes à temps plein... à moins de détourner le cours d'une rivière. C'est avec cet esprit d'innovation (protocoles de nettoyage, badgers à lecture laser, contrôle Qualité contradictoires... qu'Augias met en application les systèmes de Propreté et de lutte anti-parasitaire les plus innovants et les plus compétitifs possibles sur l'ensemble de ses chantiers. Ces différences sont les raisons de son succès.

1.2 : L'évolution d'Augias

| | |
|-------------|--|
| 1997 | <ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Décembre</i> : Création d'Augias Propreté par Lionel Bieder |
| 2000 | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Trois ans après sa création, Augias réalise un chiffre d'affaires de 600.000 euros |
| 2003 | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Le chiffre d'affaire d'Augias Propreté dépasse les 1, 3 million d'euros |
| 2004 | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Création d'Augias 3D, une unité spécialement dédiée à la Désinfection, Désinsectisation et Dératisation |
| 2005 | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Le chiffre d'affaires Groupe atteint les 2 millions d'euros ▪ <i>Avril</i> : Augias ouvre une deuxième unité pilote au Luxembourg (sous le nom d'Actor Augias), là où le marché de la propreté est estimé extrêmement difficile. Cette nouvelle entité réalise 200.000 euros sur ses 8 premiers mois d'activité. |
| 2006 | <ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Septembre</i> : décision du lancement d'Augias Propreté en franchise. ▪ <i>Octobre</i> : Augias engage une démarche environnementale dont l'objectif est de proposer des prestations de services de Propreté en complète adéquation avec les exigences environnementales et le respect de la biodiversité et de l'environnement. |
| 2007 | <ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Février</i> : lancement du concept Augias 3D en franchise ▪ <i>Novembre</i> : signature du premier franchisé Augias (21) |
| 2008 | <ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Janvier</i> : signature du deuxième franchisé (49) ▪ <i>Mai</i> : Certification Iso 14001 (Audit réalisé par la Lloyd's Register Quality Assurance) validant la démarche environnementale entreprise en 2006. ▪ <i>Juin</i> : Création de la première master franchise sociale de propreté ▪ <i>Septembre</i> : le réseau compte 5 franchisés ▪ Le chiffre d'affaires Groupe est passé à 3,32 millions d'euros. |
| 2009 | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Augias est labellisée entreprise innovante par Oséo. ▪ Augias lance le développement des Solutions GreenTech (propreté durable) |

1.3 : Un marché porteur

Le secteur du nettoyage a connu un taux de croissance très important depuis ses débuts, dans les années 60 jusque dans les années 90. Aujourd'hui, le marché alterne phases de croissance (rythme moyen de 5% par an) et de stabilisation mais affiche des perspectives de développement importantes et demeure l'un des plus dynamiques en terme de création d'emplois. Il représentait 7,6 milliards en 2006 et a progressé à 9 milliards en 2008. Ce marché emploie près de 400.000 salariés.

Ce secteur est composé essentiellement de petites entreprises. Sur un marché atomisé, les entreprises de plus de 100 salariés réalisent 65% du chiffre d'affaires et emploient 75% des salariés. De même le chiffre d'affaires cumulé des dix premières entreprises du secteur est inférieur à 20% du marché global.

Même si les industriels ont compris depuis longtemps qu'il fallait externaliser ce type de tâches, la France affiche un taux d'externalisation les plus faibles d'Europe. En effet, environ 50% des entreprises françaises nettoient toujours leurs locaux contre seulement 30% en Allemagne. Cependant, malgré ce retard, la France occupe la deuxième place en Europe sur le marché du nettoyage, derrière l'Allemagne.

Quand au secteur de la 3D, environ 700 entreprises proposaient ce type de services en 2006, dont 90% d'entre elles employaient moins de 10 salariés, pour un chiffre d'affaires de 160 millions d'euros. Au niveau européen, la France est en quatrième position mais loin derrière l'Allemagne qui occupe toujours la première position avec un marché 3,5 fois supérieur à celui de la France, suivie par le Royaume-Uni et l'Italie.

Les secteurs de la propreté en général présentent de nombreux avantages :

- Les marchés récurrents représentent entre 80 et 100% de l'activité, assurant une visibilité du chiffre d'affaires à plus d'un an.
- Les variations de prix n'influent que très peu ou pas sur les matières premières
- La conjoncture économique, même lorsqu'elle est mauvaise, n'a pas d'incidence sur les entreprises du secteur car le nettoyage est nécessaire.

1.4 : Lionel Bieder, fondateur



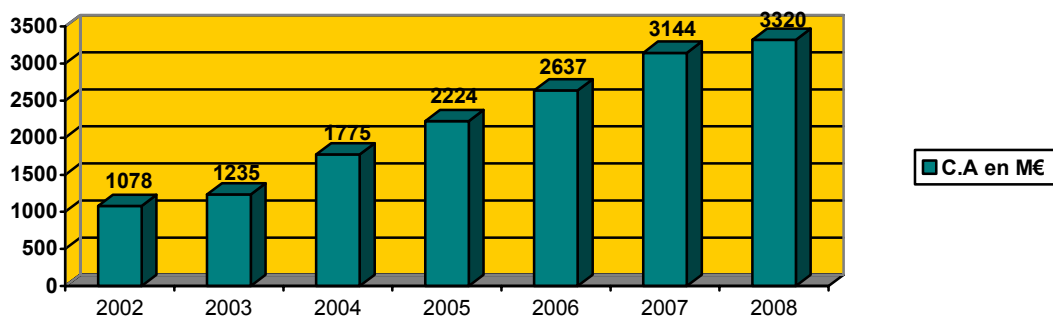
De formation supérieure en Management d'entreprise (Diplômé de Weller Business School), Lionel Bieder a travaillé successivement pour des multinationales dans les pays du Maghreb, aux Etats-Unis et en Europe avant de collaborer à la Direction d'une société d'Intérim puis, à l'âge de 27 ans, fonder Augias en décembre 1997. Sa fine analyse du secteur, mais aussi des forces et des faiblesses respectives des autres acteurs du marché lui a permis de développer le Groupe Augias et le positionner comme un acteur essentiel du marché de la propreté. En 2006, à 36 ans, fort de la réussite de ses deux unités en France et au

Luxembourg, il décide de lancer le concept Augias en Franchise.

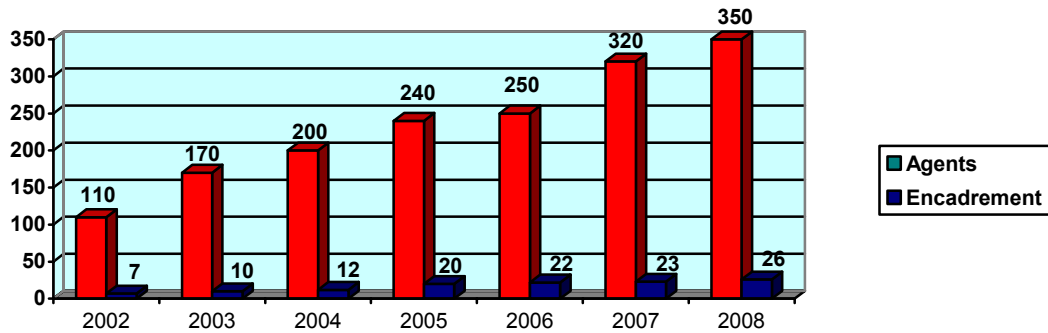
1.5 : Les chiffres

La maison mère d'Augias réalise près de 400 000 euros par mois de chiffres d'affaires, dont 90% sous la forme de contrats récurrents. Ses 400 salariés (équivalent 200 Employés Temps Plein) interviennent sur 500 sites d'exploitation et travaillent pour plus de 300 clients.

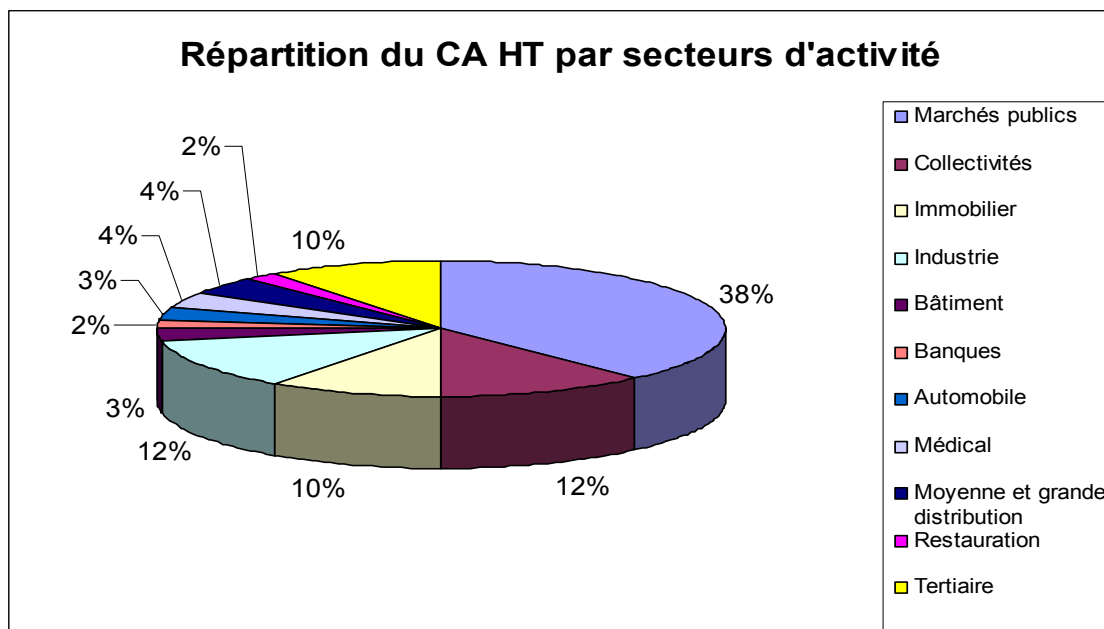
ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES DU GROUPE AUGIAS



ÉVOLUTION DES EFFECTIFS DU GROUPE AUGIAS



RÉPARTITION DU CA DU GROUPE AUGIAS PAR SECTEUR D'ACTIVITES



Les marchés publics ont une part importante (38%) dans le chiffre d'affaires du Groupe. Un département leur a d'ailleurs été spécifiquement dédié pour assurer un meilleur suivi des demandes.

Viennent ensuite les collectivités, l'immobilier, l'industrie et le tertiaire qui se partagent à eux trois 44% du chiffre d'affaires, les six autres secteurs (Bâtiment, banques, automobile, médical, moyenne et grande distribution, restauration) représentant 18%.

1.6 : Le développement international

En avril 2005, Augias décide d'ouvrir une unité pilote au Luxembourg sous le nom d'Actor Augias. Trois ans plus tard, l'entreprise réalise un chiffre d'affaires de 804 000 euros.

Encouragé par cette première implantation à l'International, Lionel Bieder envisage d'accroître sa présence dans d'autres pays, notamment en Afrique du Nord, au Moyen-Orient et en Asie.

② AUGIAS PROPRETÉ

2.1 : Des techniques de nettoyage innovantes

Augias Propreté propose des prestations d'entretien et de nettoyage de locaux professionnels, de parties communes d'immeubles, et d'industries.

Elle intervient également dans le lavage de vitres, le nettoyage de locaux après l'exécution de travaux ou après un sinistre.



UNE DÉMARCHÉ ENVIRONNEMENTALE FORTE : LES SOLUTIONS GREENTECH

Dans le cadre de sa démarche environnementale éco-responsable intégrée dans ses process opératoires, Augias a noué un partenariat avec un fournisseur distribuant les produits de nettoyage Ecover. Ceux utilisés par Augias répondent à des exigences de fabrication, de réalisation et d'utilisation encore supérieures à celles du label Ecover.

Au niveau des petits équipements, les lingettes microfibrés sont pré-imprégnées et ne nécessitent ni rajout d'eau ni de produit.

Les machines utilisées ont un niveau sonore inférieur à 65 ou 70 dB ce qui garantit une gêne sonore nettement en dessous des normes autorisées.

L'entreprise a également mis en place des procédures concernant l'élimination des déchets générés par les activités de ses clients (Tri sélectif, élimination des déchets industriels spéciaux en lien avec des entreprises spécialisées dans le recyclage et l'élimination des déchets).



Enfin, Augias forme et sensibilise ses salariés aux procédures environnementales, quel que soit leur poste et leur rôle dans l'entreprise.

Cette démarche environnementale a abouti à la certification Iso 14001 en juin 2008.

Au niveau de ses clients, Augias apporte aussi des solutions pour faciliter le tri sélectif sur site en installant des conteneurs spécifiques et enterrés d'une capacité pouvant aller jusqu'à 5 000 litres (volume d'une semaine de production de déchets pour environ 70 personnes). Economiques et écologiques, ils bénéficient d'un système de contrôle de leur niveau de remplissage.

Les containers sont proposés dans plusieurs types d'habillages (bois, plastique recyclé, aluminium, acier inox) afin de s'intégrer parfaitement dans le décor.



Alpes Suisses

Canada

Brésil

Finlande

③ AUGIAS 3D

3.1 : Les 3D - Désinfection, Désinsectisation, Dératisation

Les réglementations françaises et européennes en matière de normes d'hygiène sont devenues de plus en plus contraignantes et obligent tous les secteurs (agroalimentaire, industrie, services...) à combattre les nuisibles et désinfecter leurs locaux.

Toutes les entreprises, y compris les PME et les TPE, devront impérativement se soumettre à ses obligations dans les années à venir.

Le marché de la 3D étant très réglementé, les activités d'Augias nécessitent un certificat d'agrément du Ministère de l'Agriculture pour l'application et la distribution de produits phytosanitaires (Augias / N° LO20249).

UNE TRACABILITÉ DE SES INTERVENTIONS

Augias 3D suit une démarche qualité qui passe par des procédures, des méthodes et des modes opératoires spécifiques. Pour suivre cela, Augias rédige un "cahier de sanitation" pour chaque site sur lequel elle intervient. Il reprend le descriptif et les fréquences d'interventions établis dans le cahier des charges, mais aussi les fiches techniques et les fiches de sécurité des produits employés sur le site.

Lorsqu'il se rend sur le chantier, chaque agent a en sa possession une check-list des différentes tâches à effectuer ainsi que les protocoles d'intervention.

RÉGULATION ET SURVEILLANCE SANITAIRE DES POPULATIONS DE PIGEONS

Augias propose une prestation permettant de réguler la prolifération des pigeons dans les villes. L'absence de prédateurs, des hivers de moins en mois froids, le nourrissage non contrôlé, les phénomènes de domestication... Voilà les principales raisons de la prolifération des pigeons dans les agglomérations (6 pontes par femelle et par an).

Cet animal, à l'origine de nombreuses nuisances, entraîne de plus en plus le mécontentement des habitants et des collectivités. En plus des nuisances sonores, des importantes dégradations causées sur les bâtiments par ses déjections, cet oiseau peut devenir le vecteur de bon nombre de maladies bactériennes, virales et parasitaires telles que méningites, salmonelles, chlamydia, etc...

Afin d'allier efficacité et respect de la vie animale, Augias a développé des concepts alternatifs aux techniques classiques qui permettent une bonne gestion des populations de pigeons.

- Effarouchement des pigeons par des fauconniers agréés
- Contrôle des populations par la stérilisation des œufs
- Suivi vétérinaire des populations.

Ces prestations sont particulièrement adaptées aux centres villes, aux bâtiments classés monuments Historiques ou encore aux installations difficiles d'accès comme les clochers.



Les secteurs d'intervention d'Augias Propreté et Augias 3D

- Bureaux
- Collectivités
- Municipalités
- Grande distribution
- Industries (y compris le nucléaire)
- Armée et Gendarmerie
- Médical
- Événementiel >35 000 personnes
- Banques et assurances
- Services
- Logistique
- restauration et Hôtellerie
- Travaux publics
- Automobile
- Education nationale
- Grandes administrations

4 LA FRANCHISE, LEVIER DU DÉVELOPPEMENT

4.1 : Le concept Augias révolutionne le secteur de la propreté

Augias doit son succès à un positionnement original à mi-chemin entre la PME et les grands groupes de nettoyage et leur département 3D.

En effet, le concept Augias affiche les qualités des deux modèles économiques.

Des grands groupes, il a appris la valeur de la marque, le sens de la notoriété, la faculté de réaliser des économies d'échelles grâce à une gestion structurée des tâches administratives et une centrale d'achats performante, ainsi que différentes techniques de management.

Des PME, il a puisé leur sens du contact, leur proximité, leur réactivité, leur notion du travail bien fait.

Ce regroupement de compétences et de savoir-faire, son respect des hommes et de l'environnement, ainsi que le choix de la franchise pour élargir rapidement ses zones d'intervention positionnent Augias comme un acteur majeur du marché de la propreté.

LE SAVOIR-FAIRE DU FRANCHISEUR

- L'optimisation d'un périmètre géographique d'interventions
- L'élaboration d'une stratégie commerciale et des techniques de vente éprouvées
- Des techniques particulièrement au point permettant de réaliser des prestations de services efficaces
- Une formation et une assistance permanente
- Une communication spécifique, renforcée par une signalétique forte
- La mise en avant de valeurs humaines tant au sein du réseau qu'à l'égard des clients et de l'utilisateur final
- La mise en exergue du sens du service, de la réactivité, de l'adaptabilité, de la rigueur
- Une déontologie stricte fondée sur des rapports de respect à l'égard de tous et de l'environnement
- La prise en charge et la centralisation des tâches administratives à des coûts contrôlés (les coûts fixes sont transformés en coûts variables).



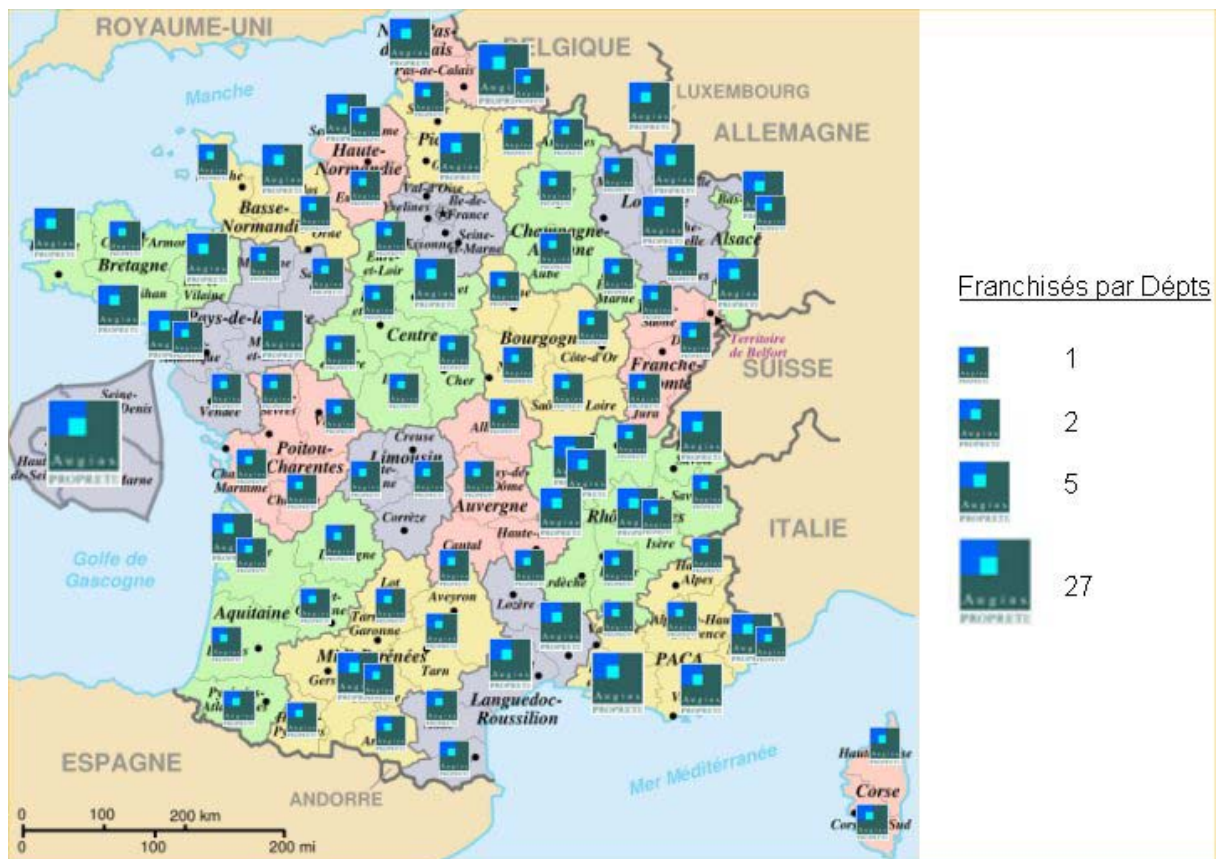
4.2 : Les objectifs de développement

Augias s'est fixé comme objectif de se placer d'ici trois ans dans le Top 10 national des réseaux de nettoyage en terme de chiffre d'affaires global.

Le développement en Franchise, favorisant une implantation rapide au niveau national, va permettre à Augias d'atteindre simultanément plusieurs objectifs :

- Accéder aux marchés nationaux,
- Augmenter son taux de pénétration par région sur des marchés de proximité
- Mettre en place un système de compensation / Clients inter-réseau, extrêmement rentable pour les franchisés
- Multiplier les actions de communication nationale pour développer la notoriété de la marque et soutenir ses franchisés localement sur le terrain.

OBJECTIFS 2012



4.3 : Les master franchises à vocation sociale

Augias a instauré des partenariats avec des ASPP (Association de Sauvegarde et de Promotion de la Personne) sous la forme de "master franchises à vocation sociale".

Le groupe a donc entamé des relations avec une première ASPP (Association de Sauvegarde et de Promotion de la Personne) située à Agen. Après plusieurs échanges, la solution de créer - via un master franchisé - un réseau de franchises sociales est apparue comme un moyen efficace pour aider des personnes à se réinsérer par le travail.

A propos de l'ASPP

L'ASPP est une association qui accompagne depuis près de 40 ans les personnes dont les trajectoires de vie sont difficiles et quelques fois chaotiques. Sa finalité est de réapprendre aux personnes en difficulté à tirer profit de ses potentialités et à se réinsérer. L'ASPP travaille essentiellement avec les services publics de l'Etat et des Collectivités Territoriales.

www.aspp-asso.com

4.4 : Les services Back Office

Augias propose à ses franchises différents services :

LA MUTUALISATION DES MOYENS

L'ensemble des données de l'activité d'Augias (chiffre d'affaires, charges de production dont la masse salariale, charges de structure, etc...) est centralisé dans un outil logiciel très performant qui permet d'effectuer – pour chaque site – des analyses pointues de rentabilité, éditer des tableaux de bords, créer des alertes, aider à la mise en place d'actions correctives pertinentes... Toutes les commandes sont traitées par une centrale d'achat. De même, les bulletins de salaires, les factures, la saisie comptable... sont centralisés au siège social d'Augias.

UNE FORMATION INITIALE DE 18 JOURS

La formation initiale des franchisés est étalée sur 18 jours dont 12 jours avant le démarrage de l'activité, 3 jours de stage dans un centre Augias, et 3 jours destinés au bon suivi du démarrage à prendre au cours du premier semestre d'activité (analyse des difficultés et réussites, retour sur les points nécessaires à revoir, accompagnement en situation...).

Au cours de ces journées, le franchisé aura accès à des formations très variées : secteur, techniques utilisées, commercial et suivi de clientèle, outils informatiques, gestion d'entreprise, exploitation (droit social, organisation du travail, planification des chantiers...).



4.5 : La fiche technique du réseau

| | AUGIAS PROPRETÉ | AUGIAS 3D |
|---|--|---|
| DATE DE CREATION | 1997 | 2004 |
| LANCEMENT EN RESEAU | 2006 | 2007 |
| FORME JURIDIQUE | SARL | |
| CAPITAL | 319 056 € | |
| SIEGE SOCIAL | 178b avenue des Nations - 57970 Yutz | |
| TEL. | 03 82 86 00 01 | |
| FAX | 03 82 86 00 02 | |
| SITE INTERNET | www.augias-environnement.net | |
| E-MAIL | info@augias-environnement.net | |
| DIRIGEANT | Lionel BIEDER | |
| NATURE DU CONTRAT | Franchise | |
| DUREE DU CONTRAT | 5 ans | |
| EXCLUSIVITE TERRITORIALE | Oui | |
| MASTER FRANCHISE | ASPP Agen – master franchise sociale | |
| IMPLANTATION INTERNATIONALE | Luxembourg : Actor Augias | |
| INVESTISSEMENT INITIAL | Environ 63.000 € <ul style="list-style-type: none"> ▪ Droits d'entrée : 35.000 € ▪ Matériel & stock : 3.000 € ▪ Communication : 5.000 € ▪ Informatique & équipement : environ 5.000 € ▪ Trésorerie initiale : 15.000 € | Environ 45.000 € <ul style="list-style-type: none"> ▪ Droits d'entrée : 25.000 € ▪ Matériel & stock : 3.000 € ▪ Communication : 5.000 € ▪ Informatique & équipement : environ 5.000 € ▪ Trésorerie initiale : 8.000 € |
| ROYALTIES | 3% du CA HT | 7% du CA HT |
| SITE INTERNET | 1.000 € / an | 1.000 € / an |
| FONDS COMMUN COMMUNICATION | 1% du CA HT | 2.400 € / an |
| REDEVANCE DE FONCTIONNEMENT | Selon le package back-office choisi | 550 € / mensuel à partir du 5 ^{ème} mois d'exploitation |
| CA APRES 2 ANS D'ACTIVITE | 580.000 € | 120.000 € |
| MARGE BRUTE MOYENNE D'EXPLOITATION | 25% avant rémunération et charges du franchisé | 33% avant rémunération et charges du franchisé |

4.5 : La liste des franchisés

FRANCE

| Dpt | Ville | Nom | Téléphone | Propreté | 3D |
|-------|---------------------------|--------------------|----------------|----------|----|
| 57970 | Yutz – <i>site pilote</i> | Lionel BIEDER | 03 82 86 00 01 | | |
| 21550 | Ladoix-Serrigny | Sylvain FRIZOT | 06 32 81 98 25 | | |
| 49100 | Angers | Sylvain BERNARD | 06 09 94 56 48 | | |
| 54310 | Homecourt | Philippe VIDALE | 06 10 32 89 59 | | |
| 59200 | Tourcoing | Vincent THERY | 06 50 34 80 70 | | |
| 74800 | Arenthon | Dominique ALLIMANN | 06 59 32 59 80 | | |

INTERNATIONAL

| Pays | Ville | Téléphone | Propreté | 3D |
|------------|---------|--------------------|----------|----|
| Luxembourg | Rodange | (00 352) 261 02620 | | |