



LA COMPAGNIE DES TOITS

— ÉTUDES | INTERVENTIONS | MAINTENANCE —

FUTUR CHEF D'ENTREPRISE, LA RÉUSSITE PASSE PAR LE TOIT



LE RÉSEAU EXPERT DES TOITS PROFESSIONNELS

INTRODUCTION

Forte de ses 12 années d'expériences cumulées via ses 2 agences pilotes créées respectivement en 2014 et 2016, l'enseigne La Compagnie des Toits s'est lancée en logique de réseau en septembre 2020.

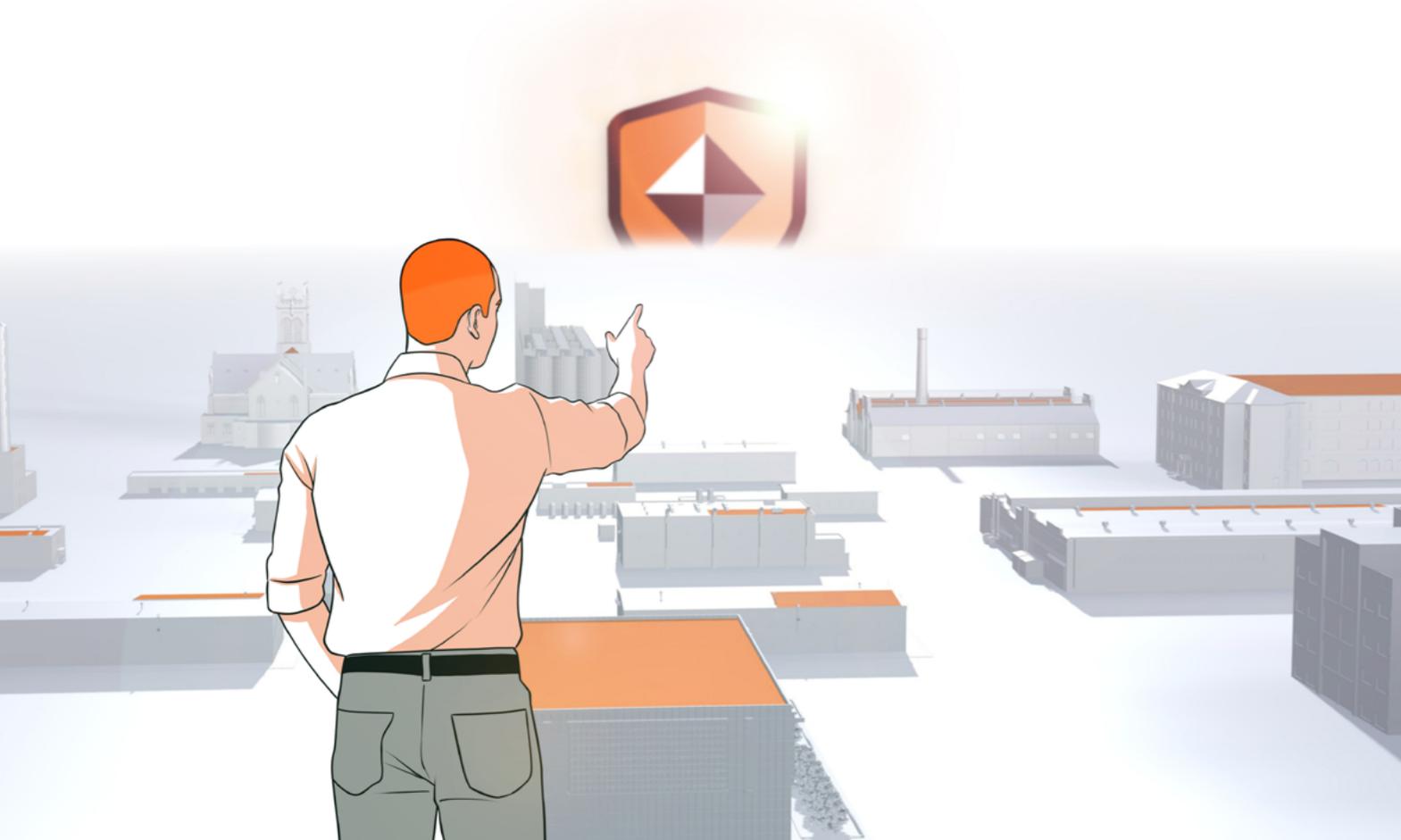
De cette manière, elle souhaite offrir à des personnes en situation de reconversion, une opportunité de créer leur propre entité en devenant chef d'entreprise et ainsi maîtriser parfaitement leur avenir professionnel.

Le réseau La Compagnie des Toits compte actuellement 10 agences. Son principe de développement est basé sur l'ouverture de 10 à 12 structures par an sur le plan national.

Devenir à terme, le réseau expert des toits professionnels en France, tout en permettant à des porteurs de projets de réussir et de s'épanouir autant professionnellement que personnellement, telle est l'ambition de l'enseigne.

SOMMAIRE

- 4 Le marché français des toits professionnels : un marché vaste, récurrent, en plein développement
- 5 Un positionnement unique et performant
- 6 Une offre de services globale 100% B2B
- 7 Une réponse experte pour chaque professionnel
- 8 L'affilié La Compagnie des Toits : un véritable chef d'entreprise
- 9 Nous savons comment faire réussir nos affiliés
- 10 Les étapes d'intégration



LE MARCHÉ FRANÇAIS DES TOITS PROFESSIONNELS : UN MARCHÉ VASTE, RÉCURRENT, EN PLEIN DÉVELOPPEMENT

La France compte près de 11 millions d'établissements professionnels actifs*, soit **plusieurs millions de toits**. Le volume d'activité annuel dans le domaine de la gestion et l'usage des toits est estimé quant à lui à plus de **3 milliards d'euros**.

C'est un marché qui s'élargit chaque année en fonction des **nouvelles tendances d'usage du toit** (espace de production, espace de circulation, espace de protection de l'environnement) qui favorisent l'émergence de nouvelles activités en toiture.

Dans cet environnement, La Compagnie des Toits garantit 3 enjeux majeurs visant à assurer dans la durée :

- **La continuité de service** du toit
- **L'adaptation du toit aux besoins** des entreprises en constante évolution
- **La satisfaction** des usagers autant que celles des gestionnaires.

Le réseau est au cœur d'une nouvelle nature de partenariats qui s'instaure désormais entre experts et gestionnaires des toits

professionnels où prédomine la notion de **performance durable**. Entreprises, industries, collectivités, administrations, secteur de l'immobilier, secteur tertiaire, établissements de santé...toutes ces parties prenantes sont concernées.

Il n'existe pas de concurrence établie. Quelques réseaux nationaux, des PME régionales ou locales, des artisans, ... sont présents sur le marché. C'est en définitive un embryon de concurrence éparse et très atomisée.



3 MILLIARDS
D'EUROS

*Source I.N.S.E.E.

UN POSITIONNEMENT UNIQUE ET PERFORMANT

Le toit n'est pas un élément isolé du bâtiment : À La Compagnie des Toits, nous le considérons **comme un système** à part entière.

Ce système est composé de **plusieurs éléments connectés entre eux**, avec un **cycle de vie** (vision circulaire) et non une durée de vie (vision linéaire). Il est dynamique, « travaille », s'use, évolue, s'adapte et ne doit pas être géré comme un actif immobilier statique. Le toit doit être pris en charge tout au long de son cycle de vie, et ce sur **plusieurs dizaines d'années**.

Le potentiel du marché nous impose une **approche novatrice, différenciante**, par l'intégration d'une chaîne de compétences en évolution constante, au-delà des savoir-faire segmentés traditionnels avec :

- L'instauration de **process industriels** pour tous les types de toits
- La mise en place d'**outils techniques et technologiques** sur chaque compétence intégrée
- Une **adaptation constante aux évolutions du marché**, de la construction, des attentes des différentes parties prenantes.

Nous proposons à nos affiliés un modèle économique rentable et pérenne. Nos objectifs premiers :

- Leur faire développer de **véritables entreprises**
- Leur permettre d'atteindre une **taille critique optimale** ;

Le taux de rentabilité net proposé est 2 fois supérieur aux sociétés du bâtiment. De plus, un retour sur investissement est obtenu rapidement grâce à un **taux de récurrence business de 70%**.

L'affilié atteint un **volume de CA d'1 million d'euros, en moyenne, dès la 4ème année** (alors que c'est en règle générale 10 ans pour les entreprises du secteur). Cela est rendu possible par une zonification nationale étudiée pour des secteurs configurés à l'échelle départementale.

La finalité : viser un développement d'agence à **1,5 – 2 millions d'euros en fin de contrat** avec une équipe d'une douzaine de collaborateurs.

70%

Taux de récurrence business, obtenu rapidement

+ de 2x

supérieur au taux de rentabilité moyen dans le BTP

1 M€

Chiffre d'affaires moyen dès la 4ème année

1,5 - 2 M€

Objectif de développement par agence

Regardez notre vidéo



UNE OFFRE DE SERVICES GLOBALE 100% B2B

Dans un environnement professionnel, assurer le bon déroulement de son activité est essentiel.

Pour atteindre cet objectif, le bâtiment doit offrir un cadre propice et sécurisant, dont le toit est le principal garant. **Sa continuité de service est prépondérante.**

Entreprises et industries, secteur immobilier, collectivités et administrations, commerces et services, établissements de santé et prescripteurs, tous ces segments de professionnels sont concernés par le cycle de vie des toits de leurs bâtiments.

Chacune de nos recommandations prend en compte le contexte client : budget, sécurité, délai... et répond précisément à des enjeux spécifiques, qu'ils soient d'exploitation, de sécurité, de gestion, ou encore patrimoniaux ou sociétaux.

Nous avons une posture d'interlocuteur unique, à la fois technique et service, avec des engagements forts : expertise, sécurité, proximité et réactivité.

La Compagnie des Toits, avec son **approche innovante** dans l'univers des services aux bâtiments a mise en œuvre une chaîne de savoir-faire intégrés dans les registres **du service et du technique** qui associe à la fois des compétences traditionnelles à des apports plus récents, avec une offre de services s'articulant autour de 3 pôles :

*Pérenniser la relation client
autour de 3 métiers*

ÉTUDES

Pour sécuriser les décisions

INTERVENTIONS

Pour sécuriser les activités

MAINTENANCE

Pour sécuriser la gestion

Raisonnement « usages », c'est s'obliger à prendre en compte les **enjeux** des « utilisateurs », à établir des typologies d'attentes, faire évoluer l'offre en permanence sur une base industrielle (régularité, disponibilité, économie, efficacité). Nous mettons en place une organisation spécialisée à forte valeur ajoutée qui repose sur 3 fondamentaux :

- **L'expertise technique :** elle est nécessaire dans tout cadre professionnel et est un élément différenciant au niveau du service
- **La sécurité :** à La Compagnie des Toits, nous avons fait de la sécurité une valeur commune socle. Nous l'entretiens au quotidien et la plaçons en tête de nos priorités à chaque intervention
- **La proximité et la réactivité :** nous allons encore plus loin dans nos offres avec la mise en place de services différenciants : prise de rendez-vous sous 24h, possibilités d'interventions sous 48h, réseau d'agences locales, ...

UNE RÉPONSE EXPERTE POUR CHAQUE PROFESSIONNEL



La Compagnie des Toits gère le cycle de vie de tous les toits professionnels, quel que soit le type de toit. Nous apportons des solutions spécifiques à chacun de nos clients en fonction du contexte et de leurs enjeux.

- **Entreprises & industries**
- **Commerces & services**
- **Établissements de santé**
- **Collectivités & administrations**
- **Professionnels de l'immobilier**
- **Prescripteurs**

Regardez notre vidéo



L’AFFILIÉ LA COMPAGNIE DES TOITS : UN VÉRITABLE CHEF D’ENTREPRISE

Être d’abord dans une **logique entrepreneuriale**, telle est la condition fondatrice. L’affilié qui nous rejoint est une personne qui mobilise et gère des ressources financières, humaines et matérielles pour créer et développer une entreprise tout en étant accompagné.

Il n’existe pas un profil type d’entrepreneur, néanmoins il est recommandé de posséder **certaines qualités** parmi lesquelles : besoin d’indépendance et de réalisation de soi, volonté d’être autonome, capacité à prendre des initiatives, capacité à prendre des risques et saisir les opportunités et enfin avoir le sens de la créativité.

À La Compagnie des Toits, nous recherchons des **entrepreneurs dans l’âme** qui souhaitent valoriser leurs expériences dans **un environnement motivant, créateur de lien, générateur d’expertises, de business et de sécurité**. Technique, commerce, gestion, pilotage, management,... la pluralité des disciplines permet dans un cadre défini d’obtenir un épanouissement personnel et professionnel.

La posture de nos affiliés est la suivante :

”
Agir en homme/femme de pensée et penser en homme/femme d’action ».

Outre des **qualités intrinsèques**, propres aux porteurs de projets, les femmes et les hommes qui nous rejoignent, partagent des valeurs tangibles au sein de La Compagnie des Toits : efficacité, convivialité, modestie ainsi qu’une adhésion totale à **une communauté d’intérêt et de valeurs**.



Voici quelques profils de personnes qui nous ont rejoints :

- **Philippe B.**
Ancien directeur de centre de profit dans l’univers de l’ingénierie.
- **Anthony M.**
Ancien directeur des ressources humaines dans l’univers de la construction.
- **Guillaume E.**
Ancien directeur régional dans l’univers du sport.
- **Christian C.**
Ancien président de multinationales dans l’univers de l’information.
- **Laurent B.**
Ancien directeur de filiale dans l’univers de l’immobilier.
- **Julien N.**
Ancien chef de projet dans l’univers des énergies renouvelables.

NOUS SAVONS COMMENT FAIRE RÉUSSIR NOS AFFILIÉS

À La Compagnie des Toits, nous mettons un point d’honneur à **garantir le lancement de l’activité**, étape cruciale pour la réussite future de l’affilié. Une **formation initiale soutenue** de 8 semaines vous est délivrée par des experts métiers internes comme externes.

L’ensemble des métiers est abordé via des programmes opérationnels, des études de cas ainsi que des mises en situation connectées à la réalité du quotidien.

Une **assistance globale concrète** vient conforter et sécuriser le démarrage de l’entreprise.



Nous mettons à disposition **une plateforme de services exclusive** avec entre autres :

- Une cartographie des types de toits et leurs pathologies, un **logiciel interne** de devis, une **application mobile** (diagnostics et rapports d’intervention), un **service technique hotline** dédié...
- Un **CRM globalisé** et des procédures marketing automatisées...
- **Des traitements comptables numérisés et transférés en automatique** pour le suivi du cycle gestion, la génération de comptes d’exploitation, de statistiques et indicateurs...
- **Des kits RH, des manuels opératoires**, des « Coaching vente » exclusifs qui s’appuient sur un plan de vente spécifique...

La productivité opérationnelle est soutenue par des **points de rencontre constants** (projection commandes, production, résultat d’exploitation, plans d’actions commerciales, formation, recrutement, investissement...). Enfin, la première unité pilote lancée en 2014 intervient en permanence sur le développement du concept.

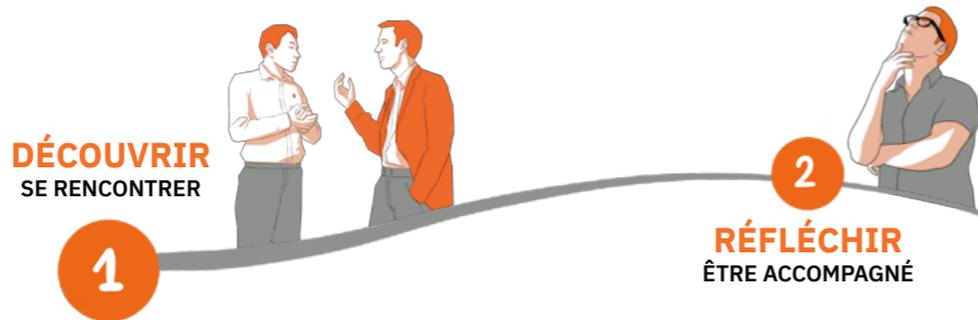
Au sein de la Tête de Réseau, l’équipe dirigeante **accompagne chaque affilié dans sa réussite et sécurise son développement**. Composée d’experts métiers et de professionnels reconnus, elle est à l’écoute et proche de vous.

Regardez notre vidéo



LES ÉTAPES D'INTÉGRATION

À La Compagnie des Toits, pour accompagner au mieux les candidats dans leur réflexion et leur prise de décision, nous avons mis en place un parcours reposant sur une double logique : efficacité et praticité. Il s'agit du Chemin du discernement.



■ **Étape 1** : prise d'informations (prise de contact, entretien téléphonique, Journée Rencontre)

- Découvrir l'environnement des toits professionnels et l'aspect B2B
- En savoir plus sur La Compagnie des Toits, son développement en réseau, les principes d'accompagnement et la logique de réussite
- Développer la réflexion avec un peu plus de chiffres et de matérialité
- Valider les points de compréhension et éclaircir les interrogations
- Visiter les motivations et la volonté d'intégrer l'enseigne

■ **Étape 2** : signature du DIP (Document d'Information Précontractuel) et mise en place de la réflexion

- Découvrir le DIP
- Analyser le contrat et l'ELM (Etat Local du Marché)
- Approcher juridiquement, budgétairement et financièrement le projet
- Réaliser des points d'étapes avec la Tête de Réseau
- Statuer sur sa prise de décision finale

■ **Étape 3** : signature du contrat et lancement de l'activité

- Formaliser contractuellement les processus d'engagements réciproques
- Se projeter directement dans la suite opérationnelle du projet
- Lancer les premiers recrutements
- Valider définitivement le Business plan



RÉUSSIR TOUS ENSEMBLE

Regardez notre vidéo ↓



Les conditions pour rejoindre notre réseau sont simples comme respecter le concept dans sa mise en œuvre, adhérer à l'esprit de marque, s'impliquer dans la vie collective...Enfin sur le plan financier, l'investissement pour le projet global est de 150 K€, (droit d'entrée, formation initiale, assistance, communication, BFR...) dont un apport de 50K€.

Depuis bientôt dix ans, La Compagnie des Toits démontre le bien-fondé de son approche spécifique et de sa philosophie de gestion d'entreprise : décentralisation et autonomie de décision, mutualisation des retours d'expérience, vision ouverte qui redonne du sens, etc. Les résultats économiques viennent témoigner de la **justesse du modèle**.

L'intuition centrale de notre approche repose sur des partis pris comme « **Faire ensemble et réussir en faisant réussir** ». Agir au sein d'un collectif, être accompagné, être en équipe sont autant de principes forts qui guident nos actions.



LA COMPAGNIE DES TOITS

— ÉTUDES | INTERVENTIONS | MAINTENANCE —

**AVEC NOUS, VOUS ÊTES
EN BONNE COMPAGNIE !**



LA COMPAGNIE DES TOITS

— ÉTUDES | INTERVENTIONS | MAINTENANCE —

CONTACT

Nicolas LEGENDRE

Fondateur du réseau

06 50 58 18 84

contact@lacompaniedestoits.com

Site franchise

www.franchise.lacompaniedestoits.com

Site institutionnel

www.lacompaniedestoits.com