



**de nettoyage de véhicules à la main,
en mobilité et sans eau**





Le réseau Lavéo,
Historique
Couverture géographique

Nous découvrir,
Positionnement
La force d'un réseau

L'accompagnement à la
diversification,

Des outils orientés 'métier'

Le réseau Lavéo

Historique | Couverture géographique

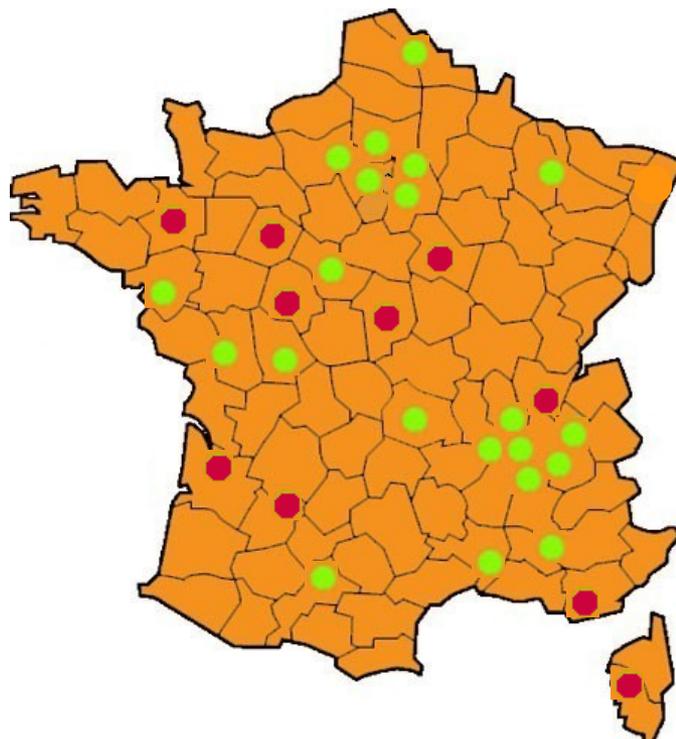
□ Notre activité

- Lavéo déploie depuis 2008 son réseau de partenaires sur l'ensemble du territoire national et devient un des acteurs incontournables
- Nous avons développé notre savoir-faire à travers un service d'entretien à la main, par des interventions sur place, des flottes de véhicules
- Pour réaliser ces prestations de services nous nous repons sur un réseau de partenaires composés de Structures d'Insertion par l'Activité Economique (SIAE)
- Notre démarche repose sur l'alliance entre Lavéo et une structure de l'Économie Sociale et Solidaire. La première apporte son **concept écologique de nettoyage sans eau** et la seconde son **savoir-faire d'employeur solidaire et d'accompagnateur vers l'emploi**
- Nous proposons à ces structures de les amener vers une **diversification d'activité** dans le nettoyage automobile sans eau en les accompagnant tant sur la mise en place de l'activité que dans le cadre du développement

Le réseau Lavéo

Historique | Couverture géographique

France



- partenaires Lavéo
- Projets en cours

Dom-Tom

Martinique



Ile de la Réunion



Suisse

Genève



Sénégal

Dakar



Nous découvrir

Positionnement | La force d'un réseau

- Le développement durable comme levier de croissance sociale et économique
 - **Environnement**
 - Utilisation de produits de nettoyage d'origine végétale, respectueux de l'environnement et biodégradables,
 - **Economie**
 - Diversification d'activité pour les structures de l'IAE qui s'intéressent au lavage automobile
 - Création de nouveaux emplois sur les territoires
 - **Social & Solidaire**
 - A travers le poste de préparateur automobile, **faciliter l'insertion professionnelle** et offrir la possibilité aux salariés d'évoluer vers des postes à responsabilité
 - Reverser un pourcentage du prix des prestations à une Organisation Non Gouvernementale agissant sur les problématiques de l'eau dans les pays du Sud
 - **Gouvernance**
 - Démarche et veille participative des membres du réseau
 - Processus de concertation systématique au sein du réseau Lavéo

Positionnement | La force d'un réseau

Environnement

L'ensemble de la gamme de produits Lavéo est d'origine végétale, respectueuse de l'environnement et biodégradable selon la réglementation européenne

(arguments validés par les normes du Règlement Européen en vigueur au 01/05/2009)

Avantages et utilisation du produit Lavéo :

- Lavéo est un produit de nettoyage et d'entretien
- un seul produit est utilisé pour l'ensemble des surfaces de l'extérieur
- le produit peut s'utiliser sur tous types de véhicules : Automobile, utilitaires, moto, bateau...
- le produit, de base aqueuse, lui permet d'être efficace dans des conditions de fortes chaleurs, sans laisser de traces

Positionnement | La force d'un réseau

Insertion par l'Activité Economique

Lavéo se positionne comme un outil de diversification à destination des structures d'Insertion par l'Activité Economique (ACI, AI, EI...)

▣ *Dans le cadre de vos missions...*

Vous êtes en permanence à la recherche d'activités et de marchés susceptibles de fournir aux salariés un cadre de travail facilitant leur insertion professionnelle.

Le concept innovant de services de nettoyage auto sans eau que développe Lavéo est de nature à répondre à vos préoccupations dans le cadre d'une diversification d'activité.



Notre objectif n'est pas la création de nouvelles structures d'insertion mais bel et bien de proposer un levier économique et social, complémentaire à toute activité déjà en place.

Positionnement | La force d'un réseau

Insertion par l'Activité Economique

▣ *Totalement adapté à votre public...*

Innovant et bénéficiant d'un fort capital sympathie, il est aussi valorisant pour les publics en insertion:

- ▣ Ils peuvent rapidement et facilement acquérir les gestes techniques garantissant une réelle qualité de prestation.
- ▣ Le contact direct avec le client créé l'opportunité de développer le savoir-être, tout en étant souvent gratifié de la reconnaissance d'un client satisfait par l'intérêt du concept et la qualité du travail accompli.
- ▣ Etre à l'heure, être courtois, suivre des consignes, être autonome... Ce sont des clés pour trouver un emploi par la suite.



Cette double valeur ajoutée, économique et humaine, qui s'appuie sur une démarche réellement orientée Développement Durable, nous paraît donc particulièrement adaptée à vos missions.



Positionnement | La force d'un réseau

Solidarité Internationale

□ Le réseau Lavéo s'engage à :

- Défendre les droits fondamentaux
- Agir en partenariat
- Eduquer au développement et à la solidarité internationale



Pour 2014, le réseau Lavéo à choisi le Sénégal

et plus précisément les villages de KEUR-ABDOU-DIANGO et KEUR-AMATH-NGONE.



Les actions amenées sont les suivantes :

- Projet d'alimentation en eau potable
- Formations des élus et acteurs locaux
- Education sanitaire



Positionnement | La force du réseau

□ Pourquoi diversifier?

- sortir des métiers historiques (plutôt orientés vers le service à la personne)
- créer de nouveaux liens avec le secteur de l'entreprises
- proposer un service innovant
- permettre de présenter vos autres offres de services existantes

□ Bilan 2014

- **19 partenaires** Lavéo ont pu réaliser une formation technique, représentant **59 salarié(e)s** en parcours
- **48 ETP** sur l'ensemble des partenaires dont **36,5 ETP** seulement sur le poste de préparateur/préparatrice
- **Répartition en terme de statut :**
 - EI : **40%**
 - AI : **40%**
 - Association : **20%**
- **Cibles de clients**
 - Entreprises/collectivités : **80%**
 - Particuliers (*sous sa forme salarié*) : **20%**

L'accompagnement à la diversification

L'accompagnement à la diversification

□ Un accompagnement personnalisé et pérenne

La phase de diversification est une phase difficile et délicate pour toute structure. Lavéo souhaite faciliter au maximum cette étape avec le futur partenaire.

Par la mise en place d'un accompagnement personnalisé, nous permettons au futur partenaire de disposer des meilleurs outils pour rejoindre le réseau et être opérationnel immédiatement

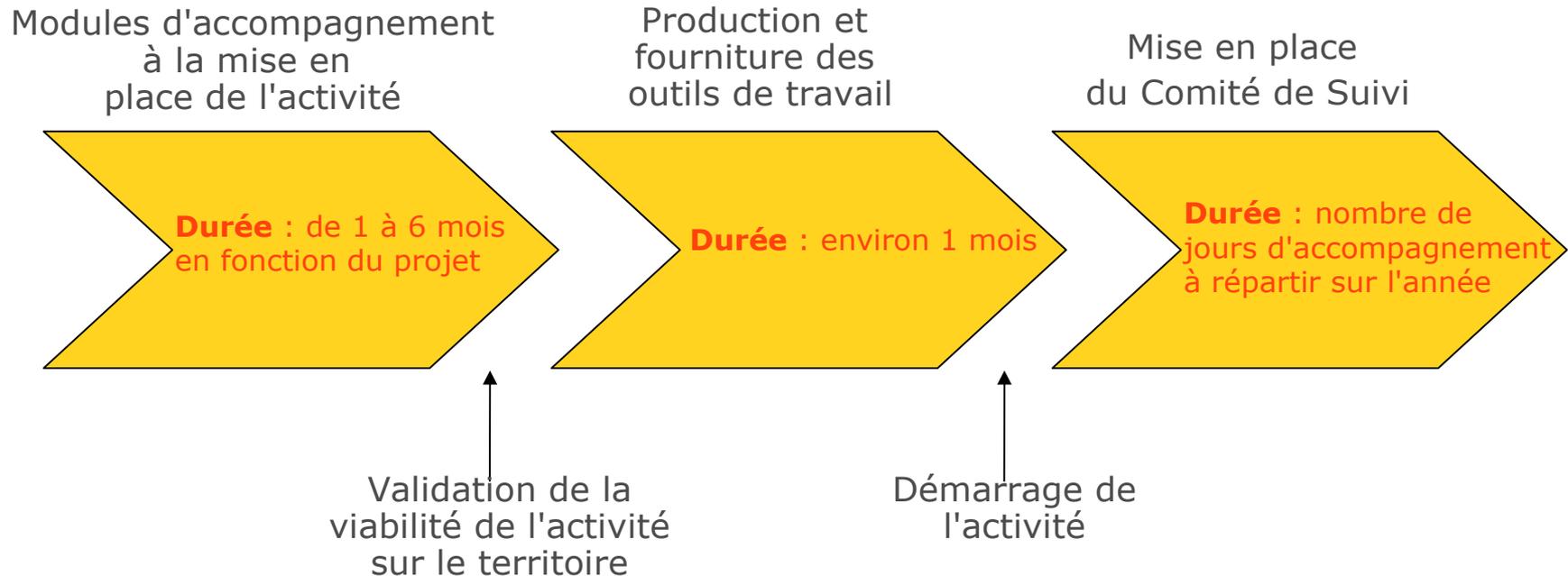
Les modules d'accompagnement sont un ensemble de services et d'outils à destination du futur partenaire :

- Pilotage du projet de sa phase d'amorçage au démarrage de l'activité
- Accompagnement à la mise en place de l'étude de marché, du prévisionnel financier
- Mise en place de la stratégie commerciale
- Suivi du développement de l'activité
- Fourniture des produits, matériels, accessoires nécessaire à l'activité
- Outils de prospection commerciale et de communication
- Site internet personnalisé et espace collaboratif
- Formation technique relative à l'activité, à l'utilisation des produits, au mode de prise en charge du véhicule chez le client
- Formation relative aux techniques de vente

L'accompagnement à la diversification

□ 3 étapes pour apprendre à travailler ensemble...

La mise en place de l'activité et du partenariat se découpe en 3 phases



L'accompagnement à la diversification

□ Une convention de partenariat pour renforcer le lien

A l'issue de l'accompagnement et au démarrage de l'activité, notre partenariat est officialisé par la signature d'une convention annuelle bipartite.

Cette convention permet de renforcer la dynamique de réseau dans laquelle nous souhaitons inscrire nos partenaires et aller au delà d'une simple relation client/fournisseur.

Sa signature permet de lister de manière succincte les modalités du partenariat tant sur les règles financières que sur les obligations réciproques auxquelles chacune des parties s'engagent.

Des outils orientés 'métier'

Accompagnement pilotage du projet...

- ▣ Les modules d'accompagnement sont un ensemble de services et d'outils à destination du futur partenaire.
- ▣ Ces modules visent à superviser le déroulement du projet dans son ensemble. Une réunion de travail, nommée 'Comité de pilotage' donnera les grandes orientations du projet et en validera les grandes étapes.
- ▣ Un nombre de jours est défini en fonction de la dimension du projet.
- ▣ L'accompagnement est composé de 3 modules

...Accompagnement pilotage du projet...

Pilotage du projet

Ce module vise à superviser le déroulement du projet dans son ensemble.

Objectif pédagogique

*** Valider les décisions stratégiques**

Moyens pédagogiques

- fonctionnement en mode 'projet' en se calant sur les besoins de la structure, sur l'expérience du réseau et la mise en relation
- conseil et expertise sur l'activité de lavage automobile sans eau
- séances de travail téléphoniques entre la structure et Lavéo

Contenu du module

Il est décomposé en trois phases :

- accompagnement pour définir et identifier les caractéristiques du projet (organisation technique, commerciale, humaine, financière...).
- accompagnement stratégie commerciale (mise en place grille tarifaire, analyse des types de prestations, détail des interventions, fidélisation)
- réunion de travail nommée comité de pilotage. Il sera présenté la synthèse des travaux effectués. A partir de cette présentation, le Comité de pilotage déterminera les orientations souhaitées en terme d'organisation et de projection de développement.

...Accompagnement pilotage du projet...

Validation d'un marché local en vue de prévoir une situation financière

Objectif pédagogique	* Valider le marché local de prestations de lavage auto sans eau
Moyens pédagogiques	<ul style="list-style-type: none">- un document de segmentation du marché- un tableau comparatif de la concurrence locale- séances de travail entre la structure et Lavéo pour distinguer les étapes et les objectifs à réaliser
Pré-requis du module	avoir commencé le recensement des cibles potentielles de l'activité au sein du réseau des clients de la structure
Contenu du module	<p><u>Aspect de validation du marché de prestation de lavage auto sans eau.</u></p> <ul style="list-style-type: none">- analyse du marché local,- concurrence directe et indirecte (identification, tarifs, prestations, cibles visées) <p><u>Identification des cibles clients</u></p> <ul style="list-style-type: none">- répartition par segment,- réseau en place <p><u>Définir les axes de développement</u></p> <p>Identifier à partir des données collectées quels sont les plans d'actions à mettre en place en fonction des segments</p> <p>Fournir à la structure un premier listing d'entreprises à partir du résultat d'attractivité obtenu sur son territoire.</p>

Les outils 'métier'

Segmentation et analyse du marché

	A	B	C	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T
1	No.		Segments (groupes de clients)	Exemple clients	Saint-Etienne de Saint-Geoirs	CC Pays de Chambarran St Saint-Etienne-de-Saint-Geoirs	CC du Pays de Bièvre Liers	CC du Territoire de Beurepaire	Offre de service	Attractivité	# véhicules / par client	Fréquence de nettoyage	# surface / véhicule	Conditions de travail	Facilité à contracter	Profitabilité	Facilité géographique	Qualité exigé
3	1		Concessionnaires & vendeurs															
4	1.1		_concessionnaires voitures		1	2	13	5	Extérieur et intérieur	0	+	+	=	-	=	-	+	+
5	1.2		_concessionnaires moto		1	0	2	2	Extérieur	0	+	+	-	-	-	+	+	+
6	1.3		_concessionnaires utilitaire et loisir		1	0	2	0	Extérieur et intérieur	-1	+	+	+	-	-	+	-	+
7	1.4		_vendeurs voitures en occasion						Extérieur et intérieur	1	+	+	+	-	+	-	+	+
8	1.5		_vendeurs moto en occasion								+	+	-	=	-	=	+	+
9	2		Garages															
10	2.1		_garages voitures		3	6	17	13	Extérieur et intérieur	2	=	-	+	=	+	=	+	+
11	2.2		_garages véhicules utilitaires (poids lourds)		0	0	0	0	Extérieur et intérieur	-3	-	-	+	=	+	=	-	+
12	2.3		_garages moto						Extérieur	-3	+	-	-	=	+	=	-	+
13	3		Gestionnaires de parc des véhicules (location, partage, leasing)															
14	3.1		_location voitures		4	2	1	1	Extérieur et intérieur	1	+	-	=	=	+	?	+	+

Segmentation du marché / Codes NAF / Attractivité / <

Feuille 1 / 3 PageStyle_Segmentation du marché STD Somme=0

Les outils 'métier'

Mise en place grille tarifaire

	A	B	C	D	E	R	S	T	U	V	W	X	Y	Z	AA	AB	AC	AD	AE	AF	AG	AH	AI	AJ	AK	AL	AM						
1						oposées													DUREE EN MINUTE	Préc Lavéo moyen	Différence (sous estimation)	TARIF HT non margé	TARIF TTC non margé	TARIF HT margé	TARIF TTC margé	P. revient / heure							
2						Intérieur																						27,50 €					
3						aspiration plafonnier	Aspiration tapis	Dépoussiérage tableau de bord, aérateurs	nettoyage tableau de bord aspirateur	Nettoyage intérieur et portes	Aspiration coffre	nettoyage des vides poches	Nettoyage saut et intérieur des portes	shampooing moquette	shampooing tapis	shampooing saogas	shampooing plage amorce										55	Marge pondérées par catégorie de prestation	Pv				
4																																	
5																																	
6	Tarifs Lavage extérieur					catégorie A													32	25	7	14,67 €	17,60 €	20,53 €	24,64 €	catégorie A	40%	38					
7						catégorie B																	39	35	4	17,88 €	21,45 €	24,13 €	28,96 €	catégorie B	35%	37	
8						catégorie C																		49	40	9	22,46 €	26,95 €	30,32 €	36,38 €	catégorie C	35%	37
9						catégorie D																		54	50	4	24,75 €	29,70 €	34,65 €	41,58 €	catégorie D	40%	38
10	Tarifs Lavage intérieur					catégorie A	10	2		1	5		8						48	55	-7	22,00 €	26,40 €	28,60 €	34,32 €	catégorie A	30%	35					
11						catégorie B	10	2		1	6		8										53	65	-12	24,29 €	29,15 €	32,79 €	39,35 €	catégorie B	35%	37	
12						catégorie C	12	3		1	8		9											67	75	-8	30,71 €	36,85 €	36,85 €	44,22 €	catégorie C	20%	33
13						catégorie D	12	3		1	10		9											73	80	-7	33,46 €	40,15 €	43,50 €	52,20 €	catégorie D	30%	35
14																																	
15	mutels intérieur / extéri					catégorie A	5	2		1			8						62			28,42 €	34,10 €	35,52 €	42,63 €	catégorie A	25%	34					
16						catégorie B	5	2		1			8										73			33,46 €	40,15 €	41,82 €	50,19 €	catégorie B	25%	34	
17						catégorie C	5	3		1			9											91			41,71 €	50,05 €	52,14 €	62,56 €	catégorie C	25%	34
18						catégorie D	5	3		1			9											105			48,13 €	57,75 €	60,16 €	72,19 €	catégorie D	25%	34
19	COMPLET					catégorie A	5	2	3	1	5	3	8						78	75	3	35,75 €	42,90 €	42,90 €	51,48 €	catégorie A	20%	33					
20						catégorie B	5	2	3	1	6	3	8										90	95	-5	41,25 €	49,50 €	49,50 €	59,40 €	catégorie B	20%	33	
21						catégorie C	5	3	4	1	8	4	9										113	110	3	51,79 €	62,15 €	62,15 €	74,58 €	catégorie C	20%	33	
22						catégorie D	5	3	4	1	10	4	9										129	130	-1	59,13 €	70,95 €	72,13 €	86,56 €	catégorie D	22%	33	
23	PREPARATION					catégorie A	5	5	2	3	1	5	3	8	15	6	12	12	151			69,21 €	83,05 €	86,51 €	103,81 €	catégorie A	25%	34					
24						catégorie B	5	5	2	3	1	6	3	8	15	6	12	12	163				74,71 €			89,65 €	93,39 €	112,06 €	catégorie B	25%	34		
25						catégorie C	5	5	3	4	1	8	4	9	20	8	15	15	199				91,21 €			109,45 €	114,01 €	136,81 €	catégorie C	25%	34		
26						catégorie D	5	5	3	4	1	10	4	9	20	8	15	15	215				98,54 €			118,25 €	123,18 €	147,81 €	catégorie D	25%	34		
27																																	

...Accompagnement pilotage du projet...

Analyse financière de l'activité

Ce module permet d'identifier l'ensemble des charges liées à l'activité en fonction du projet de développement.

Objectif pédagogique

*** Aider la structure porteuse du projet à valider son analyse financière**

Moyens pédagogiques

un prévisionnel d'intervention sur la première année
séances de travail entre la structure et Lavéo pour mettre en place un compte de résultat et un prévisionnel cohérent

Pré-requis du module

avoir identifié l'organisation structurelle et humaine de la structure

Contenu du module

Analyse de l'investissement initial

identifier le besoin de financement

Identification des charges fixes et variables liées à l'activité

recenser les charges liées à l'activité pour saisir l'investissement et le fonctionnement

aider la structure à construire le plan de trésorerie, et définir le besoin en fonds de roulement

Les outils 'métier'

Accompagnement pilotage du projet...

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
1	nb de lavages annuels	400	480	576	691,2			400	480	576	691
2	nb de lavages mensuels	33	40	48	58			33	40	48	58
3	DEPENSES	BUDGET PREV	BUDGET PREV	BUDGET PREV	BUDGET PREV		RECETTES	BUDGET	BUDGET PREV	BUDGET PREV	BUDGET PRE
4		N	N + 1	N + 2	N + 3			N	N + 1	N + 2	N + 3
5	60 - Achats	5 906 €	2 203 €	2 203 €	2 203 €		70 - Ventes de produits finis, prestations de services	17 280 €	20 736 €	24 883 €	29 860 €
30										0 €	
31	64 - Charges de personnel	8 757 €	18 109 €	18 988 €	22 505 €		Autres				
32	- Rémunérations du personnel - Permanents	3 730 €	6 203 €	6 203 €	6 203 €		FONDATION				
33	- Charges sociales - Permanents	1 070 €	2 233 €	2 233 €	2 233 €		OPCA	1 008 €	1 008 €	1 008 €	1 008 €
34	- Rémunérations du personnel - Intervenants	3 446 €	8 423 €	9 189 €	12 252 €		Syndicat Mixte Bièvres Valloire	1 670 €			
35	- Charges sociales - Intervenants	511 €	1 249 €	1 363 €	1 817 €						
36	- Autres charges de personnel						75 - Autres produits de gestion courante	0 €	0 €	0 €	0 €
37							- Cotisations				
38	65 - Autres charges de gestion courante						- Autres				
39	66 - Charges financières						76 - Produits financiers				
40	67 - Charges exceptionnelles						77 - Produits exceptionnels	0 €	0 €	0 €	0 €
41							- Sur opérations de gestion				
42	68 - Dotation aux amortissements, provisions et engagements	460 €	460 €	460 €			- Sur exercices antérieurs				
43							78 - Reprise sur amortissements et provisions				
44											
45	TOTAL DES CHARGES PREVISIONNELLES	32 490 €	32 123 €	34 120 €	38 518 €		TOTAL DES PRODUITS PREVISIONNELS	29 864 €	27 053 €	31 775 €	39 045 €
46											
47	86 - Emploi des contributions volontaires en nature	0 €	0 €	0 €	0 €		87 - Contributions volontaires en nature	0 €	0 €	0 €	0 €
48	- Secours en nature						- Bénévolat				
49	- Mise à disposition gratuite des biens et matériels						- Prestations en nature				
50	- Personnels bénévoles						- Dons en nature				
51											
52	TOTAL DES CHARGES	32 490 €	32 123 €	34 120 €	38 518 €		TOTAL DES PRODUITS	29 864 €	27 053 €	31 775 €	39 045 €

Coût Salarial Activité /Lavage Prévisionnel /SIG

Feuille 9 / 10 Par défaut STD Somme=43,2

Module Formation technique

- L'apprentissage d'un métier passe obligatoirement par des sessions de formations professionnelles. Pour répondre à ce besoin, Lavéo met en oeuvre un processus complet de formation.
- L'intervention chez un client ne s'arrête pas simplement au fait de rendre un véhicule propre. **Une approche qualité** doit être mise en place et respectée, et ce, par tous les intervenants présents sur le site de lavage.

C'est pourquoi nous proposons **une journée sur site** durant laquelle nous aborderons les points de détails liés aux aspects techniques et relationnels.

- **“Initiation aux techniques de lavage sans eau”**

lieu : sur le lieu de la structure

durée : 1 journée



Module Formation commerciale

Ce séminaire de formation porte sur l'acte de commerce dans sa globalité

La méthode proposée permet :

- de développer le portefeuille de clients par la "vente qualitative"
- d'optimiser l'efficacité commerciale
- de renforcer le taux de concrétisation après devis
- d'instaurer des relations équilibrées avec vos clients

□ **“Réussir l'entretien commercial”**

lieu : Grenoble

durée : 1,5 jours



Comité de suivi

- Au delà de la dynamique collective portée par le réseau nous souhaitons accompagner chaque partenaire au propre développement de son activité.
- Un forfait annuel que nous définissons ensemble et cohérent avec les objectifs financiers annuels fixés vous sera proposé.

Ce comité de suivi permettra entre-autres :

- le pilotage de l'activité,
- son suivi technique et commercial,
- de travailler sur des dossiers précis
- de bénéficier de l'animation du réseau

Lavéo Solidarité

- ❑ **Chaque semestre les partenaires du réseau reçoivent leur propre fiche d'auto-déclaration**

L'objectif étant de référencer le nombre de nettoyages effectués, pour chaque structure, sur une période donnée.

- ❑ Les partenaires sont régulièrement informés de l'avancé du (ou des) projet(s) en cours.

- ❑ La participation au volet de Solidarité Internationale n'a aucune incidence sur votre activité puisqu'à la mise en place de la grille tarifaire, nous majorons de 0,50€ TTC l'ensemble de vos tarifs.



Merci à toutes et tous pour
votre participation et votre attention...

Nous contacter

Lavéo

Laurent CENNE – directeur
82 rue Anatole France - 38100
Grenoble

Tél. : 04 76 96 29 76

Mob. : 06 84 35 39 44

e-mail : laurent.cenne@laveo.fr

Choisir Lavéo, c'est marquer son engagement en faveur du développement durable.