

DEVENEZ CONCESSIONNAIRE ARTECH JOINT

Artech Joint le N°1 du joint de plaques de plâtre à la machine à joint automatique

www.artech-joint.com



PRESENTATION D'ARTECH JOINT

ARTECH JOINT EN QUELQUES MOTS

→ L'historique d'Artech Joint.

> Catherine et Emmanuel COMTE ont créé l'entreprise " COMTE " en 1992.

Cette entreprise de second œuvre du bâtiment a évoluée au fur et a mesure des années, comptant jusqu'à 27 salariés.

- > En 2005, l'entreprise investie dans une première machine à joint "bazooka", qu'elle importe directement des États Unis.
- > En 2007, nous investissons dans une deuxième machine, puis dans une troisième, en 2009.
- > En 2010, nous créons la société "Artech Joint" et afin de nous consacrer pleinement à son développement, nous vendons l'entreprise "COMTE".

→ Artech Joint est le N°1 du joint de plaques de plâtre à la machine à joint automatique.

> Sa particularité réside dans l'association de techniques innovantes de jointoiment avec l'usage de sa machine. > Son concept repose sur 4 valeurs fondamentales : l'innovation, le professionnalisme, la réactivité et le respect des valeurs sociales.

> Les fondateurs d'Artech Joint utilisent cette machine depuis les années 2000 et ont décidé de créer Artech Joint.
> Créée en 2010, d'origine Française, Artech Joint a développé un réseau régional en agences suite à de nombreuses demandes dans différents départements de Rhône-Alpes.

> Afin de faire face aux demandes de plus en plus croissantes et de faire partager son savoir faire, Artech Joint a décidé en 2014 de se développer en contrats de concession. Artech Joint, dépasse rapidement les limites de la région Rhône-Alpes et se développe sur tout le réseau national.

> Artech Joint détient sa propre marque d'enduit, adapté à la machine à joint.
> L'importateur des machines à joint fait également parti de son groupe, une autonomie qui lui permet de mesurer les achats de matière et d'outillage.

ARTECH JOINT EN QUELQUES CHIFFRES

> Juin 2000 : achat de la première machine à joint automatique.

- > **Septembre 2001** : achat d'une deuxième machine à joint automatique.
- > **Mai 2006** : achat d'une troisième machine à joint automatique.
- > **Mars 2008** : premier client constructeur et 2 salariés à son effectif (48 500 m² de joints sont effectués par an).
- > **Septembre 2010** : création de la société Artech Joint et 4 salariés à son effectif (97 000 m² de joints sont effectués par an).
- > **Juin 2012** : ouverture des premiers chantiers hors du département de la Drôme et 8 salariés à son effectif (194 000 M² de joints sont effectués par an).
- > **Septembre 2013** : Artech Joint ouvre une agence dans le département de l'Ardèche, (242 000 m² de joints sont réalisés par an).
- > **Mai 2013** : Artech Joint ouvre une agence dans le département de la Haute-Savoie (et couvre également le département de la Savoie).
- > **Mai 2014** : le contrat de concession est lancé.
- > **Septembre 2014** : 3 concessionnaires ont rejoint le réseau, (363 000 M² de joints sont effectués par an).
- > **Décembre 2015** : Nous comptons 7 concessionnaires.
- > **Décembre 2016**: Nous comptons 10 concessionnaires

Chiffre d'affaire estimé pour 2017 : 1,5 Million d'Euros.

LES VALEURS ARTECH JOINT

**UN CONCEPT
NOVATEUR**

> L'utilisation de la machine à joint est
une des particularités de notre concept,

mais pas seulement, nous avons réussi également à faire évoluer et à structurer ce métier.

> Adapter ce métier aux contraintes actuelles : réactivité, administratif et planification, tout en respectant la qualité du service, qui nous permet de répondre à toutes les demandes de nos clients. Petit ou gros, l'important est que le client bénéficie toujours d'un même

service et qu'il ait un seul interlocuteur pour ses chantiers.

UNE MARQUE A FORTE IDENTITE

> Depuis plus de 5 ans nous communiquons sur la marque Artech Joint: le site internet, une campagne Adwords, les réseaux sociaux, des publications dans les magazines spécialisés, des salons professionnels, matière première sous notre marque, mais pas seulement. Le plus important de notre réputation dans ce métier s'est fait au travers de nos clients.

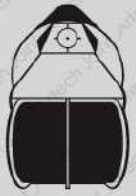
> La stratégie de développement dans toute la région Rhône-Alpes nous a permis d'être les leaders dans ce métier

et à ce jour nous dépassons largement les frontières de cette région.

UN MARCHÉ A EXPLOITER

> Il faut savoir que plus de 90 % des ouvrages effectués sont en plaques de plâtre et qu'à chaque plaque de plâtre posée il faut effectuer un joint.

> Quelques chiffres : il est posé en France chaque année 300 millions de M² de plaques de plâtre, soit 4,50 M² par habitant (chiffre de l'industrie du plâtre) ce qui correspond à l'emploi d'environ 12 000 jointeurs et il y en a environ 95 % qui travaillent encore à la main. Il nous reste donc 95 % de marché à exploiter rien que sur le territoire français !



Artech Joint®

PRESENTATION DU METIER ARTECH JOINT

LE SERVICE ARTECH JOINT

> Le service Artech Joint est assuré par un réseau de professionnels, soucieux de la qualité de leur travail, exigeants et réactifs, Artech Joint propose ses services pour différents types de chantiers. Nous pouvons autant intervenir auprès des particuliers qu'auprès des professionnels.

> Une charte de qualité ainsi que des audits réguliers ont été mis en place au sein du réseau.

> Les prestations Artech Joint de grande qualité, ainsi que l'adaptabilité des concessionnaires ont su convaincre les clients les plus exigeants dans le domaine de la construction (Constructeurs, promoteurs, architectes, plaquistes...)

Un grand choix de prestations avec un service toujours adapté aux besoins des clients

LES PRESTATIONS :

- Maisons individuelles neuves
- Maisons en rénovation
- Lotissements
- HEPAD
- Hôpitaux
- Immeubles collectifs
- Collectivités
- Industriel
- Bureaux

LES SERVICES :

- Petits et gros chantiers
- Rapidité d'intervention
- Régularité de qualité de travail
- Planification des chantiers
- Respect des règles de sécurité
- Structure administrative
- Image de marque

LA CLIENTELE ARTECH JOINT SE COMPOSE DE:

- > 65 % de professionnels, de constructeurs et de promoteurs.
- > 30 % d'entreprises de pose de plaques de plâtre
- > 5 % de particuliers

ILS NOUS FONT CONFIANCE...



NOS PARTENAIRES ADMINISTRATIFS ET COMMERCIAUX:



Assurances Solutions Services



FAIRWAY
RECRUTEMENT



37

Atelier de créations visuelles

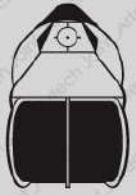
07 81 30 91 05

37atelier@gmail.com

LES PRODUITS

- > Artech Joint a sélectionné les meilleurs enduits du marché et les utilise sous sa propre marque, ces enduits ont été étudiés pour permettre un ponçage très facile, ils sont très blanc, (important pour le visuel) et respectent les normes environnementales en vigueur.
- > Les outils de jointoiment sont de marque TapeTech, qui sont les leaders mondiaux de la machine à joint. Ce sont les inventeurs de cet outil et ils ont plus de 40 ans d'expérience dans ce domaine.
- > Tout le petit outillage a été également sélectionné tant pour sa qualité que pour sa parfaite utilisation dans notre métier.





Artech Joint®

PRESENTATION DU CONTRAT DE CONCESSION

ARTECH JOINT

POURQUOI REJOINDRE LE RÉSEAU ARTECH JOINT ?

→ Rejoindre le réseau ARTECH JOINT c'est faire le choix d'un métier à fort potentiel de développement.

- > Les professionnels de la plaque de plâtre, constructeurs, promoteurs et architectes externalisent de plus en plus le service de joint de plaques de plâtre.
- > La majorité des professionnels de la plaque de plâtre ne veulent plus perdre de temps à réaliser cette tâche.
- > La réactivité et l'administratif demandé par les professionnels ne sont plus adaptés au tout petit artisanat.
- > Se démarquer dans ce métier encore peu reconnu.
- > Ne pas avoir de concurrent dans ce concept.
- > La possibilité de créer son activité avec un accompagnement et d'effectuer, dès les premiers mois, une activité soutenue .

LES AVANTAGES DU RÉSEAU ARTECH JOINT

→ Rejoindre le réseau ARTECH JOINT c'est bénéficier de :

- > L'utilisation de la technique du jointoiment à la machine automatique.
- > Le gain de productivité par rapport à un jointeur manuel.
- > La régularité de qualité de travail irréalisable manuellement.
- > Une activité a fort potentiel de développement.
- > Une formation de TERRAIN avec des techniciens de TERRAIN !
- > L'utilisation de la marque ARTECH JOINT, de sa notoriété et de sa forte identité.
- > Un réseau en pleine expansion, solide à fort potentiel de développement, premier réseau de jointoiment de plaques de plâtre à la machine automatique en France et Leader Français.
- > Un maillage national permettant de répondre aux attentes des professionnels.
- > Un concept innovant basé sur un fort potentiel et une innovation dans ce secteur.
- > Des valeurs d'entreprise et du respect sociétal.

POURQUOI TRAVAILLER A LA MACHINE A JOINT AUTOMATIQUE ?

- > Plus de rapidité qu'un travail effectué manuellement.
- > Moins de fatigue.
- > Un rendu de meilleure qualité.
- > Des joints parfaitement réguliers.
- > Un aspect visuel toujours rectiligne.
- > Une meilleure rentabilité.
- > Des délais de livraison des chantiers réduits et des clients plus satisfaits.
- > Des outils automatiques étudiés pour réduire la pénibilité au travail : les différentes longueurs de manches et leur conception réglable évitent les fréquentes montées et descentes des escabeaux et échelles.

QUELQUES INFORMATIONS

Droit d'entrée :

- > Redevance initiale forfaitaire : 5 000 € HT.

Une formation spécifique à ce métier :

> Ce métier est accessible à tout le monde. Notre formation interne vous permettra d'acquérir rapidement les compétences techniques nécessaires.

Bénéficiaire de partenaires commerciaux :

> ARTECH JOINT s'est entouré de professionnels partenaires commerciaux, pour vous accompagner dans votre projet afin de vous faciliter les démarches administratives et financières, tout au long de votre vie d'entreprise et à des coûts défiant toute concurrence.

Une cotisation de Licence de Marque:

> La cotisation à la Licence de Marque vous permet de bénéficier de tous supports de communication ARTECH JOINT : matière première sous la marque Artech Joint, publicité, site internet, représentation commerciale, revues spécialisées, graphisme, assistance administrative, technique et en stratégie de développement.

Besoin en fond de roulement:

> Trésorerie : apport personnel d'un montant minimum de **5 000 €**. Cette somme correspond à un besoin en fond de roulement dans votre structure. (Elle permet également d'avoir un apport minimum en vue de contracter un prêt dans un établissement bancaire).

> Financement auprès d'un établissement bancaire.

- l'achat d'un véhicule de type fourgon (neuf et de couleur gris foncé ou anthracite)
- 1 kit d'outillage complet de machine à joint automatique (Neuf)
- 1 ensemble d'outils complémentaires (neuf - Échelles, escabeaux, groupe électrogène etc....)
- L'ensemble d'outillage complet peut vous être proposé par notre centrale d'achat, mais vous pouvez également les acheter de votre côté.

Ces devis pourront vous être transmis à votre demande.

Un modèle participatif :

> Valorisation des compétences du réseau.

> Un partage d'expériences sur différents thèmes liés au métier ; les licenciés de la marque ARTECH JOINT apportent leurs compétences, afin de proposer à l'ensemble du réseau des solutions adaptées à leur quotidien : produits, matériels, outils, organisation.

Valorisation du savoir faire du réseau :

> Des techniciens expérimentés assurent un soutien lors du démarrage de l'activité.

Bénéficiaire de la matière première et de l'outillage au meilleur prix :

> Notre réseau est importateur des machines à joint automatique, ce qui permet de les acquérir au meilleur prix.

> Le réseau est également distributeur de sa marque d'enduit à joint.

Contractuellement ARTECH JOINT France apporte au concessionnaire licencié de la marque :

- L'utilisation de la marque ARTECH JOINT.
- L'accès aux partenaires commerciaux.
- Une exposition sur le site internet.
- La transmission du savoir faire ARTECH JOINT.
- La communication de la marque sur le réseau national.
- La mise en relation avec des constructeurs nationaux
- L'accès aux produits de la marque ARTECH JOINT
- partenaires du réseau.
- Une formation théorique et pratique.
- Des animations au sein du réseau.
- Une assistance tout au long du contrat.
- Un séminaire annuel.

LES INFORMATIONS FINANCIERES

> **Le droit d'entrée du contrat de concession inclus :**

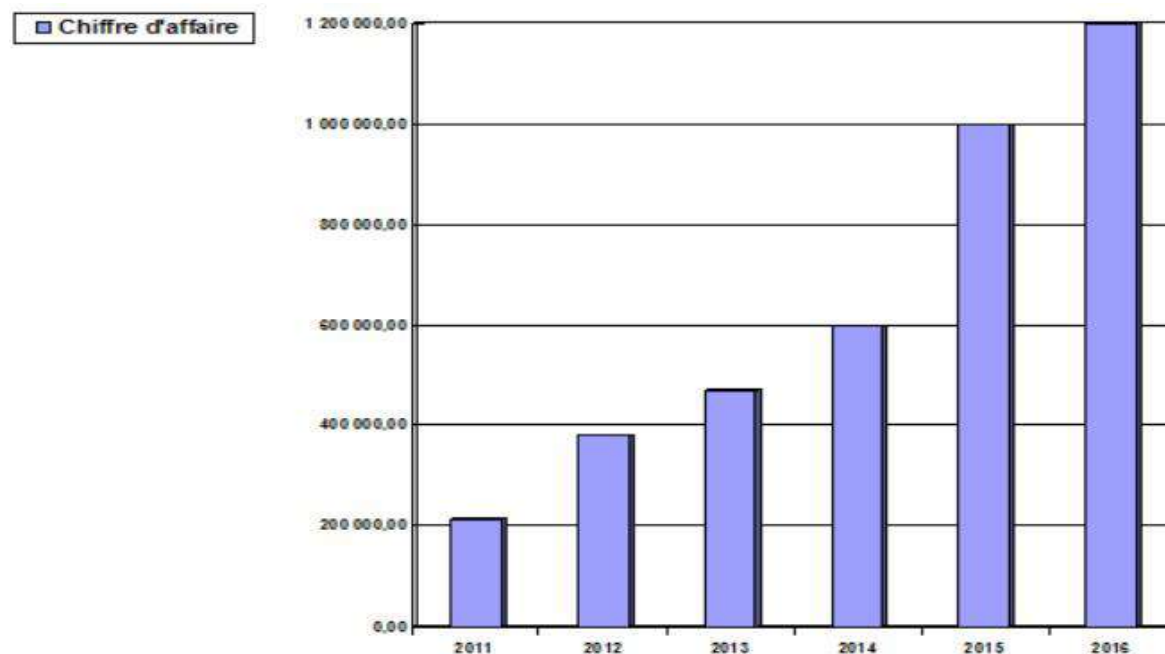
Le Pack de démarrage:

- Flocage du véhicule neuf
- 250 cartes de visite
- 250 plaquettes de présentation
- Formation et insertion sur notre site Web- Formation et insertion sur Facebook professionnel,
- Formation sur terrain d'une durée de 22 jours.
- Formation aux tâches administratives d'une durée de 2 jours.
- L'assistance au démarrage, en administratif et en technique.

Tout au long de la durée du contrat vous avez accès à :

- L'accès à notre centrale d'achat pour la matière première et outillage
- L'accompagnement sur terrain.
- Un suivi et accompagnement administratif et gestion des plannings.
- La Communication permanente au sein du réseau.
- Les campagnes publicitaires.
- Mise en relation avec notre réseau de clientèle.
- Vidéo de présentation d'entreprise et reportages.
- Des outils de gestion d'entreprise (programme informatique et autres)
- Des formations spécifiques à la gestion et au management d'entreprise.
- Des réunions d'information.

EVOLUTION DE LA SOCIETE



Quelques chiffres

Chiffre d'affaire 2011 : 215 000 €

Chiffre d'affaire 2012 : 380 000 €

Chiffre d'affaire 2013 : 470 000 €

Chiffre d'affaire 2014 : 600 000 €

Chiffre d'affaire 2015 : 1 000 000 €

Chiffre d'affaire 2016 : 1 200 000 €

Prévision du chiffre d'affaire du réseau pour 2017 : 1,5 million €

NOTRE POLITIQUE DE DEVELOPPEMENT

→ Le réseau Artech Joint = une croissance maîtrisée

> **Construire ensemble un réseau national porté par des chefs d'entreprises :**

- Une sélection des futurs concessionnaires très rigoureuse. Nous tenons à ce que le concept soit développé danssa globalité, avec le respect des 4 valeurs qui constituent les piliers et la réussite de la société : **Innovation, Professionnalisme, Réactivité et Respect des valeurs sociales.**
- Le souhait de développer de véritables PME.
- Une implantation sur tout le territoire national, afin de dupliquer notre savoir-faire et répondre ainsi aux attentes étaux exigences de nombreux clients.

