

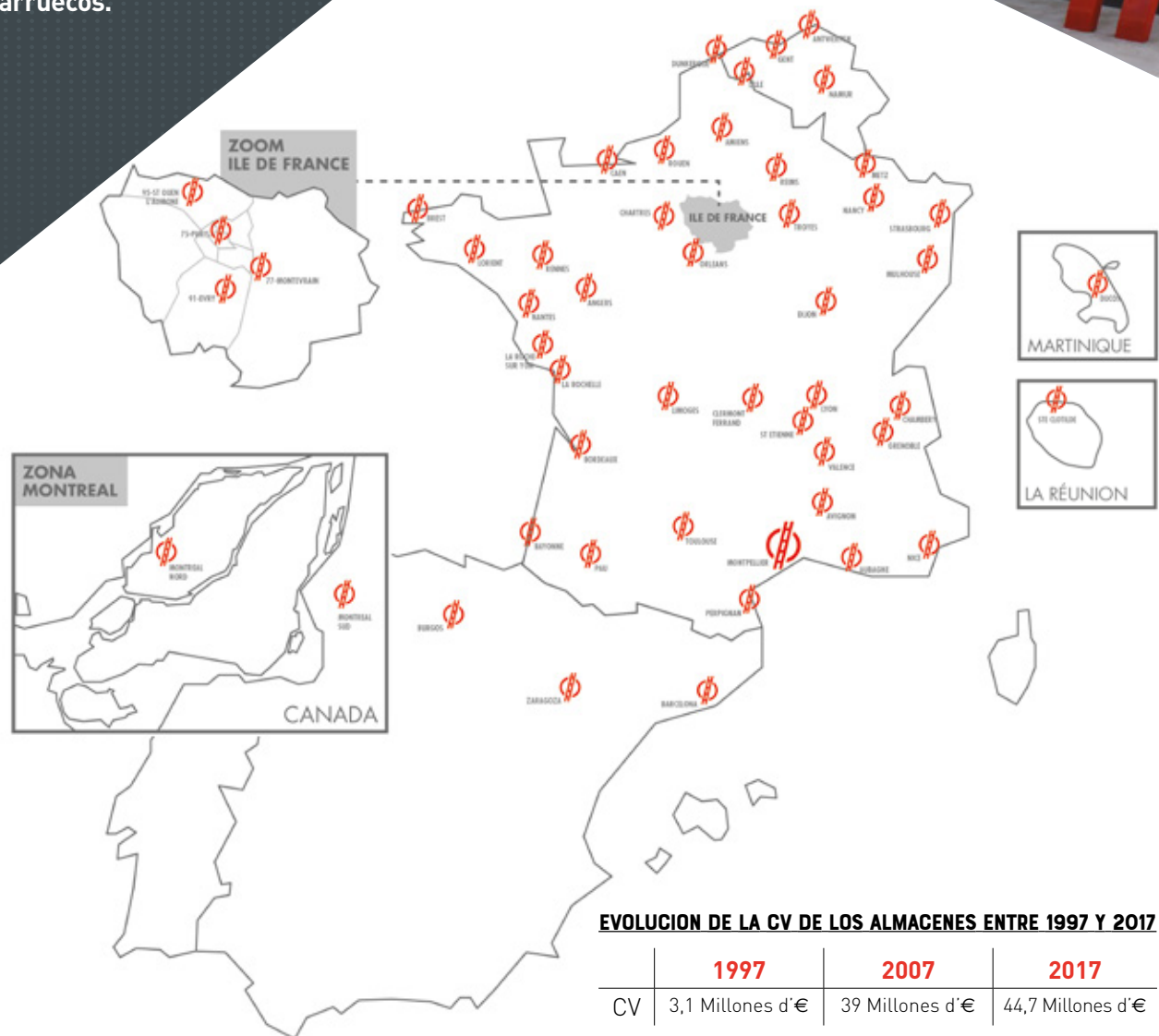
ESCALERA EUROPEA

El especialista de la altura

UNA FRANQUICIA
A LA ALTURA
DE SU
INVERSION

ESCALERA EUROPEA HOY EN DIA

En 2018, la red del Grupo L'ECHELLE EUROPEENNE, ESCALERA EUROPEA EN ESPAÑA, dispone de **51 puntos** de venta, de los cuales 43 en Francia, 3 en España, 3 en Bélgica y 2 en Canadá. Actualmente estamos creando nuestra red en Inglaterra y Marruecos.



INDICE

- Nuestra historia 4
- La actividad 5
- La tipología de los clientes 6
- Productos innovadores y exclusivos 7
- El servicio para usted y sus clientes 8
- El almacén tipo 9
- El camino a seguir 10
- El retrato robot del franquiciado .. 12
- La inversión 14

UNAS PALABRAS DEL PRESIDENTE

Crear una empresa es una aventura excitante y llena de incertidumbres.

Nuestro concepto único en su género y una larga experiencia como franquiciador garantizan una mayor posibilidad de éxito.

Desde hace casi 40 años hemos desarrollado una actividad de especialistas de la altura:

- Para nuestros clientes, la más completa gama de materiales para acceder, circular y trabajar en altura con total garantía de seguridad.
- Para nuestra red de vendedores el acceso a dispositivos simples y prácticos para aportar soluciones a todas las necesidades de acceso.

Nuestra fuerza y nuestro conocimiento técnico se sustentan en la capacidad de crear, diseñar, fabricar y distribuir nuestros propios productos gracias a un dinámico departamento de I+D y a nuestro centro de producción, dos puntales que ayudan, cotidianamente, a perenizar su franquicia.

Esta actividad de especialistas permite, con una reducida inversión, conseguir unos márgenes de beneficios importantes y una cifra de negocio a la altura de sus ambiciones.

Personalmente estaré orgulloso de su adhesión a nuestra red y así tener la oportunidad de desarrollar una actividad apasionante y lucrativa.

Georges MORALES

NUESTRA HISTORIA

Georges Morales crea bajo el nombre de ECHELLE 34 el PRIMER almacén especializado en la venta de productos de acceso a la altura.

1981

Tras varios años de existencia y de éxito, su fundador decide reproducir el concepto y la fuerza de su "saber hacer"

1990

Nace la red de franquicias L'Echelle Européenne

Los nuevos almacenes ven la luz rápidamente alcanzando en 1997 la cantidad de 8 puntos de venta y en 1999 la cifra de 22 unidades, una media de 7 aperturas al año.

Creación de una marca propia que responde a las exigencias de las normas en vigor

2008

2010

- ▶ Apertura de almacenes en DOM TOM (Martinique, Reunion)
- ▶ Nueva Sede en Saint Jean de Védas con una **plataforma logística** para los productos de la central de compras y una unidad de fabricación **para responder a las demandas de los clientes de nuestra red**

La red de franquicias L'échelle Européenne a la que pertenece ESCALERA EUROPEA, continua su desarrollo económico creando nuevos productos de marca propia

2014

- ▶ Gama PIR: **GEEKO**,
- ▶ Fabricación a medida: **LEEVEL**,
- ▶ Andamios: **WEENER/LEEDER...**

2015

- ▶ Primera ampliación de la unidad de fabricación
- ▶ Apertura del primer almacén en **CANADA**

- ▶ Lanzamiento de la marca **FLEEX**
- ▶ Expansión de la red en Canadá

2016

- ▶ Segunda ampliación de la unidad de fabricación
- ▶ Lanzamiento de la marca de escaleras de interior **KL'EE**

2018

- ▶ Inicio de la expansión en el MERCADO ESPAÑOL

LA ACTIVIDAD A 360°



- **Desea conquistar su mercado**, buscar una clientela a través de acciones de prospección comercial.
- **Aportar, presentar y proponer soluciones** para mejorar las condiciones de trabajo y de acceso a la altura. Comprender las necesidades del cliente, desplazarse a las obras, industrias... en caso de necesidad y proponer las soluciones mejor adaptadas.
- **Gestionar un negocio con una fuerza de ventas**, o dicho de otra forma, ser el gerente de una unidad de negocio. Gestionar los aspectos administrativos, organización del planning de la fuerza de ventas, coordinar y motivar un equipo de colaboradores.
- **Ser en su zona el experto** en el dominio de la altura. Conocer la legislación y las normas en vigor relativas a la utilización y a la instalación de los equipos de trabajo en altura.
- **Ser un buen comercial**, saber vender, negociar y hacer el seguimiento de los clientes. Tener un buen contacto con el cliente, saber argumentar y orientarle.



TIPOLOGIA DE LOS CLIENTES

NUESTRO SURTIDO REAGRUPA 6 FAMILIAS DE PRODUCTOS

- ESCALERAS DE MANO PORTATILES ■ ANDAMIOS ■ FABRICACION A MEDIDA
- PROTECCION ANTI-CAIDA ■ ELEVACION ■ ESCALERA DE INTERIOR

Las escaleras de interior van dirigidas a una clientela muy diferente de las otras líneas de productos. Motivo de ello nuestra tipología de clientes puede dividirse en 2 grupos distintos :

NUESTROS CLIENTES PROFESIONALES

■ **ACTIVIDADES RELACIONADAS CON LA EDIFICACIÓN**
(Jefe de obras, ingenieros técnicos...)

■ **ACTIVIDADES ESPECIFICAS** (empresas que intervienen en cubiertas, empresas de impermeabilización, carpinteros, pintores, empresas de calefacción y aire acondicionado , agricultores ...)

■ **ACTIVIDADES DE LA INDUSTRIA** (responsable de logística, PRL, responsable de mantenimiento...)

■ **ADMINISTRACIONES Y COMUNIDADES** (ayuntamientos, administraciones, transporte público ...)

NUESTROS CLIENTES DE ESCALERAS DE INTERIOR

■ **LOS PARTICULARES** (nueva edificación o rehabilitación)

■ **DECORADORES**

■ **CONSTRUCTORES Y PROMOTORES INMOBILIARIOS**

■ **DISEÑADORES DE DESPACHOS Y OFICINAS**

■ **ARQUITECTOS**

PRODUCTOS INNOVADORES Y EXCLUSIVOS

Creamos y vendemos más de 6000 referencias reagrupadas en 6 familias de productos



ESCALERAS DE MANO PORTATILES

La más amplia gama de **escaleras de mano, escaleras de tijera y plataformas** del mercado. Proponemos una selección de productos a nuestros clientes en función de la **frecuencia, del lugar de trabajo** y de la **altura de utilización**.



ANDAMIOS

Una **gama completa y diversificada** de **andamios** y **accesorios** adaptados a las exigencias de cada obra y lugar de trabajo.



FABRICACION A MEDIDA

Tras el **estudio y concepción** de la solicitud del cliente, fabricamos **escaleras de protección dorsal y productos a medida** adaptados a **cada necesidad**, fabricados en función de la **norma** y la **legislación en vigor**.



PROTECCION ANTI-CAIDA

Esta familia de productos está compuesta por una **gama de productos de protección colectiva** como **guardacuerpos**, y **redes** y una **gama de productos de seguridad individual** tales como **líneas de vida, anclajes, arneses, sistemas de amarre, retráctiles**, etc...



ELEVACION

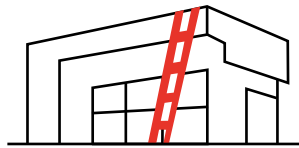
La gama elevación propone productos para la **elevación de cargas y de personas**. Estos productos permiten **mejorar las técnicas de trabajo** y la **comodidad del trabajo** en altura.



ESCALERAS DE INTERIOR

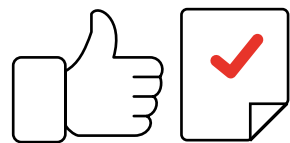
Para nuestros clientes PRO (arquitectos, decoradores ...) y PARTICULARES disponemos de una amplia gama de **escaleras de diseño** para todos "los bolsillos": **caracol, suspendidas, rectas y 1/4 de giro, de madera, metálicas, para espacios reducidos, escamoteables**. Las **barandillas** forman, también, parte de nuestra oferta.

LOS SERVICIOS PARA USTED Y SUS CLIENTES



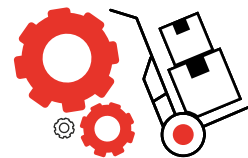
CENTRO DE PRODUCCION

Con base en Saint Jean de Védas, en el sur de Francia, nuestro centro de producción (nueva ampliación prevista para segundo trimestre 2018) fabrica y ensambla los productos ESCALERA EUROPEA. Nuestros técnicos comerciales se adaptan a las particularidades de cada cliente en colaboración estrecha con el departamento técnico I+D



BANCO DE PRUEBAS

Nuestra torre de pruebas de 12 metros de altura situada en nuestras instalaciones de Saint Jean de Védas nos permite hacer ensayos sobre los productos de nuestra concepción y construcción, especialmente de la gama FLEEX y GEEKO. Ensayos de fuerza, de estabilidad... todos nuestros productos deben responder a las pruebas que emanan de la norma en vigor para la obtención de su certificado de conformidad



CENTRO LOGISTICO

Nuestras instalaciones disponen igualmente de una plataforma logística que nos permite almacenar productos tales como escaleras con norma 131/7, material EPI, escaleras de protección dorsal, etc...



DEPARTAMENTO TECNICO I+D

Compuesto por ingenieros y diseñadores industriales, el departamento técnico está en contacto directo con los técnicos comerciales de la red para satisfacer la demanda creciente de equipos a medida de acceso a la altura, la protección anticaída y el trabajo en altura. El servicio técnico concibe diariamente soluciones de acceso a medida innovadoras teniendo en cuenta la problemática de utilización y las condiciones del puesto de trabajo de nuestros clientes

EL ALMACEN TIPO



ZONA DE STOCK

Zona en la que se presentan y almacenan el material y los equipos de trabajo en altura



ZONA DE DESPACHOS

Una zona administrativa y un mostrador para recibir los clientes y realizar los estudios e implantaciones más complejas



SHOWROOM

Un mínimo de 10 modelos en un hall de exposición de escaleras de interior

LOCAL DE DIMENSIONES MINIMAS DE 200M² DIVIDIDO EN 3 ZONAS

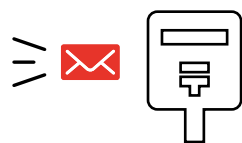


LAS ETAPAS



ETAPA 1

El candidato está interesado en nuestra franquicia



ETAPA 2

Envío, al posible candidato, la documentación preliminar e información general de la franquicia



ETAPA 3

Intercambios entre las partes relativas al importe necesario de inversión, montaje del dossier financiero, análisis de los posibles locales, zona de actuación, etc..



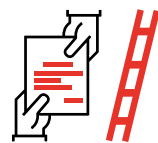
ETAPA 4

Entrevista con el Franquiciador en los locales de la Sede Central en Francia. Visita de almacenes de la red, visita de la Sede Social, de la fábrica y de los servicios anexos



ETAPA 5

Validación del proyecto, validación del dossier de financiación y envío del contrato al franquiciado para su análisis antes de la firma



ETAPA 6

Firma del contrato de franquicia en la Sede Social. A partir de ahora el Franquiciado formará parte del Círculo de los Especialistas de la Altura

EL CAMINO A SEGUIR



FORMACION

El objetivo de esta formación es dotar al nuevo franquiciado del "saber hacer" de ESCALERA EUROPEA

- conocer la normativa y reglamentos en vigor
- analizar la clientela / sus necesidades
- conocer las herramientas de comunicación puestas a disposición tales como el catálogo, web, ferias, etc...

La formación se articula durante 4 semanas de la siguiente manera :

- ▶ 1^{era} semana : formación sobre productos profesionales
- ▶ 2^a semana : formación sobre escaleras de interior
- ▶ 3^a semana : formación sobre el terreno / almacén
- ▶ 4^a semana : formación sobre las herramientas de gestión (comunicación/márketing, tarifas, proveedores, etc...)



APOYO DURANTE EL PERIODO DE APERTURA

- **Preparación a la apertura:** herramientas de comunicación para el lanzamiento de la inauguración (web, redes sociales, márketing directo, etc...)
- **Análisis del stock inicial ideal** y distribución del almacén
- Rotulación y decoración del almacén, en adecuación al Manual de identidad corporativa de la marca
- **Presencia del franquiciador** durante la semana de apertura



COTIDIANAMENTE

El franquiciador aporta un apoyo comercial, técnico, administrativo, comunicación y márketing a la red de afiliados

Anualmente se lanzan al mercado nuevos productos, nuevas campañas de comunicación, nuevos catálogos, nuevos proveedores...

EL RETRATO ROBOT DEL FRANQUICIADO ESPECIALISTA DE LA ALTURA

¡Presentamos el perfil de un franquiciado que tendría en la mano, todas las cartas para conseguir el éxito en este desafío!

Pero no olvidemos que ante todo, la apertura de una franquicia es el proyecto de una persona motivada y combativa

LA CAMISA QUE NO TIENE MIEDO A ENSUCIAR

EL PANTALON DEL GERENTE QUE SABE COMO MANEJAR SUS EQUIPOS COMERCIALES



La habilidad en estos talentos es el secreto del éxito de nuestro proyecto de franquicia

EL CASCO DE PROPIETARIO DEL NEGOCIO

LA SONRISA DEL COMERCIAL QUE VA A LA CAZA

LOS ZAPATOS DEL PERSONAL DE LA OBRA

5%
ingenioso

5%
astucioso

10%
imaginativo

20%
administrativo /gerente

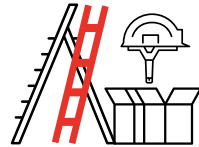
60%
comercial

INVERSION

Con una inversión total de aproximadamente 70 000€ ofrecemos la posibilidad de abrir un punto de venta entre 200 y 300m², alcanzar una cifra de negocio de 940 000€ (media anual en 2017 de los PDV existentes en la red de más de 1 año) con un margen bruto de un 42% y una rentabilidad interesante



18 000 €
Canon inicial



15 000 €
Stock inicial



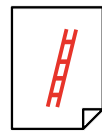
5 000 €
Rotulación



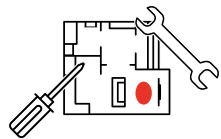
4 000 €
Fianza
+ gastos de agencia



4 000 €
Mobiliario
+ material



6 000 €
Publicidad
de lanzamiento



15 000 €
Obras de acondicionamiento
del local y showroom
escaleras de interior



70 000 €
Inversión inicial



3 000 €
Formación:
Gastos de desplazamiento
y alojamiento

POTENCIALES APERTURAS DE LA FRANQUICIA



● Ciudades con elevado potencial

⌘ Franquiciado



ESCALERA EUROPEA

El especialista de la **altura**

Sede de la Franquicia :
Parc Marcel Dassault
447, rue Henri Farman
34430 Saint-Jean-de-Védas
Tfno + 33 467 273 655
Tfno móvil +34 675 536 266
contacto@escaleraeuropea.com

www.escaleraeuropea.com

