

OSEZ L'ENTREPRENEURIAT BOOSTEZ VOTRE ACTIVITÉ REJOIGNEZ LE RÉSEAU




CLAIR DE BAIE®
Créez • Rénovez • Vivez !



VOUS êtes un salarié expérimenté

VOUS aimeriez être à votre compte mais n'osez pas vous lancer seul dans l'entrepreneuriat ?



CLAIR DE BAIE®

Créez • Renovez • Vivez !

Enseigne commerciale dédiée à la vente de menuiseries extérieures aux particuliers.

VOUS êtes déjà à votre compte dans la menuiserie extérieure
VOUS souhaitez

- trouver des leviers pour accélérer votre développement,
- moins ressentir l'isolement de l'entrepreneuriat en partageant les expériences et savoir faire avec vos pairs,
- vous concentrer sur votre cœur de métier en profitant du support d'équipes pour la négociation fournisseurs, la communication, le marketing, le juridique, la gestion... ,
- conserver votre indépendance ?

Devenez
CONCESSIONNAIRE
Clair de Baie

UN SAVOIR-FAIRE
historique et français

UN RÉSEAU
familial et national

UN ACCOMPAGNEMENT
sur mesure, centré sur l'entrepreneuriat

UN LIEN DIRECT
avec les dirigeants

UNE SOUPLESSE
pour la construction conjointe de votre projet

30 ans
d'expérience

25 millions d'€
de chiffre d'affaires

30 agences
Clair de Baie



QU'EST-CE QU'UNE CONCESSION ?

Le fonctionnement d'une concession est proche de celui d'une franchise, mais avec un contrat qui apporte plus de souplesse.

En devenant concessionnaire :

- vous conservez toute votre indépendance,
- vous travaillez sous l'enseigne Clair de Baie,
- la tête de réseau vous concède un territoire dans lequel vous avez l'exclusivité de la marque,
- la tête de réseau vous fournit un ensemble de services destinés à faciliter votre installation et dynamiser votre activité.

Bénéficiez de **NOS SERVICES** Pour vous concentrer sur votre cœur de métier



Aide à l'entrepreneuriat

- Définition de **vosre projet**,
- Construction de votre **prévisionnel et des besoins de financement**,
- **Pack de démarrage** offert,
- Feuille de route pratique,
- **Analyse de vos comptes** pour identifier les axes d'amélioration,
- **Comparatif** avec les référentiels du métiers et de vos pairs.



Fournisseurs

- Des **contrats cadres et tarifs négociés**,
- Des fournisseurs référencés **reconnus et 100% français**,
- Une liste **évolutive** : en fonction de vos retours, des évolutions des produits et du marché,
- **Accès à des BFA** versées par la tête de réseau,
- Une certaine **latitude** laissée pour des achats **hors fournisseurs référencés**.



Marketing et Web

- Accompagnement personnalisé en supports de communication (outils de prospection, de signalisation, objet publicitaires, etc...),
- **Visibilité Web** accrue :
 - Référencement naturel de nos points de vente sur Google,
 - E-réputation.



Accompagnement commercial

- Une **présence physique régulière** (analyse des performances et définition d'axes d'amélioration),
- Une **immersion possible** auprès de commerciaux expérimentés de nos réseaux,
- Des **aides à la vente** (planning promotionnel),
- Aide au **recrutement de commerciaux**.



Support technique

- Un **service technique**,
- Une **immersion** possible dans nos centres techniques pour une meilleure approche de la pose et/ou des métrés.



Support juridique

- **Veille réglementaire** et **notes d'informations** aux adhérents,
- Mise à disposition de **documents types** (bons de commandes, CGV...),
- **Conseils** et renseignements.



Partage et motivation

- Visios mensuelles avec la tête de réseau,
- Réunions de travail bi-annuelles,
- Challenges,
- Séminaires annuels.



Marrakech - séminaire 2023...

Les MEMBRES DU RESEAU

vous en parlent



Arnaud Adam
Clair de Baie CHALONS-EN-CHAMPAGNE

Responsable de développement
dans l'industrie packaging

"J'ai opté pour Clair de Baie sans hésitation grâce à son approche familiale et son lien étroit avec les membres du réseau. Après des ajustements, nous avons fait avancer le projet ensemble. Un accompagnement offert par le réseau qui m'a permis d'apprendre les bases de la vente directe aux particuliers et les aspects techniques.

Le réseau a été un soutien lors des rencontres avec les banques pour le financement, et même l'ouverture de mon point de vente, j'ai bénéficié d'un suivi régulier pour évaluer les chiffres et la méthode. Ce support m'a évité de me sentir isolé en tant que chef d'entreprise."

"Je ne connaissais ni le commerce, ni la pose de menuiseries. J'ai néanmoins poussé la porte de Clair de Baie davantage par curiosité que par intention d'aller au bout. J'y ai immédiatement trouvé l'accompagnement qu'il me fallait. J'ai construit mon projet avec les équipes du réseau.

Je me suis aperçu que nous avons finalement beaucoup de qualité pour réussir dans l'entreprenariat : j'ai pris confiance en moi et je me suis lancé.

Cela fait maintenant 14 ans que je suis chef d'entreprise sous l'enseigne Clair de Baie à Béziers. J'approche de ma deuxième retraite, à 62 ans, heureux et fier du chemin parcouru.

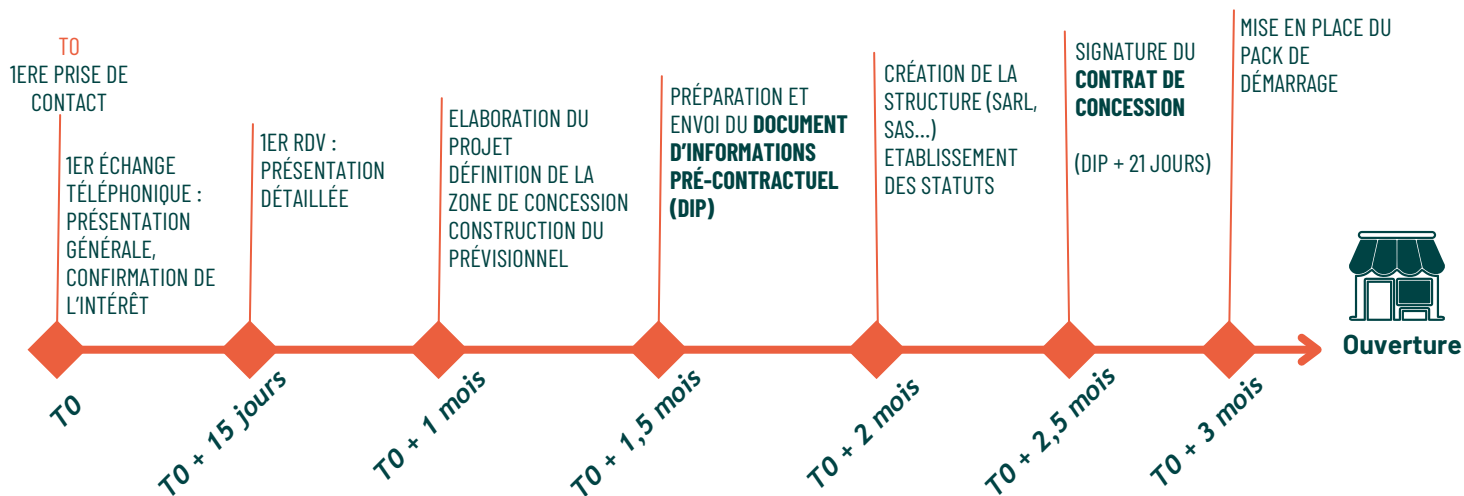
Si c'était à refaire, je ne changerais rien et me lancerais à nouveau !"



Denis Eselin
Clair de Baie - BEZIERS

Ancien détecteur sous-marin
sur sous-marin nucléaire

Alors...Allons-y !



Contactez nous

Gildas Courau

Président du groupe CORALU et en charge du réseau

06 70 56 51 53

contact@clairdebaie.fr



LinkedIn

<https://www.clairdebaie.fr/>