



Le Spécialiste de l'Énergie Solaire

**Devenez
Concessionnaire
exclusif AIXIA !**



AIXIA[®] FRANCE

Tous les feux sont au vert !

Vous avez choisi de vous intéresser aux énergies gratuites et vous avez raison. L'énergie solaire gratuite bénéficie d'une très forte montée en puissance.

Les ventes en France ont augmenté de 134 % en 2006, selon les sources de l'ADEME, avec des prévisions de croissance très importantes pour les prochaines années.

C'est dans ce contexte actuel, orienté vers les économies d'énergie, que nous nous positionnons comme leader sur un marché en pleine croissance.

En effet, le battage médiatique sur l'environnement ouvert par les politiciens, Premier ministre en tête, qui affirme « *Il faut voir la réalité en face, nous sommes entrés dans l'ère de l'après pétrole* » contribue à ouvrir largement la voie auprès de vos futurs clients.

Les changements climatiques sont un des accélérateurs de l'évolution des comportements.

Cette évolution est soutenue par diverses aides à l'équipement en chauffage et chauffe-eau solaires qui, ajoutées à nos méthodes, vont faciliter fortement vos ventes.

La nouvelle loi sur l'énergie (POPE) du 13 juillet 2005 nous permet d'envisager un avenir radieux pour nos activités. En effet, le Plan Face Sud affiche des objectifs ambitieux pour 2010 : **1 million de m²** installés pour 2010, soit l'équivalent de 200 000 chauffe-eau et décline un ensemble de mesures pour les atteindre.

Aujourd'hui, comme vous l'avez bien compris, il ne faut pas rater le train des énergies gratuites. Devenez, avec nous, concessionnaire exclusif de nos chauffages et chauffe-eau solaires Aixia.

Vos clients ont tout à y gagner : une eau chaude gratuite, à volonté. De nombreuses aides à l'installation et une plus-value importante à la revente de leur bien.

Vous avez tout à y gagner : nous vous apportons un package complet, notre savoir-faire et une solution clé en main **pour démarrer immédiatement** : formation technique, méthodes de vente, aide au démarrage, fourniture de rendez-vous qualifiés, supports de communication et matériels de démonstration.

Et l'exclusivité sur le département choisi.

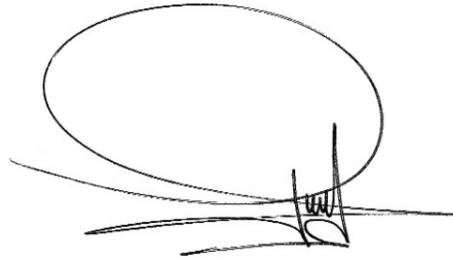
Ne manquez pas cette opportunité, ne laissez pas cette chance à vos concurrents.

Les outils que nous vous proposons sont parfaitement adaptés à nos méthodes, ils sont la base de notre réussite sur le terrain et ils feront la vôtre !!!

Nous sommes à la recherche de partenaires ambitieux, motivés et indépendants, pouvant assurer une distribution de qualité supérieure.

Devenez rapidement membre du réseau AIXIA, rejoignez une équipe qui gagne !

Directeur général Aixia France
Patrick FILADELFIA



→ Les 10 BONNES RAISONS de devenir CONCESSIONNAIRE EXCLUSIF AIXIA

1 Rentrer dans un groupe à dimension nationale p. 4 et 5

- Un chiffre d'affaire consolidé de 34 millions d'euros en 2006.
- 34 sociétés, plus de 400 personnes, un siège social de 3 000 m².

2 Devenir concessionnaire avec Aixia, spécialiste de l'énergie solaire p. 6 & 7

- Plus de 600 % de progression pour Aixia en 2006.
- Du matériel de très haute qualité agréé CSTB, posé par des spécialistes certifiés Qualisol.

3 Faire bénéficier vos clients d'une énergie gratuite p. 8 et 9

- Un marché qui double chaque année, + 134 % en 2006.
- D'excellentes perspectives pour 2010.

4 Augmenter et faciliter vos ventes grâce aux aides de l'Etat p. 10 et 11

- Suivant les régions une prime pour vos clients de 2 800 €.
- 50 % de crédit d'impôt pour vos clients.
- Pour vous un produit avec une marge de 70 %.

5 Etre 100 % efficace immédiatement p. 12 et 13

- En nous rejoignant vous bénéficiez directement et sans perdre de temps d'une mise en action immédiate.

6 Suivre la bonne méthode pour le manager p. 14 et 15

- Découvrir les étapes gagnantes.
- Réussir rapidement.

7 Suivre la bonne méthode pour votre équipe commerciale p. 16 et 17

- Les premiers rendez-vous clients fournis.
- Formation complète de vos équipes, mise en place d'outils éprouvés.

8 Un conseil juridique, fiscal et social p. 18 et 19

- Nos conseillers, avocats, juristes et experts comptables vous conseillent et vous guident dans vos démarches tout au long de l'année.

9 Bien connaître son parc immobilier p. 20 et 21

- Un marché connu et en pleine progression.

10 Faire partie des concessionnaire gagnants p. 22 et 23

- Réussite des concessions AIXIA 45, AIXIA 65, AIXIA 84...



→ LE GROUPE

- > Traitement des eaux
- > Energie solaire
- > Isolation - Fenêtres PVC/alu



Le N° 1 français dans l'amélioration de l'habitat. Traitement de l'eau, énergie solaire et isolation

Le Groupe, spécialisé dans l'amélioration de l'habitat, a été créé en 1989. Aujourd'hui il se compose de trois secteurs d'activité en très forte croissance :

- **Le traitement de l'eau.**
- **Les énergies solaires gratuites.**
- **L'isolation.**

Les produits que le Groupe propose sont toujours plus performants et plus compétitifs :

- Les appareils de traitement d'eau de la gamme Laugil® sont issus de cette recherche et conçus aussi pour les particuliers.
- Les produits solaires utilisent un matériel extrêmement fiable et de très haute technologie, ils sont agréés CSTB.
- Les portes, fenêtres, volets battants ou roulants réalisés sur mesure procurent confort, isolation et silence. Les matériaux utilisés sont de haute qualité en PVC ou aluminium.

Les sociétés du Groupe vous proposent un service global, depuis la conception des produits en passant par l'expertise, la distribution, l'installation à domicile et le suivi.

Le Groupe, c'est :

- Dix sept ans d'expérience, une haute technicité, un siège social de plus de 3 000 m².
- Plus de 34 sociétés et 400 personnes sont à votre disposition et assurent un service technique et un service après-vente irréprochables. La garantie, l'entretien, le suivi de vos installations font partie intégrante de notre savoir-faire.
- Plus de 100 000 clients à travers la France qui nous font confiance pour toutes leurs réalisations et la qualité de notre service après-vente.

CA consolidé du Groupe en 2006 :

→ 34 000 000 €

LES SOCIÉTÉS DU GROUPE

Traitement des eaux



Energie solaire



Isolation - Fenêtres PVC/alu



→ AIXIA France

+ de **600 %** de progression
pour le Groupe AIXIA en 2006



e Solaire

AIXIA
MEDITERRANEE
Energies Renouvelables

AIXIA
le Sp...
l'Énergie Sola



AIXIA®, le spécialiste de l'énergie solaire

Le chauffage et le chauffe-eau solaires, c'est notre spécialité chez Aixia®

Notre matériel existe depuis plus de 30 ans et grâce à une recherche d'efficacité permanente, il se situe toujours à la pointe de la technologie. Son très haut niveau de rendement permet d'utiliser des surfaces de capteurs inférieures à celles des systèmes solaires classiques.

De plus, tous les chauffages et chauffe-eau solaires Aixia® peuvent être couplés à une source d'énergie d'appoint, vous assurant ainsi une parfaite autonomie. Ils sont capables de satisfaire jusqu'à 80 % de votre besoin annuel en eau chaude. Ils sont dotés d'un éventail de solutions de montage très varié. Nos techniciens Aixia® vous proposeront celui correspondant le mieux à votre cas : montage sur la toiture, au sol, intégré...

De plus, nous vous assistons dans l'obtention des différentes aides (Région, État...) grâce à notre personnel spécialisé et agréé Qualisol, ainsi qu'à notre matériel agréé CSTB par l'ADEME.

Notre MATÉRIEL agréé CSTB

1-PANNEAUX SOLAIRES

- Légèreté et étanchéité parfaite grâce à leur coffre en aluminium anodisé embouti.
- Absorbeur pleine surface à revêtement titane.
- Vitrage solaire sécurité de 4 mm d'épaisseur, sans fer, antireflet.
- Couleur or/marron pour une parfaite intégration esthétique.
- Isolation par laine de Roche d'épaisseur 50 mm.
- Étanchéité sans silicone, joint EPDM unique.

2-STATION COMBINÉE CHAUFFAGE-EAU-CHAUDE

- Gamme complète de 550 à 1 350 l, dans de multiples configurations, vous permettant de produire votre eau chaude sanitaire et votre chauffage en autonomie complète avec appoint.
- Double émaillage (faible adhérence au tartre), trappe de visite et anode de protection correspondant au DIN4753 (la meilleure protection anticorrosion possible).
- Grande surface d'échange pour une transmission optimale des calories.
- Isolation polyuréthane (sans CFC) de haute qualité (épaisseur 50 mm/100 mm).

3-BALLONS SOLAIRES

- Gamme complète de 200 à 500 litres dans de multiples configurations.
- Double émaillage (faible adhérence au tartre), trappe de visite et anode de protection correspondant au DIN4753 (la meilleure protection anticorrosion possible).
- Grande surface d'échange pour une transmission optimale des calories.
- Isolation polyuréthane (sans CFC) de haute qualité (épaisseur 50 mm/100 mm).

Disponible en 200, 300, 400 et 500 l.

4-GROUPE DE TRANSFERT

- Pompe de circulation spéciale solaire supportant parfaitement les hautes températures.
- Dégazeur intégré autorisant une purge ultra facile.
- Débitmètre réglable permettant de chauffer l'eau à votre convenance

5-RÉGULATION DIFFÉRENTIELLE

Fonctionnement simple et intuitif par affichage digital et graphique. Mode "vacances" permettant d'éviter tout risque de surchauffe durant les absences prolongées.

6-VASE D'EXPANSION

Vase d'expansion spécifique au solaire (couleur blanche) équipé d'une membrane interne en caoutchouc synthétique supportant parfaitement des températures jusqu'à 120°.



Capteurs solaires



Station combinée chauffage/eau chaude



Ballons solaires



Groupe de transfert
Vase d'expansion
Régulation différentielle

→ L'ÉNERGIE GRATUITE

Le marché du solaire a démarré en 2000 avec le lancement d'un "plan soleil" assorti de subventions aux installations

Le véritable décollage s'est vraiment fait sentir en 2005

"Nous avons connu une véritable explosion du solaire thermique en 2005", a souligné Michèle Pappalardo, présidente de l'Agence de développement et de maîtrise de l'énergie (Ademe).

Le solaire thermique consiste à utiliser l'énergie du soleil via des capteurs solaires pour alimenter des chauffe-eau ou des systèmes de chauffage.

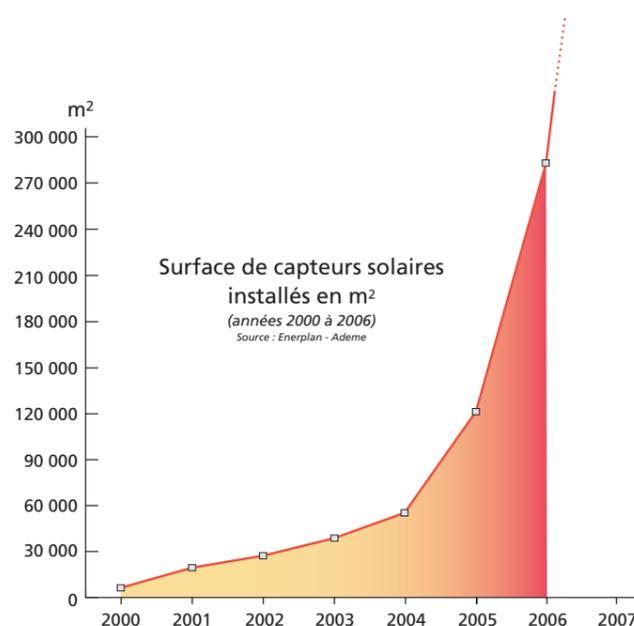
Stimulé par diverses aides gouvernementales, le marché français a enregistré en 2005 une progression de 120 %, la plus forte de tous les pays européens, avec 121 000 m² de capteurs installés contre 55 000 m² en 2004.

Une forte progression qui s'explique également par le faible niveau du parc installé actuel : 274 000 m² de capteurs en France contre 5,6 millions en Allemagne, 2,8 millions en Grèce et 2 millions en Autriche.

En volume, la progression du marché français n'arrive ainsi qu'au 4^e rang européen derrière l'Allemagne, championne du secteur (950 000 m² de capteurs installés en 2005), l'Autriche (233 000) et la Grèce (220 000).

« On a dix ans de retard sur les Allemands », reconnaît Jean-Louis Bal, directeur des énergies renouvelables à l'Ademe. Mais « on peut les rattraper d'ici 2010, en arrivant à installer 1 million de m² de capteurs par an ».

D'autres pays font cependant beaucoup plus fort : la Chine a installé entre 18 et 20 millions de m² de capteurs solaires thermiques l'an dernier, soit 20 fois plus que l'objectif français pour 2010, indique André Joffre, PDG du bureau d'études Tecsol, soulignant cependant que la technologie chinoise ne serait pas adaptée à l'Europe.



Perspectives pour 2010

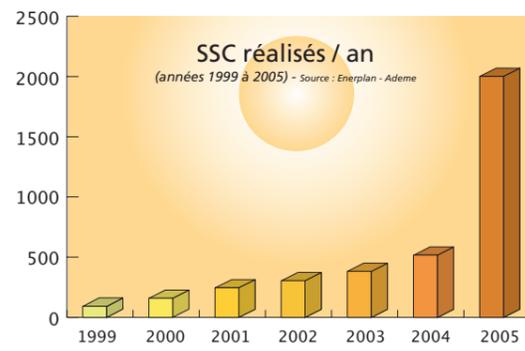
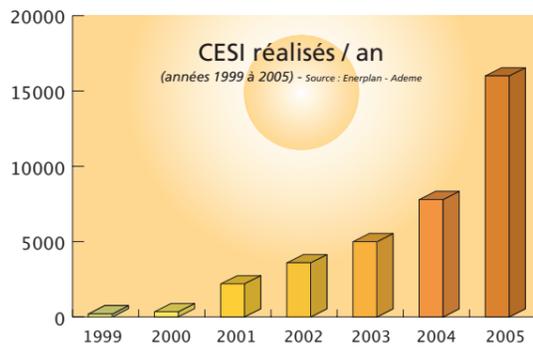
La loi sur l'énergie a été adoptée le 13 juillet 2005. Elle nous promet un avenir ensoleillé avec, pour le solaire thermique, le Plan Face Sud qui affiche des objectifs ambitieux pour 2010 : 1 million de m² pour 2010 soit l'équivalent de 200 000 chauffe-eau solaires (ou encore 700 MWth/an) et décline une batterie de mesures pour les atteindre. Le Plan Face Sud affiche de nouvelles ambitions avec 1 million de m² installés/an en 2010 (700 MWth).

« Avec les crédits d'impôt qui atteignent 50 % du prix d'achat de l'installation (votés jusqu'en 2010), un particulier peut rentabiliser son investissement en quelques années », a estimé la présidente de l'Ademe.



Bilan du Plan Soleil 2000-2006 : un succès

Le Plan Soleil est monté en puissance comme le montre les tableaux ci-dessous :



Le fait remarquable pour l'année 2005 est la pénétration du chauffe-eau solaire dans le neuf, en anticipation de la Réglementation Thermique 2005. Aujourd'hui, cette réglementation est effective (cf. page 14)

Nous avons constaté une forte progression au niveau des demandes de permis de construire : presque 1 maison sur 25 prévue est équipée en solaire en 2005, 1 sur 10 en 2006...



Modèle d'installation avec circulation chauffe-eau solaire. Jusqu'à 80 % de production d'eau chaude en énergie gratuite



→ L'ÉNERGIE GRATUITE [suite]

Un nouvel outil : les certificats d'économie d'énergie

Pour sensibiliser et responsabiliser la société civile sans accroître les dépenses publiques, le législateur vient de créer un nouvel outil : les certificats d'économie d'énergie.

Le principe ?

L'Etat impose aux fournisseurs d'énergie (électricité, gaz, GPL, fioul, chaleur et froid) comme EDF ou Gaz de France, de réaliser des économies d'énergie sur une période donnée ou de les faire réaliser par leurs clients.

Les fournisseurs sont libres de choisir les actions qu'ils vont entreprendre à cette fin :

- ils peuvent informer leurs clients sur les moyens à mettre en œuvre pour réduire leur consommation énergétique,
- entreprendre des actions de promotion en relation avec des distributeurs d'équipements, etc.

S'ils parviennent à remplir leurs obligations dans le temps imparti, ils recevront des certificats attestant du volume d'économies réalisé. Sinon, ils devront s'acquitter d'une pénalité à verser au Trésor public.

Jusqu'à 2 800 € de prime suivant les régions !

+

50% de crédit d'impôt

Depuis 1999, le crédit d'impôt est passé de 10 % à 50 % en 2006 ! Avec une marge de 60 %

Des aides en forte progression

La fiscalité pour les particuliers : crédit d'impôt "énergie renouvelable" de 50 % (depuis le 1^{er} janvier 2006), soit + 40 % d'augmentation depuis 1999.

- Pour les particuliers : suivant les régions des primes pouvant aller jusqu'à **2 800 euros**.
- La réglementation thermique : la RT 2000 prend en compte le solaire thermique en termes de bonification. La RT 2005 intègre le chauffe-eau solaire "en base" dans les références.
- Les politiques d'urbanisme : le recours au solaire sera systématiquement étudié lors de la construction ou de la rénovation de bâtiments collectifs.
- Les collectivités locales vont pouvoir intervenir pour aider à sa généralisation dans le neuf (bonification du COS jusqu'à 20 %).
- Diagnostic de performance d'énergie (voir encadré)

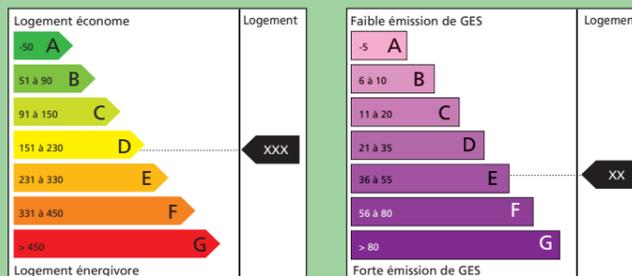
DIAGNOSTIC DE PERFORMANCE D'ÉNERGIE

Le ministère de l'Emploi, de la Cohésion sociale et du Logement a publié le vendredi 15 septembre 2006, avec le ministère délégué à l'Industrie, le décret permettant la réalisation des diagnostics de performance énergétique dans les bâtiments. Deux arrêtés d'application, datés du 15 septembre 2006, ont été publiés au Journal officiel du 28 septembre 2006.

Ces diagnostics réalisés par des professionnels permettront d'identifier les consommations prévisionnelles d'énergie des logements et des bâtiments mis en vente.

La lecture du diagnostic de performance énergétique sera facilitée par une estimation chiffrée en euros et par l'utilisation de la double étiquette suivante :

- > une étiquette pour connaître la consommation d'énergie (comme pour l'électroménager et désormais les voitures),
- > une étiquette pour connaître l'impact de ces consommations sur l'effet de serre.



Le fonctionnement

Le fonctionnement d'un chauffe-eau solaire est simple :

Il consiste en un transfert d'énergie solaire absorbée par les capteurs(1) vers un système de stockage (ballon)(2). Ce transfert est exécuté au moyen d'un liquide caloporteur, très peu corrosif vis-à-vis de l'installation et sans aucun danger pour l'homme. Dès que la régulation différentielle(5) détecte, grâce à ses sondes de température, une chaleur plus importante dans les capteurs solaires que dans le ballon, elle donne immédiatement l'ordre à la pompe de circulation, pièce maîtresse du groupe de transfert(3), de se mettre en route, et de faire circuler ainsi le liquide caloporteur réchauffé des capteurs vers l'échangeur du ballon. Les calories sont donc échangées entre le liquide caloporteur et l'eau sanitaire, ainsi réchauffée. Le liquide caloporteur refroidi retourne au capteur, où à nouveau il sera réchauffé par le rayonnement solaire.



→ 100 % EFFICACE... IMMÉDIATEMENT





Devenez concessionnaire AIXIA

Vous êtes issu d'un métier de la vente ?

Venus de différents horizons, nos concessionnaires sont avant tout des hommes et des femmes de terrain ayant de bonnes aptitudes à la vente.

Alors devenez concessionnaire AIXIA

Aixia France apporte à ses concessionnaires une aide précieuse par son expertise et son savoir-faire :

- Marketing.
- Méthodes de vente.
- Méthodes de pose.



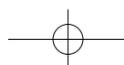
En rejoignant nos concessionnaires, bénéficiez directement et sans perdre de temps d'une mise en action immédiate

Nous vous aidons en nous impliquant directement dans le lancement de votre projet régional.

- Formation de votre force de vente.
- Prise de rendez-vous.
- Assistance aux premières poses, en agrément Qualisol.
- L'assurance d'un matériel fiable et de haute technologie, agréé CSTBat ouvrant droit au crédit d'impôt.

Nous formons vos équipes afin de vous transmettre nos méthodes

- Utilisez nos plans marketing élaborés et structurés afin d'aboutir immédiatement aux résultats attendus.
- Utilisez la synergie de notre groupe en motivant votre équipe commerciale.



→ MÉTHODE POUR LES MANAGERS

MÉTHODES ET OUTILS AIXIA France apporte à ses concessionnaires une aide précieuse par son expérience et son savoir-faire

Savez-vous pourquoi certaines entreprises de vente à domicile réussissent et d'autres pas ?

Chez Aixia France nous savons que le succès d'une entreprise se trouve dans une succession de détails, qui additionnés les uns après les autres, se transforment en étapes gagnantes.

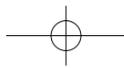
Cette succession de détails que nous appelons "points clés", vous permettra d'aboutir nécessairement au succès que vous attendez.

Nous vous offrons la possibilité de découvrir ces méthodes, qui vous permettront d'accéder à la réussite que vous méritez.

LES AXES DE FORMATION MANAGER :

- Découverte de l'activité de l'entreprise.
- La mission de ses différents services.
- Organisation de l'entreprise.
- Sensibilisation aux chiffres clés.
- Analyse et suivi de la rentabilité.
- Incidence des flux physiques et financiers.
- Découverte du cadre juridique.
- Droit du travail.
- Code de la consommation.
- Différents contrats de travail.





DÉMARRAGE IMMÉDIAT

En rejoignant nos concessionnaires, bénéficiez directement et sans perdre de temps d'une mise en action immédiate. Nous vous aidons en nous impliquant directement dans le lancement de votre projet départemental.

→ Formation de vos vendeurs.

→ Prise des premiers rendez-vous.

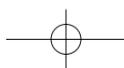
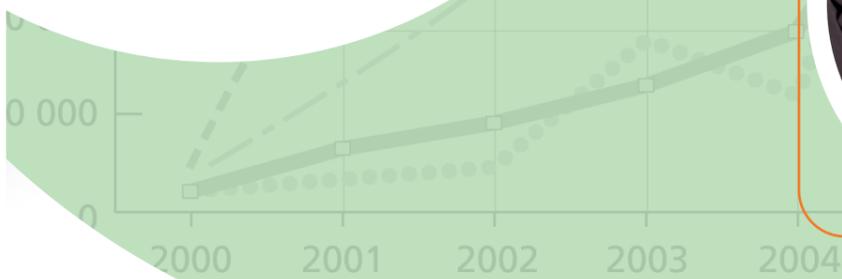
→ Assistance aux premières poses, en agrément Qualisol.

→ L'assurance d'un matériel fiable et de haute technologie, agréé CSTBat.

Nous formons votre responsable télémarketing afin de vous transmettre nos méthodes.

→ Utilisez nos plans de vente élaborés et structurés afin d'aboutir immédiatement aux résultats attendus.

→ Utilisez la synergie de notre groupe en motivant votre équipe commerciale.



→ LA MÉTHODE AIXIA

MÉTHODES ET OUTILS

Assistance au démarrage de votre concession

Fort de 17 années d'expérience dans le domaine de la vente directe, nous vous transmettons nos méthodes, afin de vous rendre immédiatement opérationnels.

RENDEZ-VOUS

Aixia France vous fournit les 160 premiers rendez-vous sur les communes de votre choix, le temps de former votre équipe télémarketing.

FORMATION COMMERCIAUX

Nous prenons en charge la formation de vos commerciaux par session de 4 journées, du lundi 14h00 au vendredi 12h00 dans nos locaux d'Aubagne.

- Remise de Books.
- Méthodes de vente.
- Techniques de pose.

FORMATION TÉLÉ MARKETING

Nous prenons en charge la formation de vos téléprospectrices par session de 4 journées, du lundi 14h00 au vendredi 12h00 dans nos locaux d'Aubagne.

- Méthodes d'approche.
- Argumentaire.
- Confirmation.

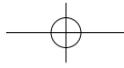
FORMATION ASSISTANTE

Nous prenons en charge la formation de votre assistante de service (au siège) en accompagnement des méthodes.

FORMATION TECHNIQUE

Nous prenons en charge la formation de vos techniciens en accompagnement de nos équipes lors des premières installations.
Suivant vos besoins, les premières installations seront prises en charge par l'une de nos équipes, moyennant facturation aux conditions du tarif en vigueur.





NOUS ASSURONS LE SUIVI ET L'ASSISTANCE DE L'ACTIVITÉ DE VOTRE CONCESSION

Ces prestations sont comprises dans le budget mensuel coopératif.

ANIMATION COMMERCIALE

Notre animateur commercial assure 2 journées par trimestre, consacrées à la motivation et aux techniques de vente.

- Concurrence.
- Argumentaire.
- Législation et aides.
- Nouvelles techniques.

CONTRÔLE DE GESTION

Nous vous aidons à établir trimestriellement votre compte intermédiaire d'exploitation au format Aixia France.

- Tableau de bord de gestion.
- Analyse de votre rentabilité et assistance comptable.
- Si besoin en prestations annexes, notre expert-comptable Groupe peut prendre en charge vos déclarations sociales et votre comptabilité.

INFORMATIQUE ET FORMATION

- Nous fournissons votre matériel informatique de base.
- 1 PC + 1 Combiné Imprimante-Copieur-Fax + Comptabilité SAGE 30 avec plan comptable Groupe.
- Formation de votre assistante : 2 journées dans nos locaux (utilisation du logiciel et méthodes).
- Assistance téléphonique illimitée (hot-line) vers notre société informatique.
- Tarifs préférentiels sur vos fournitures informatiques et formation continue.



→ PRÉVISIONNEL

Utilisez notre savoir-faire et notre expérience pour un résultat immédiat dans un secteur d'activité innovant et plein d'avenir

Nos agences connaissent, sur le premier trimestre 2006, une progression d'environ 50 % du CA tout en maintenant une marge commerciale identique. Nous adaptons nos méthodes à votre concession, afin de la rendre opérationnelle immédiatement.

Selon votre département, en suivant nos méthodes, votre CA HT sera (pour 60 000 habitations individuelles) d'environ 1 600 000 € HT pour un résultat de 300 000 €. Ces chiffres sont directement tirés des résultats de nos concessions actuelles.



L'évaluation des éléments chiffrés de l'exploitation ci-après a valeur d'exemple. Elle résulte de la bonne application des méthodes que nous avons élaborées grâce à notre expérience dans la vente directe. Elles constituent le savoir-faire que nous vous recommandons dans le management de votre future concession. Ce chiffrage vous est fourni à titre indicatif, afin de mettre en évidence le potentiel de notre activité.

Il résulte en particulier d'une estimation réalisée sur des commandes acquises sur un territoire de 60 000 habitations individuelles à l'aide d'une équipe commerciale constituée de 3 à 4 vendeurs alimentés en rendez-vous par 2 téléprospecteurs. Les installations sont réalisées en faisant appel à la sous-traitance et également par une équipe intégrée à votre future structure. L'évaluation de la trésorerie tient compte des décalages temporels en usage .

BUDGET PRÉVISIONNEL sur les 6 premiers mois

| PRÉVISIONNEL EXPLOITATION | Mois 01 | Mois 02 | Mois 03 | Mois 04 | Mois 05 | Mois 06 | TOTAL |
|---|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|----------------|----------------|
| NOMBRE DE VENTES | 9 | 12 | 15 | 15 | 15 | 18 | 84 |
| CHIFFRE AFFAIRE (6 214 €/) | 55 926 | 74 568 | 93 210 | 93 210 | 93 210 | 111 852 | 521 976 |
| COMMISSION S/FINANCEMENT | 1 180 | 1 573 | 1 967 | 1 967 | 1 967 | 2 360 | 11 014 |
| PRODUITS EXPLOITATION | 57 106 | 76 141 | 95 177 | 95 177 | 95 177 | 114 212 | 532 990 |
| ACHAT MATÉRIEL (1 748 €/) | 15 732 | 20 976 | 26 220 | 26 220 | 26 220 | 31 464 | 146 832 |
| ACHAT FOURNITURE POSE (250 €/) | 2 250 | 2 500 | 2 500 | 2 500 | 2 500 | 2 500 | 14 750 |
| COÛT ACHATS | 17 982 | 23 476 | 28 720 | 28 720 | 28 720 | 33 964 | 161 582 |
| MARGE BRUTE | 39 124 | 52 665 | 66 457 | 66 457 | 66 457 | 80 248 | 371 408 |
| | 68,51% | 69,17% | 69,82% | 69,82% | 69,82% | 70,26% | 69,68% |
| SOUS-TRAITANCE POSE | 0 | 2 | 5 | 5 | 5 | 8 | 25 |
| Montant sous-traitance (1 200 €/) | 0 | 2 400 | 6 000 | 6 000 | 6 000 | 9 600 | 30 000 |
| Redevance AIXIA France | 1 500 | 1 500 | 1 500 | 1 500 | 1 500 | 1 500 | 9 000 |
| Frais fixes Pose | 915 | 915 | 915 | 915 | 915 | 915 | 5 490 |
| Frais fixes administratifs | 4 050 | 4 050 | 4 050 | 4 050 | 4 050 | 4 050 | 24 300 |
| Total achats et charges externes | 6 465 | 8 865 | 12 465 | 12 465 | 12 465 | 16 065 | 58 790 |
| Salaire assistante | 1 540 | 1 540 | 1 540 | 1 540 | 1 540 | 1 540 | 9 240 |
| Salaire téléacteurs (2) | 2 160 | 2 160 | 2 160 | 2 160 | 2 160 | 2 160 | 12 960 |
| Salaire vendeurs (12%) | 5 415 | 7 220 | 9 025 | 9 025 | 9 025 | 10 830 | 50 541 |
| Salaire pose | 4 100 | 4 100 | 4 100 | 4 100 | 4 100 | 4 100 | 24 600 |
| Charges sociales (45%) | 5 947 | 6 759 | 7 571 | 7 571 | 7 571 | 8 364 | 43 804 |
| Congés à payer chargés (10%) | 1 916 | 2 178 | 2 440 | 2 440 | 2 440 | 2 701 | 14 114 |
| Total salaires et charges | 21 078 | 23 957 | 26 836 | 26 836 | 26 836 | 29 715 | 155 259 |
| Dotation aux amortissements | 833 | 833 | 833 | 833 | 833 | 833 | 5 000 |
| CHARGE EXPLOITATION | 28 376 | 33 655 | 40 135 | 40 135 | 40 135 | 46 614 | 229 049 |
| RÉSULTAT EXPLOITATION | 10 748 | 19 010 | 26 322 | 26 322 | 26 322 | 33 635 | 142 359 |
| | 10 748 | 29 757 | 56 080 | 82 402 | 108 724 | 142 359 | |

| FLUX DE TRÉSORERIE MOYENS | Janvier 07 | Février 07 | Mars 07 | Avril 07 | Mai 07 | Juin 07 |
|--|----------------|---------------|---------------|----------------|----------------|----------------|
| Solde trésorerie début de mois | 8 000 | -11 102 | 14 852 | 46 980 | 93 082 | 117 764 |
| Clients TTC (TVA à 5,5%) | 59 002 | 78 669 | 98 337 | 98 337 | 98 337 | 118 004 |
| Commission sur Financement | | | | 4 720 | | |
| Total des encaissements | 59 002 | 78 669 | 98 337 | 103 057 | 98 337 | 118 004 |
| Fournisseurs TTC (TVA à 19,6%) | | 21 506 | 28 077 | 34 349 | 34 349 | 34 349 |
| Sous-traitance pose TTC | 0 | 2 870 | 7 176 | 7 176 | 7 176 | 11 482 |
| Redevance AIXIA France TTC | 1 794 | 1 794 | 1 794 | 1 794 | 1 794 | 1 794 |
| Frais fixes Pose TTC | 1 094 | 1 094 | 1 094 | 1 094 | 1 094 | 1 094 |
| Frais fixes administratifs TTC | 4 844 | 4 844 | 4 844 | 4 844 | 4 844 | 4 844 |
| Prestation AIXIA TTC | 59 800 | | | | | |
| Salaires net (80% du brut) | 10 572 | 12 016 | 13 460 | 13 460 | 13 460 | 14 904 |
| Charges sociales salariales (régées le 15 du mois suivant) | | 2 643 | 3 004 | 3 365 | 3 365 | 3 365 |
| Charges sociales patronales (régées le 15 du mois suivant) | | 5 947 | 6 759 | 7 571 | 7 571 | 7 571 |
| Congés à payer chargés (à payer en août) | | | | | | |
| Total des décaissements | 78 104 | 52 715 | 66 209 | 73 654 | 73 654 | 79 403 |
| TVA collectée | 3 076 | 4 101 | 5 127 | 5 127 | 5 127 | 6 152 |
| TVA déductible | 14 592 | 6 339 | 8 072 | 8 072 | 8 072 | 9 806 |
| TVA (crédit remboursable par trimestre) | 11 516 | 2 238 | 2 946 | 2 946 | 2 946 | 3 654 |
| Remboursement TVA | | | | 16 699 | | |
| Total variation mensuelle | -19 102 | 25 954 | 32 128 | 46 102 | 24 683 | 38 600 |
| Total variation mensuelle | -11 102 | 14 852 | 46 980 | 93 082 | 117 764 | 156 365 |

→ LE PARC IMMOBILIER

Parc des logements en 1999

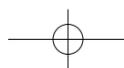
| | ARIÈGE | AVEYRON | HAUTE-GARONNE | GERS | LOT | HAUTES-PYRÉNÉES | TARN | TARN ET GARONNE | MIDI-PYRÉNÉES | FRANCE (millier) |
|---------------------------------|---------------|----------------|----------------|---------------|---------------|-----------------|----------------|-----------------|------------------|------------------|
| Ensemble des logements | 88 531 | 149 833 | 505 877 | 86 940 | 95 012 | 129 946 | 167 321 | 96 134 | 1 319 894 | 28 703 |
| Résidences principales dont : | 58 331 | 110 043 | 446 875 | 71 432 | 68 456 | 93 371 | 140 177 | 82 087 | 1 070 772 | 23 811 |
| • <i>construites après 1990</i> | 5 390 | 11 518 | 83 343 | 6 251 | 8 378 | 8 007 | 13 515 | 8 379 | 144 781 | 2 476 |
| • <i>maisons individuelles</i> | 47 575 | 77 764 | 234 911 | 60 252 | 55 738 | 60 435 | 112 122 | 65 266 | 714 063 | 13 308 |
| Résidences occasionnelles | 620 | 1 541 | 4 899 | 621 | 862 | 1 167 | 1 161 | 688 | 11 559 | 260 |
| Résidences secondaires | 22 858 | 26 205 | 18 100 | 7 719 | 18 547 | 25 807 | 12 950 | 5 932 | 138 118 | 2 642 |
| Logements vacants | 6 722 | 12 044 | 36 003 | 7 168 | 7 147 | 9 601 | 13 033 | 7 427 | 99 145 | 1 990 |

Résidences principales selon le statut d'occupation en 1999

| | ARIÈGE | AVEYRON | HAUTE-GARONNE | GERS | LOT | HAUTES-PYRÉNÉES | TARN | TARN ET GARONNE | MIDI-PYRÉNÉES | FRANCE (millier) |
|--------------------------------------|---------------|----------------|----------------|---------------|---------------|-----------------|----------------|-----------------|------------------|------------------|
| Ensemble des logements | 58 331 | 110 043 | 446 875 | 71 432 | 68 456 | 93 371 | 140 177 | 82 087 | 1 070 772 | 23 811 |
| • <i>propriétaire du logement</i> | 37 819 | 72 198 | 229 290 | 46 860 | 45 235 | 56 751 | 90 215 | 52 808 | 631 176 | 13 035 |
| • <i>locataire ou sous-locataire</i> | 16 989 | 30 438 | 198 085 | 19 639 | 18 717 | 31 364 | 42 026 | 24 445 | 381 703 | 9 686 |
| • <i>ménage logé gratuitement</i> | 3 523 | 7 407 | 19 500 | 4 933 | 4 504 | 5 256 | 7 936 | 4 834 | 57 893 | 1 090 |
| Personnes par logement en 1990 | 2,50 | 2,58 | 2,49 | 2,60 | 2,50 | 2,53 | 2,62 | 2,64 | 2,54 | 2,60 |
| Personnes par logement en 1999 | 2,31 | 2,33 | 2,29 | 2,36 | 2,28 | 2,31 | 2,39 | 2,44 | 2,33 | 2,40 |



→ CONCESSIONS, AGENCES



→ EXEMPLES DE RÉUSSITE

CONCESSION AIXIA 45 Démarrage dans des conditions favorables

Nouveau concessionnaire depuis septembre 2006, nous avons pu démarrer notre nouvelle activité dans des conditions favorables, grâce aux méthodes de mise en route d'AIXIA France.

En effet, nous avons bénéficié :

- D'une formation à la vente de nos premiers vendeurs.
- D'une formation de nos poseurs.
- D'une assistance technique.
- De rendez vous pour nos vendeurs pour le début d'activité.

Les méthodes de ventes sont efficaces, le matériel est de qualité et donne satisfaction à nos clients.

Cet environnement favorable au lancement d'une nouvelle activité nous a permis, en 4 mois, d'obtenir une progression des ventes soutenue...

Patrick THIRIET, directeur de concession



AIXIA 45

46 rue des Frères-Lumière - 45800 Saint-Jean-de-Brage
Tél. : 02 38 73 80 20
SIRET : B310863170 - APE 518L
N° QUALISOL : QS21985/2007

CONCESSION AIXIA 65

Une méthode technique et commerciale performante



AIXIA 65
7 route de Pau - 65420 IBOS
Tél. : 05 62 34 00 99
Distribué par CRP BAT
SIRET : 44507713400010
APE 452V
N° QUALISOL :
44507713400017/2006/9089

grâce aux méthodes performantes d'AIXIA, accompagnées des aides de l'État.

Malgré le nombre réduit d'habitations individuelles de mon département des Hautes-Pyrénées (60 000), j'ai pu enregistrer un très bon démarrage de ma concession, pour réaliser, pour le mois de décembre, le chiffre d'affaire de 152 000 €, me permettant de dégager une marge brute de 65 %.

Le contexte actuel, lié aux contraintes visant à diminuer l'effet de serre, me permet d'envisager l'avenir de manière sereine, les aides de l'État ayant été votées jusqu'en 2010. Merci à l'équipe AIXIA France, pour toute l'aide qu'elle m'apporte au quotidien.

Bernard GARCIA, directeur de concession

CONCESSION AIXIA 84

AIXIA 84
600 route d'Aix-en-Provence
84120 Pertuis
Tél. : 04 90 79 30 31

Thierry UFASTE
directeur de concession



Agence AIXIA Perpignan

Aixia® est une société du Groupe Laugil®
spécialisé dans l'amélioration de l'habitat depuis plus de 17 ans.



Société AIXIA



Siège social GROUPE

AIXIA France - 259 avenue de Caniers - ZI les Paluds - BP 81130 - 13782 Aubagne Cedex
Tél. 04 42 18 08 96 - Fax 04 42 18 08 52
www.aixiafrance.com

► N° Indigo 0 820 888 201