

DOSSIER DE PRESSE

MAISONS
TRADITIONNELLES



Quand on veut, on peut

***1^{er} constructeur
de maisons traditionnelles
en "prêt à finir"***

CONTACT PRESSE



Christophe Giraudon – christophe@infinites.fr

Agnès Heudron – agnesh@infinites.fr

Tél.: 01 30 80 09 09 - Fax : 01 30 80 09 29

1 rue du Moulin – 78590 Rennemoulin

www.infinites.fr

S O M M A I R E

① LE CONCEPT MIKIT : "LE PRÊT À FINIR"

1.1 : Des kits de finition pour tout public

1.2 : Le segment de clientèle

1.3 : Jusqu'à 30% d'économie

1.4 : Une aide administrative

② MAISONS MIKIT : ESTHÉTIQUE ET QUALITÉ

2.1 : La gamme Mikit : à chaque région son style

2.2 : Un engagement fort au service du client

2.3 : Le Club Mikit

③ LE RÉSEAU MIKIT FRANCE

3.1 : Création et développement

3.2 : Maurice Penaruiz, Président et fondateur

3.3 : Alexandre Macieira-Coelho, Directeur Général

3.4 : L'équipe : des compétences multiples au service du réseau

3.5 : L'appartenance aux syndicats professionnels

④ LES FRANCHISÉS MIKIT

4.1 : Profil type et motivations

4.2 : Les services aux franchisés

4.3 : Les implantations

⑤ LA FICHE TECHNIQUE DU RÉSEAU

① LE CONCEPT MIKIT : "LE PRÊT A FINIR"

Mikit, l'une des premières enseignes de maisons individuelles, s'est démarquée dès sa création en 1983 par un produit original : "le prêt à finir".

Son concept, unique en Europe, repose sur la **construction d'une maison traditionnelle en parpaings ou en briques réalisée par des professionnels**, mais qui intègre un partenariat avec **l'acquéreur...** car ce dernier **va prendre en charge la finalisation de sa maison grâce à un ensemble de kits de finition**. Un concept économique, souple et fiable qui a déjà conquis près de 30 000 clients.

1.1 : Des kits de finition pour tout public

Conçues à la base par des architectes, les maisons Mikit ont été étudiées pour simplifier au maximum les contraintes de construction et rendre le montage du second œuvre par les clients le plus aisé possible. Ces maisons allient à la fois simplicité, économie et esthétisme.



Après avoir érigé la maison (terrassement, maçonnerie, menuiserie, fermetures, charpente, couverture et ravalement), Mikit fournit des kits, accompagnés d'une notice de montage très détaillée, afin que le client puisse réaliser lui-même le second œuvre. Il n'est pas nécessaire d'être bricoleur pour réussir, mais seulement de respecter les indications.

Ainsi, le futur propriétaire posera les kits correspondant aux cloisons, aux menuiseries intérieures, à l'isolation, l'électricité, le chauffage électrique, la plomberie, les sanitaires et les escaliers. D'après les statistiques, et en ne travaillant que le soir et le week-end, il mettra moins de deux mois pour tout réaliser.

Pour simplifier au maximum le travail du client :

- Tous les matériaux sont repérés, numérotés et pré-montés en usine
- Seuls des outils d'usage courant sont nécessaires
- Les notices de montage sont très détaillées et illustrées
- Un contrat d'assistance permet de recevoir une aide sur chantier en cas de difficulté

Au-delà des notices de montage, Mikit propose une assistance technique gratuite et complète. Le client dispose d'un crédit d'heures (10 heures) qu'il peut utiliser à sa guise. Lorsque le cas se présente, les équipes de Mikit se déplacent sur le chantier pour le conseiller, lui expliquer comment procéder... En s'engageant par contrat sur ce type de services, Mikit ne prend aucun risque. En effet, les notices étant particulièrement claires, explicites et conçues pour les non-bricoleurs, le client arrive, dans pratiquement 100% des cas, à finaliser sa maison sans aide extérieure. Pour preuve, ce crédit d'heures totalement gratuit n'est consommé qu'à hauteur de 3h30 sur les 10h offertes.

1.2 : Le segment de clientèle

Le client Mikit est en général un primo-accédant : un locataire qui accède à la propriété et dont les revenus sont plutôt modestes. Les prix de vente pratiqués par Mikit sont en effet accessibles à tous et particulièrement attractifs.

Ce type de clientèle peut prétendre à des prêts intéressants et constater que la charge des remboursements mensuels de son prêt bancaire n'excède que de peu le montant du loyer qu'il avait l'habitude de payer en tant que locataire.

1.3 : Jusqu'à 30% d'économie

Mikit démocratise totalement l'accès à la propriété

Les maisons Mikit apportent une réponse aux deux freins existant sur le marché de la maison individuelle : la désolvabilisation et la crainte de l'avenir.

→ La désolvabilisation

Selon le modèle retenu, **l'économie réalisée** par le client par rapport à la même maison terminée par Mikit (hors papiers peints et revêtements de sol) **peut aller jusqu'à 30%**.

Cette économie correspond à l'économie de main d'œuvre rendue possible par le concept de kits, les matériaux utilisés lors de la construction et ceux livrés sous forme de kits étant traditionnels et d'excellente qualité.

Elle permet ainsi l'acquisition d'une maison Mikit à des personnes disposant d'un revenu inférieur de 381 € à 458 € par rapport au seuil nécessaire pour acheter une maison selon la formule classique.

Dans d'autres cas, cela permet aussi à des clients de choisir un terrain plus près de leur lieu de travail et donc de rendre possible un projet auquel ils auraient dû renoncer.

→ La crainte de l'avenir

Après avoir acquis leur maison, la plupart des clients Mikit remboursent des sommes égales ou à peine supérieures à leur loyer antérieur, ce qui leur permet de s'engager sur le long terme sans aucun risque. De plus, en cas de chômage, les remboursements peuvent être pris en charge par une assurance, ce qui n'est pas possible pour un loyer.

1.4 : Une aide administrative

Mikit agit en tant que constructeur de maisons individuelles dans le cadre de la loi du 19 décembre 1990.

Son intervention ne se limite pas à la construction de la maison, mais consiste également :

- à informer gratuitement le client sur les terrains disponibles
- à se charger de l'ensemble des démarches administratives (permis de construire)
- à aider le client à obtenir des financements

→ Le "plus" de Mikit : l'enseigne propose un système exclusif permettant d'abaisser les mensualités des clients les trois premières années.

② MAISONS MIKIT : ESTHÉTIQUE ET QUALITÉ

Afin de pouvoir satisfaire aux demandes de sa clientèle, Mikit propose toute une gamme de maisons, basée sur 5 idées architecturales qui varient selon les régions.

Chaque idée architecturale comporte des modèles de base déclinés en 3, 4 ou 5 pièces. Tous les dérivés de soubassement (terre-plein, vide sanitaire ou sous-sol) et de combles (aménageables ou aménagés) sont possibles.

L'étendue de la gamme Mikit permet au constructeur de s'adapter à n'importe quel type de terrain et de répondre à toutes les attentes.

2.1 : La gamme Mikit : à chaque région son style

Chaque région présente des spécificités tant au niveau du style que des matériaux utilisés, adaptés au climat, aux paysages, aux couleurs.

Les Maisons Mikit s'inspirent de ces traditions et s'inspirent des styles architecturaux pour proposer des maisons qui s'intègrent au mieux à leur environnement.

Chaque style suit les tendances d'une région.



- **Le style Nord** opte pour la brique, avec une architecture typée qui présente de nombreux tons et un léger couronnement des ouvertures pour plus de raffinement.



- **Le style Montagne** joue sur les matières. De la chaleur avec l'utilisation massive du bois et de la robustesse avec un grand toit aux larges débords couvrant bien cette maison exposée aux rigueurs de l'hiver.



- **Le style Ile-de-France** présente une architecture sobre mais originale, du style et du caractère avec des toits en tuiles ou en ardoises.



- **Le style Midi** joue sur les contrastes (tons pastel des volets, soleil pour l'ocre des murs et la couleur terre-cuite des tuiles romanes).



- **Le style Sud-ouest** s'ouvre sur le soleil avec un grand séjour fonctionnel et une cuisine ouverte pour augmenter la convivialité.

2.2 : Un engagement fort au service du client

La réussite d'une marque passe par la qualité de ses produits, de ses services et par le respect de ses contrats. Depuis toujours, ces principes ont été les moteurs de la réussite du réseau Mikit.

→ L'engagement qualité

Tous les franchisés Mikit s'engagent :

- A n'utiliser que des matériaux de qualité pour la construction des maisons
- A faire construire par des professionnels compétents, présentant toutes les garanties de sérieux
- A employer les techniques traditionnelles et modernes conformes aux normes de construction
- A respecter le savoir-faire légué par des générations de bâtisseurs.

→ Les garanties légales : Mikit construit ses maisons dans le pur respect de la loi N°90-1129 du 19/12/1990, destinée à protéger le consommateur.

Ainsi, Mikit s'engage sur les garanties légales les plus étendues :

- Condition résolutoire d'obtention de financement, de permis de construire et d'une assurance dommage-ouvrage
- Garantie de remboursement de l'acompte versé
- Délai de rétractation de 7 jours
- Garantie de livraison au prix convenu
- Obligation de garanties techniques, du chiffrage des travaux...
- Garantie de parfait achèvement
- Garantie biennale de bon fonctionnement
- Garantie décennale

→ La garantie de solidarité du réseau

Le réseau Mikit est une grande famille soudée et organisée. Si l'un des franchisés devenait ponctuellement défaillant en cours de construction, un autre franchisé proche géographiquement prendrait le relais et achèverait le chantier dans les plus brefs délais.

2.3 : Le Club Mikit

Dès sa création en 1983, Mikit a bénéficié d'un fort courant de sympathie et de confiance qui lui a permis de développer rapidement sa clientèle par la formule du "bouche à oreille", prodiguée tant par les maîtres d'ouvrage que par les clients eux-mêmes. C'est ainsi que l'idée du Club Mikit est née. Son objectif était simple : récompenser la bonne parole et l'implication des « ambassadeurs » de la marque. Conçu comme une véritable entreprise de Relations Publiques, totalement gratuit, le Club est ouvert à tous les clients Mikit.

→ Dans certaines régions, 60 à 70% des ventes de maisons proviennent de recommandations ou de mises en relation émanant du Club Mikit.

Le Club Mikit propose de nombreux avantages financiers sur l'équipement de la maison via des remises de l'ordre de 10 à 15 %, permettant aux clients d'emménager à moindre coût. Des chèques voyages peuvent également ouvrir droit à de magnifiques séjours.

D'après les statistiques, un client recommandé est fiable, sérieux, responsable. Les négociations sont facilitées par le climat de confiance qui règne.

③ LE RÉSEAU MIKIT FRANCE

→ **Le développement en Franchise constitue l'une des particularités du réseau Mikit**

3.1 : Création et développement

Créé en 1983, Mikit doit sa réussite à trois facteurs : l'originalité de son concept, le potentiel important de clients et son système de développement en franchise, créant un esprit "famille" très fort. Ce succès est aussi lié à la personnalité de son créateur et Président, Maurice Penaruiz, ainsi qu'à son équipe dirigeante, pilier indispensable au bon développement et à l'animation du réseau.

→ La création du réseau

Au début des années 80, deux idées ont présidé au lancement de Mikit. La première était de répondre au phénomène de désolubilisation des familles (taux d'intérêts élevés, inflation importante) en leur proposant un produit à un prix très compétitif, leur permettant ainsi d'accéder à la propriété. La seconde idée était liée au bricolage, passe-temps qui allait se développer avec l'apparition des toutes premières grandes surfaces spécialisées.

Immédiatement, la franchise a été choisie comme système de développement, car elle permettait de mailler rapidement le territoire, en alliant souplesse et puissance.

→ Le développement en France

Aujourd'hui, Mikit se développe à un rythme moyen de trente ouvertures par an. Fort de plus de 200 agences réparties sur tout le territoire, le réseau compte atteindre à terme environ 300 franchisés pour un maillage plus fin du pays. S'il a connu des ralentissements dus à une volonté de consolidation, le réseau peut se prévaloir d'une réelle stabilité et d'une forte progression depuis 1997 puisqu'il ne comptait à cette date que 37 franchisés. Sa notoriété, son équipe dirigeante et ses perspectives de développement font de la société une valeur sûre, ce qui lui a valu d'être approchée par de nombreux investisseurs et de conclure un accord avec Platina Finance Ltd, fonds d'investissement britannique qui accompagne Mikit dans son développement depuis début 2005. Le 19 octobre 2007, la société d'investissement l'IDI et les actionnaires du groupe Mikit ont conclu un accord pour financer la croissance du réseau et accélérer son développement. Cette évolution a entraîné l'arrivée en tant que Directeur Général du réseau d'Alexandre Macieira-Coelho. Le groupe Platina Finance Ltd demeure néanmoins présent dans le capital du groupe Mikit.

Le marché français est extrêmement porteur : les Français plébiscitent la maison individuelle à plus de 85%. D'autre part, si l'on compare la position de la France avec d'autres pays d'économie comparable, on note un retard de l'ordre d'une vingtaine de points au niveau du nombre de propriétaires de leur logement et du nombre de maisons individuelles dans le parc du logement. Porteur pour la maison individuelle, le marché l'est encore plus pour Mikit dont le concept bénéficie de l'augmentation du temps libre, du retour au faire soi-même, de la vogue du bricolage...

→ L'international

« Victime » de son succès en France, Mikit exporte son concept à l'étranger. Des masters franchises ont été signés pour le Canada, la Roumanie et les D.O.M. Une filiale « Mikit International » chargée du développement hors France a été créée en 2005.

→ Le lancement d'un nouveau réseau : Mipa pour Maisons Patrimoine

Maurice Penaruiz a lancé Mipa en juin 2004, un nouveau réseau à destination des investisseurs particuliers. Le concept de Mipa est celui de l'investissement locatif basé sur le dispositif Robien. S'adressant à des familles, catégorie de locataires stables, la maison locative présente l'avantage d'être soumise à un très faible turn-over des locataires.

Les modèles proposés sont plus petits que les maisons Mikit pour mieux correspondre aux besoins des locataires et livrés clé en main. Des maisons en « combinaison », c'est à dire comprenant plusieurs logements, sont également proposées pour que l'investisseur puisse amortir le coût du foncier.

3.2 : Maurice Penaruiz, Président et fondateur

A 38 ans, **Maurice Penaruiz** lance le réseau Mikit. La passion de son métier, associée à des qualités de manager et de visionnaire, lui ont permis d'asseoir la position de Mikit sur le marché durant plus de 24 ans.

Diplômé de l'ESCP (Ecole Supérieure de Commerce de Paris), Maurice Penaruiz sort major de sa promotion en 1966. Après avoir occupé différentes fonctions commerciales et de direction dans le domaine de la maison individuelle, il crée en 1983 "Les Maisons mikit", concept original et unique en France, reposant sur un partenariat entre le constructeur et le client (ce dernier terminant sa maison à partir de kits).

Parallèlement à son activité première, il devient en 1994 Administrateur de la FFC (Fédération Française des Constructeurs de maisons individuelles) puis prend les fonctions de vice-Président de la Fédération en 1998. Son expérience du métier, couplée à son engagement au sein de la Fédération, lui ont valu d'être nommé en août 2001 à la Présidence, fonction qu'il occupe toujours.



3.3 : Alexandre Macieira-Coelho, Directeur Général

A 41 ans, Alexandre Macieira-Coelho, a exercé pendant près de 10 ans des fonctions de Direction Générale au sein d'entreprises familiales françaises ou européennes tels que Jam (portage salarial) ou Puratos (produits pour boulangerie industrielle).

En octobre 2007, Alexandre Macieira-Coelho est nommé Directeur Général du Groupe Mikit. Il est plus particulièrement chargé du réseau Mikit France.

3.4 : L'équipe : des compétences multiples au service du réseau

Le siège social du réseau Mikit est composé d'une cinquantaine de personnes, réparties entre les services administratif, marketing, développement et animation.

Trois filiales ont été créées pour accompagner le développement de la société : Mikit France, Mikit International et Mipa France.

Interlocutrice privilégiée des franchisés, **Simonne Texte** fait aussi partie du staff directionnel depuis la création de Mikit, aux côtés de Maurice Penaruiz. Ancienne de l'Administration Fiscale, elle a plus particulièrement en charge l'administration et l'analyse des tableaux de bord des franchisés, ainsi que la bonne marche financière du réseau.

3.5 : L'appartenance aux syndicats professionnels



Mikit France est membre de la Fédération Française de la Franchise (FFF). Il est également membre de la Fédération Française des Constructeurs de maisons individuelles (FFC - 300 adhérents) dont la Présidence a été confiée à Maurice Penaruiz.

La FFC, qui œuvre pour la défense de la profession et des consommateurs a lancé en 2001 le manifeste "Maison de Confiance", regroupant 7 engagements fondamentaux.



④ LES FRANCHISÉS MIKIT

4.1 : Profil type et motivations

Ce sont des créateurs d'entreprise, idéalement en couple, qui disposent de compétences dans le domaine de la gestion et du commerce en général. Le futur franchisé devra faire preuve de capacités d'encadrement car il aura, à terme, plusieurs personnes sous sa responsabilité (commerciaux, financier, etc.).

Par expérience, Mikit estime que les profils issus du domaine de la construction de maisons individuelles ne sont pas les meilleurs profils, car leurs habitudes sont trop ancrées dans la vente du "clés en main".

4.2 : Les services aux franchisés

Mikit a mis en place une vaste palette de services aux franchisés, qui sont régulièrement conseillés et formés aux techniques du réseau.

Dès la signature du contrat, plus de 20 « Bibles » sont remises au franchisé, traitant de tous les thèmes nécessaires à la bonne exploitation : relations contractuelles, droit du travail, financement, organisation commerciale, assurances, normes et D.T.U, comptabilité et juridique, technique, communication, centrale d'achat et fournisseurs, formation, techniques de vente, plans métrés, permis de construire, règles d'urbanisme, déclinaison d'un modèle, principes de direction... Ces Bibles sont l'expression écrite du savoir-faire du franchiseur ; elles s'enrichissent constamment des dernières évolutions du métier de constructeur de maisons individuelles, que ce soit au niveau des actualités législatives, de nouvelles méthodes de communication ou de management...

→ La formation

La formation chez Mikit est obligatoire. C'est la force de l'enseigne, garante de sa crédibilité auprès des collectivités et des organismes prêteurs. Mikit ne forme pas seulement le franchisé, mais l'ensemble de son équipe.

- **Au démarrage** : le franchisé ainsi que son personnel bénéficient d'une formation de base à dates périodiques couvrant tous les domaines d'activités.
- **Pendant son exploitation** : 80 jours par an, éclatés en plusieurs modules, sont consacrés à la formation des équipes. Le franchisé bénéficie également d'une aide au recrutement, d'interventions in situ afin d'améliorer un service d'assistance lors de négociations locales, d'une analyse de fonctionnement...

→ L'animation

L'animation repose sur les techniques les plus évoluées de la dynamique de groupe, tels les jeux de rôles afin de stimuler les capacités imaginatives de chaque individu. L'implication des franchisés et les résultats sont spectaculaires et représentatifs du slogan du réseau **"Quand on veut, on peut"**.

Chaque semaine, au siège de Mikit France, au moins une journée est consacrée à l'animation des équipes commerciales du réseau. Des ateliers et débats sont organisés autour d'un thème important sur lequel chacun peut s'exprimer et apporter ses connaissances. Ce partage d'expérience profite à tous.

La convention nationale est aussi un moment privilégié d'échanges. Pendant une semaine, dans un lieu paradisiaque et dépayçant, les franchisés se réunissent pour travailler mais aussi pour mieux se connaître dans un cadre décontracté.

→ La communication

Mikit a créé une Commission de Publicité Nationale. Présidée par Jean-Marc Peynaud et composée d'une dizaine de membres franchisés, la Commission décide de la communication à effectuer et de la répartition budgétaire à allouer par poste : campagnes d'affichage, spots télé et radios, promotion, Relations Presse... Les thèmes publicitaires sont déterminés par le Franchiseur et soumis à l'approbation de la Commission.

→ L'analyse

Le franchiseur effectue régulièrement des analyses de fonctionnement des services qu'il propose, en collaboration avec les franchisés.

→ Les accords nationaux

MIKIT a négocié des accords nationaux ou multi-régionaux avec différents fournisseurs, gérés par une centrale d'achat, et permettant aux franchisés de bénéficier de prix très attractifs. Il en va de même pour les conditions intéressantes obtenues auprès des assurances ou des imprimeurs, par exemple.

4.3 : Les implantations

Mikit est implanté partout en France via plus de 205 franchisés. L'objectif est fixé à près de 310 agences sur le territoire national pour une couverture optimale.

RÉGIONS	DÉPARTEMENTS.
Alsace	67, 68
Aquitaine	24, 33, 40, 47, 64
Auvergne	03, 63
Basse Normandie	14, 50, 61
Bourgogne	21, 58, 71, 89
Bretagne	22, 29, 35, 56
Centre	28, 36, 37, 41, 45
Champagne - Ardennes	08, 10, 51, 52
Corse	20A
Franche-Comté	25, 39, 70, 90
Haute Normandie	27, 76
Ile de France	77, 78, 91, 93, 94, 95
Languedoc Roussillon	30, 34, 66
Limousin	19, 87
Lorraine	54, 57, 88
Midi Pyrénées	12, 31, 32, 65, 81,82
Nord Pas-de-Calais	59, 62
Pays de la Loire	44, 49, 53, 72, 85
Picardie	02, 60, 80
Poitou-Charentes	16, 17, 79, 86
Provence Côte d'Azur	06, 13, 83, 84
Rhône-Alpes	01, 26, 38, 42, 69, 73, 74

Toutes les agences Mikit sur www.mikit.fr

5 LA FICHE TECHNIQUE DU RÉSEAU

CRÉATION DE LA SOCIÉTÉ	1983
PRÉSIDENT ET FONDATEUR	Maurice PENARUIZ
DIRECTEUR GÉNÉRAL	Alexandre MACIEIRA-COELHO
SIÈGE SOCIAL	10/12 quai Yvan Tourgueneff – 78 380 Bougival Tél.: 01 39 18 92 20 – Fax : 01 39 18 17 78
CHIFFRE D'AFFAIRES MIKIT FRANCE 2007	C.A. : 15.100.000 €
CHIFFRE D'AFFAIRES 2007 DU RÉSEAU MIKIT	C.A : 178 millions €
NATURE DU CONTRAT	Franchise
DURÉE DU CONTRAT	7 ans (renouvelable par tacite reconduction par période de 5 ans)
NOMBRE DE FRANCHISÉS	205
DROIT D'ENTRÉE	22 500 € HT
COÛT D'INTÉGRATION	23 000 € HT (comprenant la formation et le package de base)
INVESTISSEMENT INITIAL	Environ 130 000 € HT <i>Comprenant :</i> <ul style="list-style-type: none"> - le droit d'entrée et le coût d'intégration - le besoin en fonds de roulement - les charges du local commercial, son aménagement, la bureautique
APPORT PERSONNEL	75 000 € HT
REDEVANCE	4,5% du CA TTC
REDEVANCE PUBLICITAIRE	2% par maison
CRITÈRES D'IMPLANTATION	80 à 100 m ² dans la ville la plus importante du secteur. Obligation de construire une maison d'exposition dans les 3 ans suivants la signature du contrat de franchise.
ZONE DE CHALANDISE	Environ 125 000 habitants
CHIFFRE D'AFFAIRES	De 800 000 à 1,6 M€ TTC par an selon les points de vente
RENTABILITÉ NETTE PAR MAISON VENDUE	Environ 12 000 € au-delà du seuil de rentabilité (le salaire du dirigeant étant pris en compte dans les frais généraux)
SEUIL DE RENTABILITÉ	Une construction par mois au démarrage, moins de deux constructions par mois ensuite.