

n° 1764
20.06.2016

les Tablettes Lorraines

Votre hebdo économique et régional

JE SUIS HEUREUSE
ET CE N'EST PAS
UNE IMPRESSION.

Lorraine **Repro**[®]
systèmes et solutions d'impression

Faire le bonheur
de nos clients

Journal habilité à publier les annonces judiciaires et légales pour l'ensemble de la Meurthe-et-Moselle
Abonnement annuel : 50 € - le n° 1,30 € - ISSN : 0755 - 7442 - n° CPPAP : 0620 | 86741 - Internet : www.tabletteslorraines.fr

Concours Entreprendre 2016 la nouvelle économie

APPEL À PROJETS INNOVANTS

DÉPOSE TON PROJET

ENTREPRENDS EN ÉQUIPE

Illico Travaux

**Commande publique
Bienvenue au club**

**Région
Prémices du SRDEII**

**Illico Travaux
Positionnement renforcé**

ULTIMATE PROPRETÉ LA QUALITÉ À VOTRE SERVICE EN LORRAINE



PRESTATIONS :

- ✓ ENTRETIEN DES LOCAUX
- ✓ NETTOYAGE TERTIAIRE ET INDUSTRIEL
- ✓ VITRERIE
- ✓ REMISE EN ÉTAT APRÈS TRAVAUX
- ✓ ENTRETIEN DES PARKINGS



ULTIMATE PROPRETÉ

LA QUALITÉ À VOTRE SERVICE

ULTIMATE PROPRETÉ ASSURE UN ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL SAIN ET AGRÉABLE ET SOUTIEN L'IMAGE DE MARQUE DE VOTRE ENTREPRISE, PME, PMI, PROFESSIONS LIBÉRALES, SYNDICATS DE COPROPRIÉTÉS, COLLECTIVITÉS, GRANDS COMPTES.

QUALITÉ - RÉACTIVITÉ - COMPÉTITIVITÉ - EFFICACITÉ - TRANSPARENCE

ULTIMATE PROPRETÉ
3, ALLÉE DES TILLEULS
54180 HEILLECOURT

TÉL. 09 83 91 75 34
FAX 09 81 40 52 84
LORRAINE@ULTIMATEPROPRETE.FR - WWW.ULTIMATEPROPRETE.FR

ULTIMATE PROPRETÉ
8, RUE BAUDEHAN
55140 MAXEY SUR VAISE

Une agence aux prestations sur mesure

Pauline Ancel, qui a une formation d'architecte a évolué près de 5 ans dans une agence. Elle a ouvert Klapauçius en avril 2015 à Benney, pour développer son sens de l'esthétisme.

Klapauçius a pour objectif de rendre les biens immobiliers plus attractifs, en augmentant leur valeur par un diagnostic sur la fonctionnalité de l'espace ainsi qu'un projet de réaménagement et de décoration intérieure, jusqu'au changement de mobilier. L'idée consiste à «*démarquer le lieu (appartement, maison, immeuble) de celui du voisin, en permettant au particulier de se projeter aisément*». Cela permet aussi de se distinguer d'une concurrence, qui exerce essentiellement sur la décoration intérieure, mais surtout, «*d'augmenter la rapidité de la location et*

parfois de légèrement hausser le loyer» pour le propriétaire. Pauline Ancel dispose de tous ses diplômes d'architecte et «*un bagage technique important*» non négligeable.

Entreprises comme cibles principales

Près de la moitié de la clientèle de Pauline Ancel est constituée de particuliers. L'entrepreneure étend aujourd'hui son domaine d'expertise vers une clientèle d'investisseurs immobiliers soucieux de transmettre un patrimoine ou souhaitant dégager un complément de revenu avec la location de leurs biens. 75 % de son CA qui s'élève à près de 31 000 euros, provient déjà d'entreprises (SARL, SAS, SCI,...). Son projet étant de continuer de faire de «*l'architecture domestique dans l'habitation, le logement*



Pauline Ancel, gérante de l'agence Klapauçius.

et le locatif». La gérante dont le rayon d'action s'étend sur tout le Grand Est, souhaite pérenniser son activité, éventuellement, en établissant «*des partenariats avec des agences*», tout en poursuivant le développement de son blog de conseils pour les investisseurs immobiliers ou les particuliers, qui lui donne l'opportunité d'évoluer dans «*tout l'espace francophone*». ■ camille.schaub

Repenser sa stratégie commerciale

Nom : Sodelor. Localisation : Saulxures-Les-Nancy. Signes particuliers : dépend du réseau Prospactive et est membre du réseau d'affaires professionnel BNI. Activité : développement commercial externalisé.

Diplômé de l'ICN Business School et d'un MBA (Master of business administration) à HEC, François Worms a d'abord exercé des fonctions de cadre dirigeant commercial dans une entreprise de distribution de matériel industriel où il a été responsable d'une équipe de 150 commerciaux. De cette expérience, il a souhaité par la suite reprendre deux entreprises dans le domaine de l'emballage avant finalement de créer Sodelor : «*je voulais mettre à la disposition des chefs d'entreprise mon sa-*

voir-faire dans les stratégies de développement commercial» explique le fondateur de Sodelor. Pour cela, François Worms a rejoint le réseau Prospactive, spécialisé dans l'externalisation du service commercial et dans l'accompagnement des dirigeants : «*70 % des chefs d'entreprise ont des profils techniques et accordent plus de temps au développement de leurs produits plutôt qu'au développement commercial*» remarque le dirigeant.

Définir une stratégie commerciale

La plupart des entreprises suivies par Sodelor réalisent une croissance à deux chiffres grâce à une méthodologie et à des outils mis au point par le réseau d'experts en développement commercial de Prospactive. «*Nous réalisons d'abord un diagnostic commercial pour explorer l'en-*



François Worms, dirigeant de Sodelor.

vironnement commercial de l'entreprise» explique François Worms, qui définit ensuite une stratégie cohérente et structurée avec l'aval du chef d'entreprise. «*Nous apportons une certaine hauteur de vue, on définit un cap mais surtout on conduit l'opérationnel de nos propositions sur une longue durée. C'est la clé de notre succès*» conclut François Worms.

■ alban.le.meur