



16, rue Champ Lagarde  
78 000 VERSAILLES  
☎ +33 (0)1 39 53 74 31  
Web [www.eliya.fr](http://www.eliya.fr)

Contact

**Laurent PASCAL**  
[laurent.pascal@eliya.fr](mailto:laurent.pascal@eliya.fr)

**Mission**

Participer au « bien-être » de notre clientèle.

**Activité**

Service à la personne Haut de gamme

**Stade de développement**

- Développement technologique
- 1er produit, 1er client
- Développement commercial
- Développement international

Date de création : 12/2006  
Nombre de salariés initial : 0  
Nombre de salariés actuel: 8  
Nombre de salariés à 3 ans: 150  
Fonds propres (K€) : 35 K€  
Fonds levés (K€) :  
Montant recherché (K€) : 50 K€

**Aujourd'hui, je recherche**

- des partenaires financiers
- des partenaires commerciaux
- des partenaires industriels

**ACTIVITÉ**

Eliya est une société spécialisée dans les services à domicile Haut de gamme.

Cette spécialisation, haut de gamme, se matérialise par de nombreux éléments, et notamment par la relation qu'Eliya entretient avec le client, l'Image de l'entreprise, notre management de la qualité, la personnalisation de nos services...

Eliya propose 3 types de prestation :

- ☞ **Garde d'enfants,**
- ☞ **Travaux ménagers,**
- ☞ **Chef à domicile.**

La société propose également une **offre Multiservice**. Cette offre regroupe nos services de garde d'enfants, ménage et repassage, ce qui permet à nos clients de simplifier leurs démarches et de n'avoir à disposition qu'un seul intervenant pour réaliser ces 3 prestations.

Actuellement, le temps de travail prend une part importante dans la vie des gens. Mais à l'inverse, le temps libre est rentré dans les mœurs. Eliya se doit d'apporter tout son savoir-faire afin de simplifier la vie de tous.

- Avantages compétitifs, facteurs de succès :

Nous pouvons distinguer 2 types d'avantages :

1. Pour nos clients : notre déontologie, notre polyvalence et notre flexibilité.
2. Pour nos employés : notre politique sociale, la formation professionnelle pour tous et l'adaptation des missions.

- En quoi Eliya peut-elle faire évoluer significativement le marché visé ?

Eliya crée de nouveaux standards dans le secteur des SAP. Ces nouvelles normes, internes à Eliya, sont les fondations du marché des Services à domicile Haut de Gamme de demain. De plus, grâce à sa démarche qualité, Eliya soutient la professionnalisation du marché, l'un des principaux objectifs du plan Borloo.

- Différenciation :

- ☞ Services haut de gamme
- ☞ Personnalisation des prestations
- ☞ Multiservice, Liberté & Proximité

**L'ÉQUIPE**

Eliya est issue de 2 mondes, totalement opposés, mais qui se complètent parfaitement dans notre secteur d'activité :

**L'Hôtellerie Haut de gamme & l'Education dite « populaire ».**

Chaque agence est gérée par un directeur, chargé de la relation avec le client. L'équipe opérationnelle est principalement composée d'intervenants expérimentés et sélectionnés pour leur déontologie et leur respect de la personne...

**PERSPECTIVES DE DÉVELOPPEMENT**

Jeune entreprise actuellement implantée sur Versailles, Eliya développera un réseau composé d'une trentaine d'agences d'ici 2012 en France, en Suisse et en Belgique.

Au-delà de ce développement externe, nous mettrons en place très prochainement de nouveaux services (pressing à domicile, assistance informatique, jardinage...), afin de répondre à tous les besoins de nos clients en matière de confort de vie.

Les risques de la société sont limités. L'un des principaux freins d'Eliya est le recrutement de managers et d'intervenants compétents. Pour contourner cet obstacle, nous sommes en train de créer le premier institut de service à la personne haut de gamme. Cet organisme permettra de former une population peu, voire pas qualifiée, pour l'intégrer à l'équipe à l'issue de la formation.

**MARCHÉ / CLIENTS**

- ☞ Clientèle principale : CSP +.
- ☞ Clientèle secondaire : familles avec enfants, de catégorie socio pro. moyenne, dont les 2 parents sont actifs.

Le marché des services à la personne recèle de nombreux besoins latents, pour lesquels des offres bien construites restent à créer.

Le marché des services à la personne haut de gamme, plus spécifiquement, est un marché «novateur». Eliya créera de nouveaux besoins dans les prochaines années, pour devenir la première enseigne d'**Hôtellerie à domicile Haut de gamme**.

Investisseurs	Clients	Concurrents