

# Paroles de **franchisés**



**ERA**



**IMMOBILIER**



## éditorial



Gagnant/ Gagnant

Comme pour toute entreprise, la réussite d'une agence immobilière passe avant tout par les capacités de son leader.

Les franchisés du réseau ERA immobilier sont des entrepreneurs indépendants et motivés, ayant la fibre commerciale et un sens aigu de la communication et des relations humaines.

Toutefois, il est également nécessaire, aujourd'hui plus que jamais, de bénéficier constamment d'un haut niveau de compétence et de moyens performants et modernes afin de se développer rapidement, de manière pérenne et efficace.

L'ampleur et les coûts de ces besoins rendent leur mutualisation indispensable.

Ce constat condamne à terme la majorité de ceux qui resteront isolés.

Que vous soyez professionnel averti de l'immobilier, agent immobilier en activité, négociateur ou créateur d'entreprise sans aucune expérience du métier d'agent immobilier, le réseau ERA Immobilier forme et accompagne tous ses franchisés en s'adaptant aux besoins spécifiques de chacun, afin que tous soient et demeurent toujours plus performants dans leur quotidien.

Ainsi, en adhérant au réseau ERA Immobilier, chaque candidat éligible à cette profession dispose :

- De la solidité d'un savoir-faire international, preuve concrète d'une efficacité réelle et reconnue ;
- De la garantie d'une marque largement présente dans le monde, gage de pérennité et solidité de son investissement
- Du soutien constant d'un franchiseur, certifié en France pour ses services par BUREAU VERITAS, leader mondial en matière d'évaluation de conformité de certification

Parce que l'intérêt du réseau ERA Immobilier est, partout dans le monde, directement et indissociablement lié aux résultats et la satisfaction de ses franchisés, tous les membres du réseau ERA Immobilier sont animés par un esprit Gagnant/Gagnant.

Le réseau ERA Immobilier, ce sont les franchisés ERA qui en parlent le mieux !

### ERA France

18, rue Mansart  
78000 Versailles

Tél. 01 39 24 69 00  
Fax 01 39 24 69 01  
erafrance@erafrance.com

Chaque agence du réseau est juridiquement et financièrement indépendante.

Réseaux du commerce  
organisé indépendant  
et du commerce associé



Bureau Veritas Certification / 92046 Paris-la-Défense Cedex  
Disponible sur demande

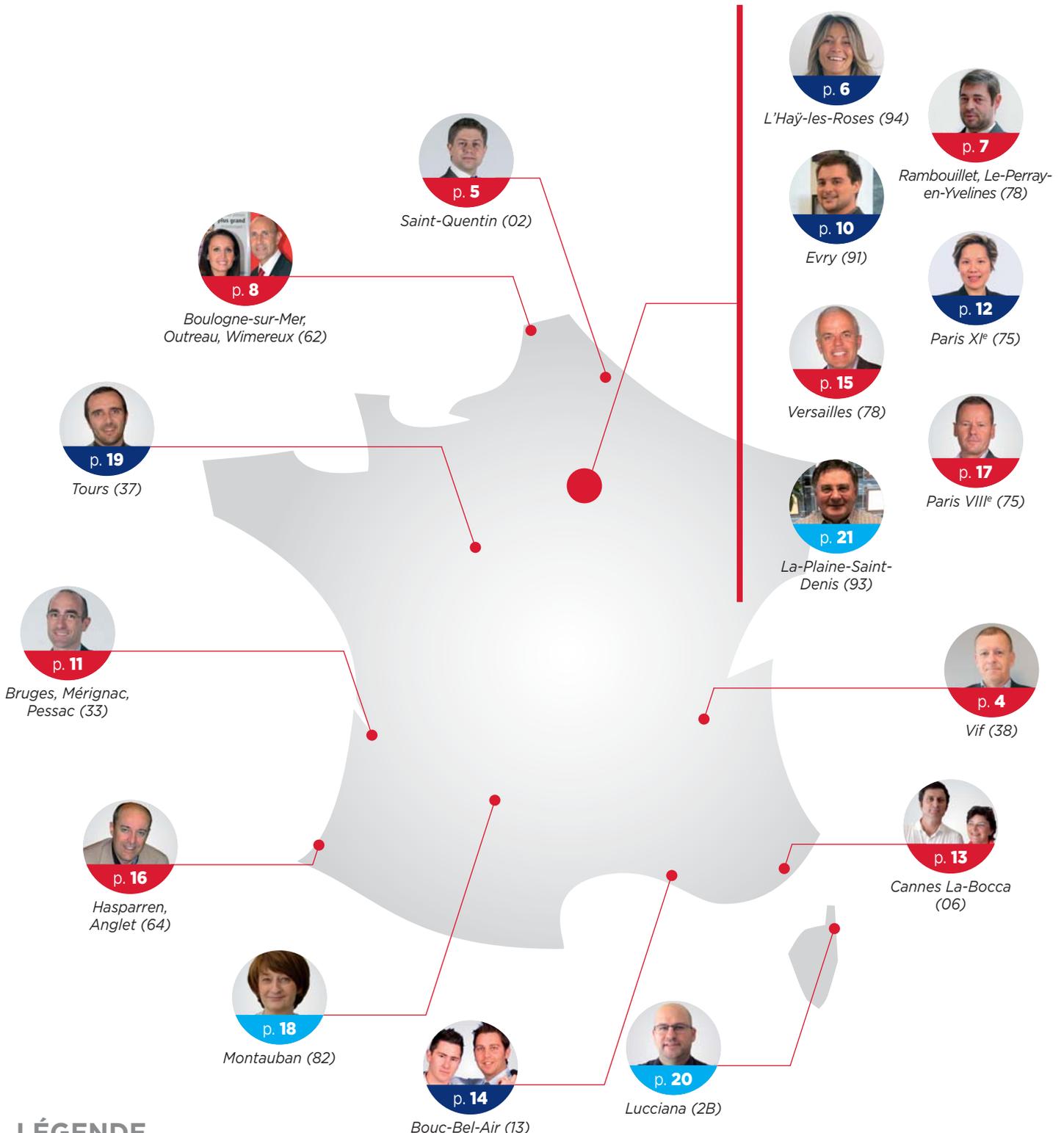
A l'initiative de l'iref Fédération des Réseaux  
Européens de Partenariat  
et de Franchise

**François Gagnon**

*Président ERA France et ERA Europe*



Quel que soit votre profil,  
le réseau ERA vous accompagne  
**vers la performance !**



## LÉGENDE

- Reconversion
- Agent immobilier
- Négociateur

# Reconvertissez-vous dans l'immobilier !

Après 21 ans passés dans l'armée, Luc Ilhac, Commandant dans l'artillerie de montagne, souhaitait se reconverter. Après avoir envisagé un temps un poste de cadre dans la logistique, Luc a souhaité se mettre à son compte, il y a quelques années, en créant une agence immobilière ERA à Vif (Isère).

### Luc, pourquoi avoir choisi la franchise ?

Je ne voulais pas me lancer sans expérience car il me semblait impératif de maîtriser dans un délai rapide mon nouveau domaine d'activité. Pour cela je devais être accompagné par des spécialistes justifiant d'un solide savoir-faire et offrant un appui rigoureux et accessible. Enfin, je ne voulais pas me lancer seul. J'apprécie de travailler en équipe et je pense que si l'on veut progresser, l'isolement est un frein.

### Pourquoi l'immobilier et pourquoi ERA ?

L'immobilier car c'est pour moi un secteur intemporel, diversifié où le projet de chaque personne est spécifique. Bien que je n'ai pas la fibre du vendeur type, je pensais que mon expérience de management et d'organisation, allié à mon goût personnel pour la rigueur et le sens du service me permettrait de pouvoir réussir et de faire la différence aux yeux des clients. J'ai choisi le réseau ERA car c'est un réseau à taille humaine, suffisamment développé pour justifier d'un savoir-faire crédible, avec une marque bien présente à l'international. Je ne voulais pas essuyer les plâtres ou être considéré comme un simple numéro sur un tableur excel au sein du réseau que j'aurais choisi !

### Quel bilan tirez-vous aujourd'hui de cette reconversion ?

Franchement, j'ai appris de A à Z, grâce à la franchise ERA, un métier que je ne connaissais absolument pas. Aujourd'hui, je continue à progresser et ne regrette ni le choix de l'activité, ni le choix du franchiseur. J'ai pu m'apercevoir au

cours de ces années que ma formation militaire et mon goût pour la rigueur et l'organisation pouvaient tout à fait se conjuguer avec l'efficacité commerciale...



**Luc ILHAC**  
Directeur de l'agence  
ERA Immobilier de Vif (38)

## L'encadrement et l'accompagnement : **les clés de la réussite**

Interrogé par la Chambre de Commerce et d'Industrie de Saint-Quentin dans l'Aisne (02100), Bertrand VIGNON, 38 ans, créateur d'une agence immobilière ERA Immobilier, qui a ouvert ses portes dans cette ville en mai 2011, nous fait partager son parcours et son expérience.



**Bertrand VIGNON**  
Créateur de l'agence  
ERA Immobilier  
de Saint Quentin (02)

### **Bertrand, pourquoi avoir choisi l'immobilier ?**

« Après douze ans de négociation et d'expertise immobilière dans un cabinet notarial, j'ai éprouvé le besoin de poursuivre mon parcours professionnel en qualité d'indépendant et de projeter ma vision personnelle du métier d'agent immobilier. J'ai toujours aimé la négociation immobilière, à la fois par son côté expertise de biens mais aussi son aspect commercial. Encouragé par ma famille, j'ai considéré que c'était le bon moment dans ma vie personnelle pour me « lancer ».

### **Pourquoi la franchise et pourquoi ERA Immobilier ?**

« Le secteur de l'immobilier est aujourd'hui largement occupé par les réseaux de franchise. L'indépendant n'a plus la puissance de feu pour rivaliser avec les groupes nationaux voire internationaux.

De plus, la franchise est synonyme d'un savoir-faire reconnu. Elle m'est donc apparue

naturellement et rapidement essentielle mais, encore fallait-il trouver le bon réseau !

J'ai pris contact avec différents franchiseurs qui n'étaient pas encore implantés sur le Saint-Quentinois. Je me suis aperçu que pour certains réseaux on n'était qu'un numéro avec un carnet de chèques. Chez ERA France, j'ai ressenti avant tout une dimension humaine et un grand savoir-faire. La présence de l'enseigne dans 35 pays avec 1100 agences dont près de 370 en France, son classement à la 3<sup>ème</sup> place du Top 10 des franchises françaises, mais également ses campagnes de communication et la mise à disposition d'outils technologiques performants et adaptés, ont constitué des motifs d'accroche très forts. Pour une relation durable, il est capital de partager des valeurs communes avec le franchiseur. »

### **Comment s'est passé la mise en place de votre agence ?**

« Le réseau m'a véritablement encadré et accompagné tout au long des différentes étapes de création de mon entreprise et j'ai pu bénéficier de judicieux conseils. Avant les formalités d'immatriculation auprès du CFE de la CCI de l'Aisne, j'ai validé mon projet avec le conseiller création de la CCI. Le réseau a mis à ma disposition des outils de contrôle d'activité tels que tableaux de bord de gestion, logiciels de transactions... Dans un marché aussi concurrentiel que celui de l'immobilier, le professionnalisme fait la différence. Le perfectionnement est permanent, au travers de l'intranet développé par l'enseigne mais aussi grâce à la formation dont mes collaborateurs et moi-même bénéficions régulièrement. »

## Créez **votre agence**

« J'ai décidé de créer ma propre agence immobilière ERA après plusieurs années d'expérience de négociatrice dans un réseau de franchise concurrent. »

### **Sonia, pourquoi avoir choisi de créer votre propre agence immobilière ?**

« Après 7 ans d'expérience réussie en tant que négociatrice dans une agence immobilière, mes résultats étaient plutôt confortables et j'aurais pu m'en contenter. Pourtant j'avais envie de voler de mes propres ailes et de mettre en pratique mon expérience en devenant mon propre patron. Cette évolution correspond à une étape qui me semble aujourd'hui être un processus logique dans ma carrière de professionnelle de l'immobilier. »

### **Votre agence est ouverte au public depuis un an, comment s'est passée cette première année d'ouverture ?**

« Au début cela a été difficile car créer une entreprise n'est jamais simple. Il a fallu se battre et j'ai eu des moments de stress... Mais cela valait le coup puisque j'ai produit un chiffre d'affaires d'environ 500 000 euros HT au cours de ma première année d'ouverture alors qu'on peut lire partout que « 2012 a été une année de crise de l'immobilier » !

Le plus difficile est de constituer une équipe, de rencontrer les bonnes personnes, de les former et de les motiver afin d'obtenir des actions et des résultats réguliers. Heureusement, ERA est là pour cela et me permet d'aller plus vite et d'être plus efficace. »

### **Pourquoi avoir choisi ERA Immobilier et quel est l'apport du réseau dans votre quotidien ?**

« Après avoir travaillé pendant 7 ans dans un réseau concurrent d'ERA, je suis convaincu de la nécessité de faire partie d'un réseau. Cela permet de rester indépendant tout en n'étant pas isolé. J'ai pris contact avec ERA Immobilier car un ancien collègue m'avait parlé en bien de ERA. Étant indépendante par nature j'ai bien entendu

voulu me faire ma propre opinion en rencontrant des membres de l'équipe du franchiseur ERA France, consultants animateur et développement, qui m'ont convaincu. J'ai apprécié l'écoute, la disponibilité et le soutien apporté durant cette année de démarrage. »

“

**Tous les réseaux de franchise ne se valent pas et avec ERA je n'ai pas le sentiment d'être un numéro mais de faire partie d'un réseau dans lequel je me sens bien !**

”



**Sonia BADER**  
Créatrice de l'agence  
ERA Immobilier de L'Hay-les-Roses (94)

## Mes attentes vis-à-vis de ERA étaient titanesques !

Après un diplôme d'ingénieur informatique obtenu en 1988, Olivier Faivre-Duboz a intégré Microsoft, qui était à l'époque une startup peu connue en France ! Il y a exercé différents métiers à des postes de management, mais en 2006 il eu envie de créer sa propre entreprise, basée sur le service. Il dirige aujourd'hui deux agences ERA à Rambouillet et Le Perray-en-Yvelines (78).



### Olivier, pourquoi avoir choisi la franchise ERA après avoir travaillé dans l'informatique ?

Quand j'ai eu envie de changer de secteur, je me suis naturellement tourné vers le monde de l'immobilier, qui m'a toujours intéressé. J'ai réalisé une étude de marché qui a fait ressortir trois franchises, dont ERA. C'est la rencontre humaine avec la direction du réseau, qui m'a conforté dans mon choix. Au travers de mes différentes rencontres avec les "ERAIens", j'ai découvert une structure à la fois dynamique, ambitieuse, humaine et bouillonnante. Mais aussi expérimentée, structurée, compétente, et proposant des solutions marketing innovantes.

### Quelles étaient vos attentes vis-à-vis du réseau ?

A part ma propre expérience d'acquéreur et de vendeur à titre personnel, mes compétences dans le domaine immobilier étaient quasiment inexistantes ! Mes attentes vis-à-vis du franchiseur étaient donc titanesques, allant de la recherche du local jusqu'à la création d'une affiche vitrine. La formation a démarré comme un tourbillon, les trois socles que sont le marketing, la technique et le juridique répondant de manière exhaustive à mes demandes. J'insiste

sur la qualité du contenu des formations, allié aux compétences et à l'expérience des consultants.

### La création de la deuxième agence s'est enchaînée très rapidement...

En effet ! Un an après sa création à Rambouillet, l'agence a été propulsée dans le haut du top ten et rejoint le club manager, qui me semblait pourtant inaccessible quelques mois auparavant. Ces premiers résultats ont permis de dégager une capacité d'investissement qui, conjuguée à une opportunité d'acquisition d'un local commercial, conduisit à l'ouverture d'une seconde agence au Perray-en-Yvelines en septembre 2007. Une fois le local validé, le recrutement a démarré, les démarches administratives se sont enchaînées et la nouvelle structure a ouvert ses portes début 2008.

### Quel bilan dressez-vous de vos appartenances à ERA Immobilier ?

La position de challenger de ERA oblige à l'excellence et à l'innovation. Les équipes marketing et communication déploient de véritables trésors pour promouvoir l'enseigne sans dépenser des fortunes et développent des avantages concurrentiels importants, comme le magazine ou le pack acquéreur. Les consultants sont toujours d'un très bon niveau, tant dans leur activité de suivi régulier que dans les formations dispensées. Enfin, et j'y suis très sensible, son avance technologique confère à ce réseau une belle visibilité sur la toile, avec les sites Internet, l'espace client dédié, la présence multi-plateformes, les réseaux sociaux...

## Zoom sur : **Marc et Cathie El Horich**

Marc et Cathie El Horich, respectivement 44 et 43 ans, ont créé en mars 2001 l'agence ERA Immobilier à Boulogne-sur-Mer (62), première depuis 10 ans au hit-parade interne du nombre de transactions immobilières. En juillet 2011, ils reproduisent un schéma gagnant avec la création de l'agence d'Outreau, et envisagent d'adjoindre la gestion locative à leur activité.

### Construction du projet

#### Ce qui vous a motivé à devenir créateurs d'entreprise ?

Tous deux autodidactes et issus de deux familles de commerçants, nous n'envisagions pas d'être salariés et d'avoir à rendre des comptes, et nous voulions demeurer indépendants. Avant de travailler ensemble, nous avons chacun créé une activité dans le « monde de la nuit ». J'avais ouvert mon bar à 21 ans, et Cathie avait créé un bowling avec ses parents et son frère. En 2001, ce dernier nous a sollicité pour travailler avec lui dans l'immobilier, et l'agence ERA Immobilier a ainsi vu le jour à Boulogne-sur-Mer.

#### Pourquoi avoir créé en franchise ?

Nous ne connaissions pas le métier, et nous avons rencontré plusieurs enseignes du secteur immobilier, au Salon de la Franchise à Paris. Nous savions que la franchise nous permettrait de gagner beaucoup de temps. S'agissant d'un système modélisé, nous avons pu vérifier sur le terrain, auprès de franchisés de la région parisienne, le bien fondé des discours théoriques.

### Choix de l'enseigne

#### Ce qui vous a séduit chez le franchiseur ?

Les méthodes utilisées par ERA Immobilier nous ont convaincus. Le franchiseur nous a précisément expliqué la démarche commerciale

à suivre en transaction immobilière, et nous avons tout de suite compris combien elle serait simple à exposer à nos futurs clients. Nous avons ressenti un fort esprit de famille au sein de l'enseigne, qui s'est confirmé au cours de nos différentes rencontres avec la Direction. Enfin, ERA Immobilier s'engageait à ne pas implanter, sur notre secteur, une agence ouverte par un autre franchisé.



**Cathie et Marc EL HORICH**  
Créateurs des agences  
ERA Immobilier de Boulogne-sur-Mer,  
Wimereux et Outreau (62)

## Comment avez-vous convaincu le franchiseur ?

Commerçants depuis une décennie, nous formions un couple jeune et plein d'entrain, animé d'un fort esprit de compétition, et d'une grande envie de réussir. Nous aimons les challenges et, depuis 2001, nous nous battons pour décrocher les trophées décernés par ERA Immobilier. Notre agence de Boulogne, la première implantée sur la région Nord-Pas-de-Calais, demeure leader, sur la France, en nombre de ventes annuelles.

## Quotidien du franchisé

### En quoi le savoir-faire de l'enseigne vous aide-t-il au quotidien ?

Sur une période de six mois, Cathie et moi nous sommes rendus au siège à plusieurs reprises, pour suivre des stages de trois à cinq jours, depuis la formation d'intégration jusqu'aux modules plus spécialisés : juridique, management, démarche envers les acquéreurs et les vendeurs d'un bien immobilier, etc. Les collaborateurs sont, quant à eux, formés par petits groupes, en région, par un Consultant ERA Immobilier qui se déplace spécifiquement. Enfin, la plateforme de E-Learning de l'enseigne propose différentes vidéos relatives à la communication avec les prospects et les clients. Originaires du Pas-de-Calais, nous avons facilement déniché deux bons emplacements, aussi bien en 2001 pour l'agence de Boulogne, qui emploie neuf négociateurs, que pour celle d'Outreau, créée en juillet 2011, qui en accueille six autres. Hormis le respect des couleurs « rouge » et « gris » en vitrine, spécifiques à la marque, nous avons pu meubler nos locaux selon nos goûts. La communication de l'enseigne passe essentiellement par Internet, désormais, mais nous avons conservé à l'agence une Gazette trimestrielle qui met en avant nos mandats exclusifs. Nos annonces immobilières transitent également par trois supports de presse : Se Loger, Logic Immo, et Le Bon Coin. Chaque mois, une réunion téléphonique spécifique « VISA » avec un Consultant ERA Immobilier permet de faire le point sur l'activité, et d'évoquer tous types de sujet. Un franchisé qui rencontre des difficultés professionnelles fait immédiatement l'objet d'un accompagnement physique par l'enseigne, avec respect et humanité. Cette

“ **Nous avons ressenti un fort esprit de famille au sein de l'enseigne.** ”



année, j'ai été nommé Président de « l'ACOR » sur ma région, et je suis ainsi l'intermédiaire entre ERA Immobilier et les franchisés du Nord-Pas-de-Calais. Enfin, une Convention annuelle réunit le réseau durant une croisière en bateau de quatre jours cette année.

### Bénéfices et contraintes de votre nouvelle vie de franchisés ?

Notre volonté et notre capacité à appliquer les méthodes de l'enseigne nous valent régulièrement l'obtention de trophées qui récompensent la réussite de nos deux agences. Nous n'avons jamais travaillé dans l'immobilier, et nous cumulons depuis douze ans plus de 1.500 transactions sur Boulogne. Cette réussite, qui ne doit rien au hasard, nous a rapidement permis de bien gagner notre vie. Certes, nous versons des royalties à l'enseigne, mais elles sont assorties d'un fort retour sur investissement. Pour compléter l'activité de transaction immobilière, nous souhaitons désormais démarrer la gestion locative.

# Nous savions que ERA est la franchise la plus moderne

L'agence ERA Centre Essonne a été créée en 2012 à Evry par Charlie Dupont et Julien Giry, deux amis qui connaissaient déjà le réseau. Ils ont naturellement choisi la franchise ERA au moment de voler de leurs propres ailes.



**Charlie DUPONT**  
**Julien GIRY**  
Créateurs de l'agence  
ERA Immobilier  
d'Evry (91)

### **Vous vous êtes rencontrés en travaillant au sein d'une agence ERA, comment en êtes-vous arrivés à vouloir créer la vôtre ?**

Charlie Dupont : Après avoir travaillé quelques années dans l'univers du spectacle et de l'événementiel, j'ai rejoint le réseau ERA en 2007 en tant que négociateur. Julien Giry est arrivé en 2010. Très vite nous sommes devenus amis, complémentaires, nous partageons les mêmes points de vue tant au niveau humain que professionnel. Nous voulions partager ceux-ci pour notre propre compte.

### **C'est le local qui a été l'élément déclencheur ?**

En quelque sorte, oui ! Quand nous sommes venus visiter ces bureaux, qui n'étaient alors que deux plateaux nus de 120 et 50 m<sup>2</sup>, nous nous sommes décidés sur le champ, en les réservant à titre personnel ! C'était osé c'est vrai, mais l'emplacement est exceptionnel, au croisement des boulevards de l'Europe et des Champs-Élysées, en face de l'Agora à Evry. Et la surface de vitrine nous donnait d'entrée de jeu le moyen de communiquer efficacement pour nous faire connaître.

### **Le choix de rester dans le réseau ERA fut-il automatique ?**

Pour y avoir travaillé plusieurs années, nous savions que ERA est la franchise la plus moderne dans son fonctionnement et la plus avancée au

niveau marketing et formation. Par acquit de conscience, nous sommes allés rencontrer les autres réseaux, mais aucun ne nous a convaincus. Nous sommes donc entrés en contact avec le service développement ERA France, qui a très vite validé notre projet.

### **De quel type d'accompagnement avez-vous bénéficié ?**

Il n'y avait pas d'agence à Evry, et même si nous connaissions bien le secteur, ERA nous a aidé à terminer nos études de marché. En parallèle, nous avons suivi plusieurs formations, notamment juridique, afin d'encadrer notre ouverture d'agence. Par la suite, les choses se sont faites assez naturellement, car nous nous inscrivions déjà à 100 % dans la charte ERA !

### **Comment s'est déroulé le recrutement de l'équipe ?**

Notre premier collaborateur, Julien Galea, nous a rejoint dès l'ouverture officielle, après 12 ans d'immobilier dans une agence concurrente. Ce fut l'occasion pour nous de mélanger nos idées et nos perspectives, tout ça afin d'obtenir le meilleur départ possible. Notre deuxième recrutement s'est fait de manière assez originale avec Mickael Pouliquen, qui travaillait pour une société de service voisine et venait nous voir alors que nous faisons des travaux d'aménagement ! Nous sommes aujourd'hui treize au total.

### **Quels sont vos projets, maintenant ?**

Développer l'activité, partager notre expérience avec un maximum de clients. Car l'immobilier est un beau métier quand il est bien maîtrisé. Nous travaillons d'ailleurs sur l'ouverture d'une deuxième agence...

## Je suis en progression constante **malgré la crise !**

Après un BTS en alternance professions immobilières et quelques années passées dans le domaine de l'expertise technique du bâtiment au sein de l'entreprise familiale, Lionel Despres a décidé de créer en 2006 son agence immobilière ERA à Bruges (Gironde). Aujourd'hui, à la tête de trois agences immobilières ERA Immobilier respectivement situées à Bruges, Mérignac et Pessac, Lionel continue de se développer et de prendre du plaisir dans le métier d'agent immobilier qui le passionne.



### **Lionel, pourquoi avoir opté pour le métier d'agent immobilier ?**

J'ai toujours été attiré par l'immobilier et je savais au fond de moi qu'un jour je créerai mon agence immobilière. Pour moi la meilleure voie pour atteindre cet objectif était à l'époque le BTS en alternance car cette formation permettait d'associer la théorie à la pratique et de me forger rapidement une expérience. Lors de ce cursus, en 1998, un de mes amis élève réalisait son apprentissage dans une agence ERA. Il me parlait des outils et des moyens mis à sa disposition qui lui permettaient d'obtenir une expérience et des résultats étonnants alors que moi je me trouvais dans une agence isolée où l'accueil et l'ambiance était certes conviviaux mais où les moyens étaient forcément limités et freinaient ma soif de progression.

Aussi, lorsque j'ai eu la capacité de voler de mes propres ailes en créant ma propre agence, il était pour moi évident que, si je voulais réussir rapidement et dans les meilleures conditions, je ne pouvais pas être isolé et que je devais opter pour un réseau de franchise.

### **Pourquoi ERA Immobilier ?**

Avant de m'installer, j'ai fait le tour de toutes les enseignes et réseaux de franchise et je me suis identifié à ERA. Ce réseau était pour moi tout à la fois réellement international, ce qui me semblait important pour la pérennité de mon enseigne et le sérieux du savoir-faire, solide en terme financier et soumis à aucun groupe financier et, en même temps, à taille humaine où les gens ne se prenaient pas au sérieux mais où les méthodes, le suivi et

l'animation étaient très sérieux. D'autres réseaux, peut-être, à l'époque, plus connus et comportant plus d'agences ne me convenaient pas car je ne m'y sentais pas à l'aise. J'ai préféré, alors, un réseau à la gestion en "bon père de famille" dans lequel le franchiseur restait accessible, très proche de ses franchisés et n'ayant pas "la grosse tête". J'ai pu d'ailleurs vérifier au cours de ces dernières années que cet état d'esprit faisait toute la différence lors de mon développement et en période plus tendue. Chez ERA j'ai toujours eu un interlocuteur compétent lorsque j'en ai eu besoin. Que ce soit lors de la période de lancement de ma première agence, au cours de la consolidation de mon entreprise ou de mon développement actuel. J'ai toujours été accompagné et suivi, mes équipes et moi pendant toutes les étapes de ma progression.

### **Quel bilan tirez-vous aujourd'hui de cette reconversion ?**

Aujourd'hui, je suis toujours en projet, toujours motivé et aussi passionné qu'au premier jour de mon ouverture. Mon franchiseur m'accompagne, m'écoute, me respecte et j'ai confiance dans son esprit "gagnant/gagnant". Malgré les conjonctures économiques, toujours fluctuantes, je constate que mon entreprise est aujourd'hui solide et que, lorsque je suis confronté à une bourrasque, mon franchiseur est toujours là pour m'aider à faire face et à continuer de progresser. Enfin, je suis mon propre patron tout en m'appuyant sur des moyens hors de la portée d'une entreprise d'agence immobilière, même de très grande taille. Depuis 2009, je réalise un chiffre d'affaires en pression constante de 20% par an. Je vise une croissance de 600 K€ pour l'année prochaine malgré "la crise" grâce à mon travail et à mon réseau...

# ERA m'a accompagné en permanence !

Après une formation en commerce international, Stéphanie Yeung a été consultante dans l'industrie pendant six ans. En 2005, elle a eu « une sorte de déclic », qui l'a décidée à changer de voie. Stéphanie a alors choisi de se lancer dans l'immobilier, en rejoignant une agence ERA dans le XI<sup>e</sup> arrondissement parisien. Après un passage par un réseau concurrent, mais toujours dans son quartier fétiche, elle est revenue chez ERA en mai dernier, en créant l'agence ERA Charonne Bastille.



**Stéphanie YEUNG**  
Gérante de l'agence  
ERA Charonne Bastille  
Paris XI<sup>e</sup> (75)

### Stéphanie, comment en êtes-vous venue à la franchise ERA ?

J'avais à deux reprises investi à titre personnel dans l'immobilier, et je me suis dit que c'était un secteur d'avenir, avec de belles perspectives. Après une première formation, je suis arrivée comme négociatrice en 2007 dans une agence ERA du XI<sup>e</sup> arrondissement de Paris. J'ai adoré mon nouveau métier ! Au bout de quatre mois, je suis passée manager, puis je suis partie dans une agence concurrente. En décembre 2012, quand j'ai appris la possibilité de créer une agence ERA dans ce même arrondissement, je me suis dit qu'il y avait une opportunité à saisir. J'ai aussitôt recontacté ERA...

### Comment s'est déroulée la création de l'agence ERA Charonne Bastille ?

J'ai très vite rencontré le consultant développement ERA France pour Paris/IDF. Il m'a expliqué les différentes étapes des stages d'intégration et du stage juridique, sans oublier le stage à la ERA Academy, qui est destiné aux négociateurs. En tant que créatrice d'agence, il était indispensable que je sache comment seraient formés mes futurs collaborateurs.

### En quoi a consisté l'accompagnement par ERA durant cette étape ?

J'ai été accompagnée en permanence pendant la création de l'agence. Comme j'arrivais d'une franchise concurrente, la déontologie m'empêchait de m'installer trop près de mon ancienne agence. Avec l'assistance de ERA France, nous sommes allés prospecter pour trouver un local commercial qui corresponde aux attentes de ERA, soit une vitrine de plus de 4 mètres linéaires, et une agence de plus de 40 m<sup>2</sup>, sur un emplacement n°1. Nous avons porté notre choix sur une ancienne agence de voyage, qu'il a fallu réaménager. ERA m'a d'ailleurs formée sur ce point, en me guidant grâce aux codes couleurs propres au réseau, ou en me donnant des conseils sur l'installation téléphonique et informatique. Enfin, j'ai été fortement aidée lors des démarches administratives liées à la création de l'agence.

### Quel bilan dressez-vous après bientôt un an d'existence de l'agence ?

Avec mon associé, Georges Nguyen, nous avons ouvert l'agence le 2 mai 2013. Après un premier bilan, fin juin 2014, nous avons dépassé nos objectifs chiffrés. ERA continue de nous suivre mois après mois, notamment dans le management et la transmission du savoir-faire ERA Immobilier à nos 5 collaborateurs. Je suis donc très optimiste pour l'avenir, je compte bien ouvrir de nouvelles agences ERA dans ce quartier, dans lequel je travaille depuis bientôt neuf ans.

## ERA, une franchise qui a fait ses preuves

Après avoir exercé plusieurs métiers, dont la direction d'un chantier naval près de Cannes, Arnaud Charnallet a décidé de se tourner vers l'univers de la franchise. Avec son épouse Marie, ils ont porté leur choix sur l'immobilier en rejoignant ERA Immobilier. A peine un an plus tard, ils sont sur le point d'ouvrir une deuxième agence !



**Arnaud et Marie CHARNALLET**  
Directeurs de l'agence  
ERA Immobilier de  
Cannes La Bocca (06)

### Arnaud, de quel univers venez-vous avant l'immobilier ?

J'ai d'abord été commercial dans la bureautique et la post-production vidéo, en Normandie et en région parisienne. En 1999, avec mon épouse, Marie, nous avons décidé de nous reconverter et nous avons déménagé à Cannes, où nous avons ouvert un chantier naval, spécialisé dans le stockage, l'entretien et la vente de bateaux à voile et à moteur. Une activité que nous avons stoppée mi 2012. J'ai eu envie de changer de voie, en me tournant vers une franchise, car je voulais une formule ayant fait ses preuves. J'ai étudié différentes options : restauration, entretien auto, diagnostic, avant de contacter ERA. Les choses se sont alors très vite enchaînées !

### Comment se sont passés vos premiers contacts avec ERA ?

J'ai laissé un message sur Internet, et j'ai été rappelé quelques jours plus tard par l'un des responsables régionaux ERA France. Nous nous sommes rencontrés plusieurs fois, il m'a clairement expliqué ce qu'est le métier d'agent immobilier et ce qu'est ERA. Il m'a ensuite proposé d'assister à une réunion des managers de PACA, pour que je me plonge vraiment dans cet univers. Sachant que le fait d'avoir vendu des bateaux me familiarisait,

dans une certaine mesure, à la vente de biens de valeur et que j'avais l'expérience de la direction d'une petite société.

### Et l'ouverture de l'agence ?

Entre mon premier contact téléphonique et l'ouverture de l'agence, il s'est passé moins de 6 mois ! Il a d'abord fallu choisir le secteur géographique. J'habite Grasse, il n'y avait pas d'agence à Cannes, nous nous sommes donc décidés pour La Bocca, la partie de la ville qui s'est le plus développée ces dernières années. Nous avons arrêté notre choix sur un ancien magasin de vêtements de 90 m<sup>2</sup>. Le consultant ERA France nous a alors accompagné pendant 8 à 10 mois pour nous aider à mettre en place les différents process de développement d'une nouvelle agence. Aujourd'hui, l'équipe compte une dizaine de négociateurs, je m'occupe du management et mon épouse de l'administratif. Et nous sommes sur le point d'ouvrir une deuxième agence à Cannes !

### Quelle a été, selon vous, la clé de ce succès ?

D'abord le choix de l'emplacement de l'agence, puis un gros travail de prospection effectué sur le terrain par les négociateurs. Pendant au moins 6 mois, pour nous faire connaître et marquer l'empreinte de ERA, nous avons distribué des milliers de flyers dans les boîtes aux lettres de notre secteur. En fait, nous avons suivi la méthode qui nous était indiquée par les formateurs, et ça a marché ! Maintenant, nous créons nos propres flyers, avec un peu plus de fantaisie, tout en respectant la charte ERA, bien sûr...

## Aller plus vite **et plus haut !**

Leur BTS en poche, Antony Traversi et Julien Crouzaud se sont lancés, chacun de leur côté, dans l'immobilier. Après une expérience de collaborateur dans deux agences immobilières non franchisées, ils ont tous deux rejoint l'équipe d'une agence ERA. Forts de leurs expériences personnelles, ces deux amis ont décidé, il y a deux ans et demi, de s'associer pour développer en commun leur propre agence immobilière sous enseigne ERA à Bouc-Bel-Air (Bouches-du-Rhône).



### Pourquoi l'immobilier ?

Nous sommes tous deux passionnés par l'immobilier et par les relations humaines vécues lors de l'acquisition ou de la vente d'un bien immobilier. Pour apporter des services de qualité à nos clients, il est en effet indispensable de bien les connaître. Chacun d'eux est différent et le contexte est toujours spécifique. Il n'y a pas de monotonie, c'est toujours une nouvelle histoire. Par ailleurs, la transaction immobilière est une des rares activités où il n'y ait pas de plafond. Chacun peut obtenir la rémunération qu'il est capable de générer selon son travail et nous mentirions si nous disions que nous n'aimons pas gagner de l'argent. Pour nous, ce métier est extrêmement motivant et offre de nombreuses perspectives, pour ceux qui « en veulent »...

### Pourquoi avoir choisi la franchise ?

Nos expériences nous ont révélé, de manière spectaculaire, le contraste existant entre une agence ERA et une agence non ERA. Il est clair que le niveau et la rapidité de la réussite passe forcément par la mise en œuvre de méthodes et d'outils efficaces, intégrés dans une enseigne. Pour aller de l'avant il est nécessaire d'évoluer constamment et de se remettre en question.

Pour une agence isolée, l'accès à ces moyens est inaccessible car nécessitant des ressources trop importantes, et il est très difficile de prendre suffisamment de recul sur son propre fonctionnement. Il est par contre très facile de se laisser déborder par le quotidien. La franchise nous permet de profiter de conseils extérieurs dispensés par des spécialistes, de rester focalisé sur nos priorités et de bénéficier de partages d'expériences fréquents et diversifiés entre professionnels d'une même organisation.

### Pourquoi ERA ?

Tout d'abord parce que nous savons que les prestations de notre franchiseur sont toujours de qualité et que les outils et les méthodes mis à notre disposition nous ont permis, et nous permettront d'aller plus haut. Ensuite car le partage d'expériences et la motivation des collaborateurs, essentiels dans notre métier, sont constamment entretenus chez ERA à travers les nombreux événements qui jalonnent la vie du réseau. Par ailleurs, ERA est innovant. Nous avons des outils que n'ont pas les autres... Enfin, parce qu'on se sent bien chez ERA !

### Quel bilan tirez-vous aujourd'hui ?

Après bientôt 3 ans d'ouverture, notre bilan est chaque année plus que positif car nos objectifs sont systématiquement dépassés.

Le réseau ERA nous a accompagné tout au long de cette progression et nous a permis de gagner beaucoup de temps et d'optimiser notre efficacité. Bref, d'aller plus vite et plus haut !

## J'ai reçu un accueil enthousiaste !

Après avoir travaillé dans la finance, Eric Sanvelian a souhaité, à 53 ans, se reconverter dans l'immobilier, « l'un des seuls métiers où l'on a deux clients à la fois ». Originaire des Yvelines, il a choisi de s'implanter en plein cœur de Versailles.



**Eric SANVELIAN**  
Directeur de l'agence :  
ERA Immobilier de  
Versailles (78)

### Eric, comment en êtes vous venu à l'immobilier ?

J'étais associé dans une entreprise qui louait des systèmes informatiques à des PME/PMI. Mais l'immobilier est un univers qui m'a toujours intéressé à titre personnel. Avec mon épouse, nous avons en effet déménagé à de nombreuses reprises, en achetant et en revendant à chaque fois avec plaisir. Ce qui m'a donné envie de rejoindre cet univers, cette fois-ci de manière professionnelle. L'un des points qui m'attire le plus dans l'immobilier est d'avoir deux clients, un vendeur et un acheteur.

### Pourquoi ERA ?

J'ai rencontré différents franchiseurs, ERA est sans conteste celui qui dégage la meilleure image globale. C'est d'ailleurs un réseau que je connaissais déjà grâce à mon précédent métier, et je savais que ERA accompagne ses franchisés de près... C'est aussi une question de personne, et j'ai été conforté dans mon choix après avoir rencontré Eric Allouche et Sylvain de Munter. Enfin, quand j'ai eu la chance de croiser François Gagnon, j'ai aimé son approche de la clientèle, fondée sur le respect.

### Comment s'est déroulé l'ouverture de l'agence ?

Nous avons signé le contrat de franchise début septembre 2013, avant de suivre les différentes

formations, avec mon épouse, Sandrine, qui travaille aujourd'hui à mes côtés comme responsable de la partie juridique et administrative. Les locaux ont été difficiles à trouver car la mairie de Versailles voulait, à juste titre, protéger le commerce de proximité, ce qui l'a conduit à freiner l'ouverture de certaines activités comme les assurances, les banques et les agences immobilières. Nous avons finalement choisi de reprendre, rue du Général-Leclerc, les locaux d'une ancienne agence immobilière. Aujourd'hui nous exploitons notre agence ERA Carrés Saint-Louis et tout va très bien.

### Le temps passé à chercher vos locaux a donc été mis à profit !

Oui, car cela m'a permis de créer mon entreprise et d'obtenir ma carte professionnelle. Ce qui est fabuleux avec ERA, c'est la disponibilité de tous, à tous les niveaux. Comme j'avais du temps, j'ai décidé de voyager sur le terrain, dans des agences, en partageant les journées des négociateurs. Et j'ai reçu à chaque fois un accueil enthousiaste. Pareil au siège, auprès des dirigeants du réseau. Ils ont toujours pris le temps de m'écouter et de répondre à mes questions.

### Quelles sont vos attentes de la part de ERA ?

Je suis extrêmement satisfait de mes rendez-vous avec mon consultant ERA France. Son rôle est de nous accompagner avant et pendant la création de l'agence, jusqu'à 3 mois après l'ouverture. Tout s'est parfaitement déroulé et mes attentes sont simples, que tout continue sur le même rythme !

## J'apprends **en permanence !**

Après avoir débuté comme agent d'assurance dans l'intérieur des terres du Pays basque, Jean-Paul Sainsevin s'est tourné vers l'immobilier avec ERA. Il est aujourd'hui à la tête de deux agences couvrant un large secteur.



**Jean-Paul SAINSEVIN**  
Directeur des agences  
ERA Immobilier  
de Hasparren et  
Anglet (64)

### **Comment êtes-vous devenu agent immobilier ?**

J'ai débuté en 1989 comme agent général d'un grand groupe d'assurance à Hasparren, ma ville natale, à l'intérieur du Pays basque. Mais j'ai vite réalisé qu'il n'y avait pas d'agence immobilière dans le village. En 1996, j'ai songé à en créer une, ce qui fut fait deux ans plus tard. C'est ainsi que j'ai ouvert ma première agence ERA en juin 1999. Nous fêtons ses 15 ans ce mois-ci. Mais à l'origine, ce ne devait être à mes yeux qu'une activité complémentaire !

### **Pourquoi avoir choisi ERA ?**

Mon projet a longuement mûri avant la création. Je ne connaissais rien à ce métier, j'ai donc pris contact avec les différents réseaux. Et je dois reconnaître que les différents responsables que j'ai rencontré chez ERA m'ont immédiatement mis en confiance. Les outils qu'ils me proposaient étaient un cran au-dessus de ceux des autres. Avantage supplémentaire, la formation décentralisée me permettait d'apprendre mon nouveau métier à proximité de mon domicile, quand les autres groupes me demandaient de venir à Paris pour suivre les stages...

### **Avez-vous été suffisamment accompagné durant la phase de création ?**

Absolument ! Comme j'arrivais d'un autre univers, je m'en suis remis au consultant qui s'occupait de

moi à l'époque, et que je rencontrais au moins une fois par mois. Il me donnait à chaque fois une liste de tâches à accomplir pour avancer dans cette création et développer mon activité. Je n'ai eu qu'à suivre cette feuille de route pour atteindre mes objectifs ! L'application des méthodes de travail ERA m'a rapidement permis d'atteindre un chiffre d'affaires nettement supérieur à mes attentes initiales. J'ai donc décidé de me consacrer à 100 % à l'immobilier, en stoppant mon activité d'agent d'assurance.

### **L'ouverture de votre seconde agence fut-elle facile ?**

Ce sont en fait des membres du réseau ERA qui m'ont démontré que si je voulais m'agrandir, il me fallait étendre mon secteur. L'agence d'Hasparren couvre aujourd'hui près de 70 villages jusqu'à Cambo-les-Bains, et St-Jean-Pied-de-Port. L'idée de nous développer vers la côte est venue assez naturellement. En septembre 2007, j'ai ainsi repris une agence ERA créée en 2001 à Anglet, et qui était alors en difficulté. Je partage aujourd'hui mes journées entre les deux équipes, avec 5 négociateurs à Hasparren et 6 à Anglet, et une assistante commerciale qui elle aussi se rend chaque jour dans les deux agences.

### **Quelles aides attendez-vous désormais de la part du réseau ?**

Je continue à apprendre en permanence ! Les interventions des consultants ERA sont toujours bénéfiques, en termes de management, de recrutement ou de mise en place des outils. Surtout, nous sommes toujours en demande d'outils marketing sans cesse renouvelés.

## Être en phase avec la clientèle

Ancien professionnel du secteur hôtelier, Marc Habrioux a choisi de se lancer dans l'immobilier par goût du contact commercial. Grâce à ERA, il a pu créer en 2008 une agence dans l'un de ses quartiers préférés à Paris, les Batignolles.



**Marc HABRIOUX**  
Directeur de l'agence  
ERA Villiers  
Paris 8° (75)

### Quel métier exerciez-vous avant de devenir agent immobilier ?

Après une formation en hôtellerie, j'ai dirigé un hôtel 4 étoiles dans les Hauts-de-Seine, puis travaillé pendant 15 ans pour une grande entreprise de services et de restauration. Notamment en tant que directeur d'un célèbre cabaret des Champs-Élysées. Puis, vers 40 ans, j'ai eu envie de changer de voie. Je me suis alors demandé quelles étaient mes principales compétences, et vers quel secteur mon expérience pouvait me mener. L'immobilier a été une réponse évidente !

### Justement, pourquoi l'immobilier ?

D'abord parce que c'est un sujet majeur de notre vie quotidienne, que j'avais abordé à plusieurs reprises dans un cadre personnel. Ensuite parce que l'immobilier est un domaine reposant sur l'acte commercial, ce qui m'a toujours passionné. Enfin parce que la direction d'une agence demande des capacités de gestion et managériales, que je pensais avoir acquises dans mon métier antérieur.

### Pourquoi avoir choisi ERA ?

N'étant pas du métier, il m'a paru indispensable de m'adosser à une franchise. J'ai donc tout simplement fait le tour des franchiseurs et j'en suis très vite venu à privilégier ERA. Les

différents intervenants et responsables que j'ai rencontrés m'ont en effet marqué par leur ouverture d'esprit et leurs capacités d'écoute et d'échange. Le fait que je vienne d'un autre univers n'a jamais été un problème, au contraire ! Ensuite, le réseau ERA possède une dimension internationale qui m'a semblé importante dans ma démarche.

### Comment s'est passée l'ouverture de l'agence ?

Je suis originaire de Fontainebleau mais je vis à Paris depuis que je travaille. En accord avec ERA, nous avons cherché un secteur dans lequel je me sentirais à l'aise, et en phase avec la clientèle. Et il se trouve que le quartier des Batignolles, dans lequel j'avais déjà habité, était disponible pour une nouvelle implantation. Nous y avons assez rapidement trouvé un local, et j'ai pu suivre les cinq semaines de formation portant sur l'immobilier en général, sur les aspects juridiques du métier, sur la gestion et le management. Et avant d'ouvrir, j'ai été reçu dans deux agences ERA à proximité pour y vivre une expérience de terrain.

### Quelles aides avez-vous reçues de la part du réseau ?

J'ai ouvert l'agence en 2008, c'est-à-dire au déclenchement de la crise économique. Cela fut difficile, je ne le cache pas. Mais j'ai reçu un accompagnement régulier me permettant de répondre de manière concrète à toutes mes questions, et de faire face à tous mes problèmes ! Tout va bien aujourd'hui, mais il m'arrive encore d'appeler mes correspondants sur certains points, notamment pour suivre l'évolution de la législation.

## Un réseau vous donne de la force !

Professionnelle reconnue à Montauban, Isabelle Nugane a choisi de rejoindre ERA France en juillet 2014. Pour développer son agence, notamment grâce aux outils de marketing et de communication fournis par le réseau à ses adhérents.



**Isabelle NUGANE**  
Directrice de l'agence  
ERA Immobilier de  
Montauban (82)

### Quel a été votre parcours dans l'immobilier ?

Originaire des Hauts-de-Seine je suis venue m'installer à Montauban en 1982 pour raison familiale. J'y ai d'abord travaillé dans le secteur médical, avant de devenir négociatrice dans une agence immobilière. Un domaine qui m'a immédiatement enthousiasmée. En 1999, avec une autre négociatrice, nous avons créé « Montauban Immobilier ». Mais lorsque mon associée a quitté la société en mars dernier, j'ai décidé de rejoindre ERA.

### En quoi aviez-vous besoin d'une franchise ?

Soit je restais indépendante avec une incertitude sur l'avenir, soit je basculais vers une franchise pour me développer. Un réseau donne de la force quant à la communication, de la visibilité pour les acheteurs et les vendeurs, du soutien, des méthodes et des outils... Après 15 années d'expérience, je pensais avoir les méthodes, mais pas les outils !

### Pourquoi ERA ?

D'abord parce que l'enseigne n'était pas représentée à Montauban ! Ensuite, en rencontrant Sylvain De Munter, directeur de l'animation des agences de ERA, j'ai été convaincue par son discours sur l'organisation, le développement et la

société en elle-même. J'avais besoin de nouveauté, je recherchais une structure dynamique, j'ai le sentiment de l'avoir trouvée.

### Comment se sont déroulés vos premiers contacts avec le réseau ?

C'est encore récent, mais j'ai l'impression que l'équipe de direction est très proche de ses adhérents. Ceci dit, je viens de signer, il me faudra donc encore du temps pour me faire une idée plus précise ! Mais je sais que ERA France a l'intention de considérablement développer son implantation dans le Sud-Ouest, ce qui ne peut que me conforter dans mon choix.

### De quel type d'accompagnement avez-vous déjà bénéficié depuis juillet ?

Je ne suis pas une débutante, je suis notamment présidente de la FNAIM Tarn-et-Garonne, je n'ai donc pas besoin de suivre le stage juridique habituellement proposé aux nouveaux entrants. En revanche, je vais assister au stage d'intégration des managers, qui dure une semaine au siège à Versailles. Ce qui me permettra de nouer des premiers contacts avec mes nouveaux confrères.

### Qu'allez-vous modifier dans votre agence ?

Nous disposons d'une belle adresse dans le centre de Montauban, en angle sur un boulevard passant. J'ai juste repeint un mur en rouge, une couleur ERA. Mais j'attends avec impatience la nouvelle enseigne pour que la clientèle puisse voir le changement. En revanche, j'ai aujourd'hui deux négociatrices et une assistante, mais nous avons deux bureaux actuellement vides. Je vais donc recruter deux autres négociateurs !

## ERA peut m'aider à améliorer **mes performances**

Cyril Decoux n'est pas un novice dans l'univers immobilier. Il travaillait déjà avec ERA depuis plusieurs années quand il a décidé d'ouvrir sa propre agence, à Tours Sud. C'est chose faite depuis juillet dernier !



### **Cyril, quel a été votre parcours avant l'immobilier ?**

J'ai d'abord été cuisiniste à Paris, avant d'intégrer un réseau immobilier. Mais j'ai hélas temporairement perdu mon permis de conduire, ce qui m'a obligé à revenir à l'univers de la cuisine ! C'est alors que j'ai été engagé par Darty pour créer un pôle cuisines à Tours, en 2009. C'est comme ça que j'ai rencontré Vincent Briand, de ERA Tours Nord, qui était venu négocier une cuisine dans mon magasin. Nous avons sympathisé, et il m'a proposé de le rejoindre en tant qu'agent commercial.

### **Comment en êtes-vous venu à créer votre propre agence ?**

Après quelques années au sein de ERA Tours Nord, la quarantaine arrivant, j'ai eu envie de voler de mes propres ailes. J'ai donc sondé plusieurs réseaux, ce qui m'a convaincu que ERA était le bon choix. L'équipe Animation ERA France m'a convaincu de créer une agence dans le sud de Tours. Et il s'est avéré que le secteur proche du pont du Cher, jusqu'aux communes de Saint-Avertin, Joué-lès-Tours et Chambray-lès-Tours, était très prometteur.

### **Comment s'est déroulée l'ouverture de votre agence ?**

Les choses ont été assez vite, d'autant que j'avais déjà un parcours avec ERA. Cela m'a pris deux mois

pour obtenir la carte professionnelle d'agent immobilier, auxquels il a fallu ajouter une semaine de stage d'intégration à Versailles. Nous avons alors ouvert l'agence, après quelques semaines de travaux. Je me suis installé dans une ancienne clinique vétérinaire de 90 m<sup>2</sup>, avec l'accueil en rez-de-chaussée et les bureaux en souplex. C'est un excellent emplacement, sur l'avenue de Grammont, qui est la plus longue artère commerçante de Tours. J'ajoute que mon épouse, Oriane, s'occupe du service dédié à la gestion locative.

### **Avez-vous été accompagné par ERA ?**

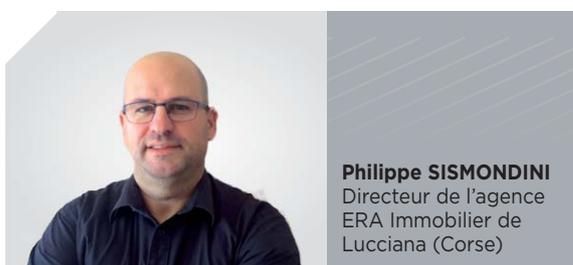
Bien sûr, même si je connaissais déjà le métier. Avec ERA, j'ai trouvé une vraie épaule, beaucoup plus que dans d'autres réseaux. Un consultant vient nous voir une fois par mois, notamment pour nous aider à développer notre portefeuille et nous montrer comment animer efficacement la vitrine.

### **Quelles aides attendez-vous désormais de la part du réseau ?**

ERA peut m'aider à améliorer mes performances, en apportant un regard extérieur. D'autant que, côté management, j'ai vu grand dès le départ, avec une équipe de huit négociateurs. Ensuite, en terme de développement, je souhaite créer un pôle de services portant sur le financement, le déménagement et les travaux, ainsi qu'un département cuisine, en souvenir de mon premier métier. Et, pourquoi pas, ouvrir d'autres agences dans les communes que nous couvrons. Pour tout cela, je vais avoir besoin d'accompagnement !

## J'ai découvert une nouvelle manière **d'exercer mon métier**

A 41 ans, Philippe Sismondini, originaire de Bastia, a déjà une belle expérience de l'immobilier puisqu'il a créé sa première agence dès la fin de ses études. Il vient de rejoindre le réseau ERA à sa plus grande satisfaction !



**Philippe SISMONDINI**  
Directeur de l'agence  
ERA Immobilier de  
Lucciana (Corse)

### **Philippe, pouvez-vous présenter votre agence ?**

Il s'agit en fait d'un petit groupe de trois agences, qui a rejoint le réseau ERA le 1er août dernier. Avec l'agence de Lucciana, que j'ai créée en 1996, celle de Bastia, qui est dirigée par mon associé, Marius Barratier, et une agence que nous avons fondée ensemble à Furiani. Ce qui nous permet de couvrir le bassin bastiais du nord au sud de manière efficace.

### **Pourquoi avez-vous souhaité rejoindre une franchise ?**

Avec mon associé, qui est président de la FNAIM Haute-Corse, nous nous posions depuis quelques temps des questions sur l'avenir et le développement de nos cabinets. En décembre 2013, il a eu l'occasion d'échanger avec François Gagnon, le président de ERA Europe, qui lui a présenté les atouts de cette franchise. Nous avons rapidement été convaincus par ce que nous avons découvert en terme d'ambiance au sein du réseau, par la qualité des différents contacts et par la taille humaine des différentes équipes.

### **Comment s'est déroulée votre intégration dans le réseau ?**

Nous sommes repartis d'une feuille blanche au niveau des agences, que nous avons intégralement

réaménagées. Il ne s'agissait pas uniquement de travaux d'embellissement mais bien d'une réorganisation, pour appliquer au mieux les méthodes de management ERA.

### **Vous avez suivi des formations malgré votre expérience ?**

Bien sûr, et nous en sommes ravis ! Mon associé et moi-même avons suivi le stage juridique au siège du réseau à Versailles, ce qui nous a permis une très intéressante remise à niveau. Côme Barratier, le fils de Marius, qui est associé dans l'agence de Furiani, a pour sa part suivi une formation « ERA Academy » à Brignoles pendant une semaine. Il pourra ainsi devenir manager des agences de Bastia et Furiani.

### **De quelles aides avez-vous bénéficié de la part de ERA ?**

Nous avons été accompagnés de manière extraordinaire depuis le début par Christophe Doridant, qui est formateur responsable pour les nouvelles agences. Il vient nous rencontrer tous les mois, nous l'avons au téléphone plusieurs fois par semaine... Mes partenaires et moi-même avons encore beaucoup de choses à apprendre, j'espère que ERA continuera à nous aider ainsi !

### **Quel bilan dressez-vous 4 mois après avoir rejoint ERA ?**

Notre manière de travailler a indubitablement changé. J'ai découvert une nouvelle manière d'exercer mon métier, notamment au niveau du management. Alors qu'auparavant j'avais tendance à toucher à tout, les rôles sont aujourd'hui mieux répartis. Et les premiers résultats sont excellents. Sur un marché un peu déprimé, ERA nous a donné le petit plus qui nous a permis de nous différencier.

## Etre indépendant m'empêchait de me développer **autant que je le voulais**

Créée en 2007 à La-Plaine-Saint-Denis (93) par Olivier Bel, l'Agence Immobilière du Stade a rejoint ERA Immobilier en octobre dernier. Olivier Bel raconte qu'il a été « séduit par la taille de ce réseau, son côté humain et même familial » !



### **Olivier, comment en êtes-vous venu à l'immobilier ?**

Je suis parisien d'origine, et après des études de Droit et de commerce, j'ai commencé ma carrière dans l'assurance vie, l'assurance et la mutuelle, d'abord sur le terrain puis à un poste de direction commerciale. En 2007, j'ai décidé de changer de voie en me dirigeant vers l'immobilier. L'idée de m'installer à La Plaine Saint-Denis m'est venue assez naturellement, car j'ai toujours eu un attachement personnel pour la Basilique et le rôle qu'elle a joué dans l'Histoire de France. Comme je ne connaissais pas l'immobilier avant de me lancer, il m'a paru sage de choisir un secteur en devenir, sur lequel les agences étaient alors assez rares.

### **Votre agence a-t-elle évolué en 8 ans ?**

Oui, car j'ai commencé seul, avec des locaux à quelques pas du Stade de France. Mais j'ai rapidement recruté, puis créé deux agences supplémentaires à Saint-Denis, l'une consacrée à la transaction et l'autre à la gestion. C'était peut-être un peu trop rapide, et j'ai dû fermer ces deux agences pour me recentrer sur celle d'origine, que j'ai transférée rue Proud'hon. L'équipe est désormais composée de deux gestionnaires et d'un commercial en plus de moi-même. Et c'est ainsi que nous avons rejoint ERA en octobre dernier.

### **Pourquoi avez-vous choisi de rejoindre une franchise ?**

Je me suis rendu compte que le fait d'être indépendant m'empêchait de me développer autant que je le voulais. J'avais notamment besoin de soutien en marketing et au niveau de la formation de mes collaborateurs. J'ai été immédiatement convaincu par les qualités de contact et d'écoute des responsables que j'ai rencontré chez ERA. Tout comme j'ai été séduit par la taille de ce réseau, son côté humain et même familial. Ce qui ne l'empêche pas d'avoir de grandes ambitions !

### **Comment s'est passée l'intégration au réseau ERA ?**

J'ai suivi une formation de très bon niveau pendant trois semaines au siège, à Versailles, ce qui m'a permis de rafraîchir et d'approfondir mes connaissances des différentes facettes de notre métier, notamment juridiques et commerciales. Nous avons aussi travaillé sur le marketing, qui est l'un des points forts de ERA. Concernant mon agence, les changements de signalétique et de mobilier sont en cours, pour nous adapter à la charte visuelle du réseau.

### **Qu'attendez vous maintenant en termes d'accompagnement ?**

Un consultant ERA France nous rend visite une fois par mois, il nous apporte un soutien appréciable côté formation. Nous allons d'autre part nous réorganiser entre gestion locative et transactions, et je compte sur ERA pour nous soutenir dans cette démarche. Ce réseau nous apporte une fantastique boîte à outils, à nous de l'utiliser au mieux !

# Rejoignez **ERA Immobilier**

Vous êtes dynamique et souhaitez travailler dans une zone géographique que vous connaissez bien ? Vous n'aimez pas être toujours assis derrière un bureau et avez le goût pour le contact et la communication ? L'immobilier vous intéresse mais vous manquez d'informations à ce sujet ?

Le réseau mondial ERA Immobilier peut vous proposer des opportunités de carrière près de chez vous et vous apporte les réponses aux 3 questions les plus fréquemment posées :

### **Quelles sont les opportunités proposées par ERA immobilier ?**

**Vous pouvez :**

- Déposer votre candidature dans une agence immobilière franchisé ERA en qualité de commercial ou d'assistant(e) en contactant l'agence la plus proche de chez vous ou vous rendre sur le site [www.erafrance.com](http://www.erafrance.com) pour déposer votre candidature et votre demande sera directement transmise aux agences ERA de votre souhait.
- Créer votre propre agence immobilière en devenant agent immobilier franchisé ERA près de chez vous. Pour prendre contact avec le consultant développement ERA de votre région qui vous indiquera les disponibilités d'implantation dans votre secteur, déposez votre demande sur le site [www.erafrance.com](http://www.erafrance.com) rubrique "Rejoindre ERA".
- Prendre contact avec le Consultant développement ERA de votre région, si vous êtes déjà agent immobilier, en déposant votre demande sur le site [www.erafrance.com](http://www.erafrance.com) rubrique "Rejoindre ERA".



## Quelles sont les compétences et qualifications requises ?

Le réseau mondial ERA Immobilier recherche en permanence des personnes ayant des qualités humaines et le sens du service à la clientèle. Notre savoir-faire est adapté à tous les profils dès lors que ces deux qualités sont présentes.

### Pour postuler :

1. En qualité de collaborateur d'une agence immobilière ERA, la réglementation professionnelle propre à notre secteur n'impose pas de diplôme ou d'expérience particulière et toutes les formations sont assurées dans le cadre du réseau ERA Immobilier.
2. En qualité d'agent immobilier franchisé indépendant ERA, il est nécessaire d'avoir des capacités de chef d'entreprise et d'être éligible à cette profession en justifiant d'un diplôme et/ou d'une expérience professionnelle spécifique. Contactez un Consultant développement ERA Immobilier qui vous fournira des informations détaillées et répondra à toutes vos questions à ce sujet.

## Que peut m'apporter le réseau ERA immobilier ?

Créé aux Etats-Unis en 1992, le réseau Electronic Realty Associates peut vous apporter son expérience, ses outils et son savoir-faire déjà éprouvé dans plus de 40 pays dans le monde. Présent en France depuis 1993, ERA Immobilier compte en France près de 380 agences immobilières franchisées. L'enseigne ERA, adhérente à la Fédération Française de la Franchise, est la seule enseigne immobilière présente en France à avoir reçu la certification de ses services par le BUREAU VERITAS - Leader mondial de la certification.

**Pour postuler ou en savoir plus sur ERA Immobilier, prenez contact avec un agent immobilier ERA ou, si vous souhaitez devenir franchisé ERA avec un Consultant développement ERA en déposant votre demande sur le site [www.erafrance.com](http://www.erafrance.com) rubrique "Rejoindre ERA".**



# ERA dans le monde

## En Europe

(www.eraeurope.com)

-  ERA Allemagne
-  ERA Autriche
-  ERA Belgique
-  ERA Bulgarie
-  ERA Chypre
-  ERA France
-  ERA Luxembourg
-  ERA Pays-Bas
-  ERA Portugal
-  ERA Rép. Tchèque
-  ERA Roumanie
-  ERA Suède
-  ERA Suisse
-  ERA Turquie

## En Afrique

-  ERA Afrique du Sud

## En Amérique

(www.era.com)

-  ERA Etats-Unis

## En Asie

-  ERA Chine
-  ERA Corée du Sud
-  ERA Indonésie
-  ERA Japon
-  ERA Malaisie
-  ERA Singapour
-  ERA Taïwan
-  ERA Thaïlande

## Aux Caraïbes

(www.eracaribbean.com)

-  ERA Aruba
-  ERA Bahamas
-  ERA Guadeloupe
-  ERA Grenade
-  ERA Sainte Lucie
-  ERA Turks & Caïcos

## Au Moyen-Orient

(www.era-me.com)

-  ERA Arabie Saoudite
-  ERA Egypte
-  ERA Émirats Arabes Unis
-  ERA Koweït
-  ERA Oman



### ERA France

18, rue Mansart  
78000 Versailles

Tél. 01 39 24 69 00  
Fax 01 39 24 69 01  
www.erafrance.com