

Airria, l'informatique en toute sérénité

Téléphone, Internet, télévision, difficile de ne pas se perdre dans la jungle des offres des fournisseurs d'accès. Pour aider à y voir clair, Olivier Coin et son associé Antoine Dréano ont lancé le concept **Airria** en janvier 2005. Suite au succès des sites pilotes, ouverts en 2005 (d'abord à Lyon puis à Grenoble), la société mère, créée en avril 2006, est chargée de dupliquer le concept. Pour les fondateurs, le fait de se développer en réseau apporte un vrai plus : "Un indépendant isolé n'a pas la capacité de nouer des accords de partenariat avec les majors de l'informatique et de la téléphonie", précise Antoine Dréano. Les agences Airria aident notamment les PME de moins de 100 salariés à décrypter les offres, installent le matériel et apportent leur assistance en cas de problème. "Notre objectif, confie Olivier Coin, est de rétablir le contact humain là où il n'aurait jamais dû cesser d'exister [...]. Nous apportons la sérénité à nos clients dans l'usage de leur informatique."

Le réseau a également lancé une division spécifique dédiée aux particuliers : Airria Family. Ces agences sont agréées service à la personne selon la loi Borloo permettant au

client de bénéficier d'une déduction d'impôts de 50 % de la facture d'assistance informatique ou de formation à domicile.

Fin 2007, l'enseigne comptait 15 unités. Chaque agence couvrant un territoire d'environ 300 000 personnes et de 3 000 entreprises. L'objectif en 2008 : atteindre une trentaine d'unités. Airria propose un contrat de franchise d'une durée initiale de 5 ans et demande un droit d'entrée de 15 000 euros.

Les redevances, dégressives en fonction du chiffre d'affaires, sont de l'ordre de 6 %. "Il s'agit d'un concept d'agence sans pas-de-porte, explique Olivier Coin. Le franchisé travaille directement chez le client. L'objectif étant d'ouvrir des agences avec peu de frais de structure." Les candidats peuvent avoir des parcours professionnels variés. L'idéal étant une personne connaissant bien son secteur et les PME locales. ■



Housing Ingeneery : une vision globale de l'immobilier

Comment être sûr d'un bien immobilier avant de l'acheter et comment en assurer la pérennité ? C'est pour répondre à cette attente des acteurs de la filière immobilière que Pascal David a décidé de développer le concept **Housing Ingeneery**. Son originalité réside dans le fait qu'il intègre à la fois le courtage en financement de l'immobilier, l'expertise immobilière (valeur vénale du bien), mais aussi les bilans énergétiques et les bilans techniques.

En clair, après une expertise, englobant entre autres un Bilan de performance énergétique (BPE), les experts de l'enseigne établissent un plan pluriannuel d'entretien préventif. L'idée étant de prévenir plutôt que de guérir, afin de faire des économies. Les propriétaires peuvent ainsi garantir la plus-value de leurs biens, préserver son esthétique et sa fonctionnalité, connaître les coûts de maintenance et les prévoir dans le temps, maîtriser les charges.

Il s'agit donc pour les franchisés d'exercer

deux métiers en un seul : le courtage en financement de l'immobilier d'un côté et l'expertise immobilière de l'autre. "Le profil idéal, c'est un candidat diplômé bac + 3, bac + 4, avec une expérience soit dans l'immobilier, soit dans la finance, explique Pascal David. C'est une personne que l'on va intégrer dans un cursus d'expert et qui adhèrera à la Compagnie nationale des Experts diplômés ingénieurs et scientifiques (CNE-DIES)."

La société, née en 2002, s'est lancée en franchise en décembre 2007. L'enseigne propose un contrat de franchise d'une durée initiale de 5 ans. Le droit d'entrée s'élève à 18 000 euros tandis que les redevances générales représentent 8 % du CA HT. À cela s'ajoute 1,5 % pour la publicité. "Il n'y a pas de pas-de-porte, poursuit le gérant. Le franchisé a simplement besoin d'un bureau chez lui, d'un ordinateur et d'un accès à Internet, ensuite nous lui fournissons les outils." ■

