



AVIS-IMMOBILIER

50 ans de propriétaires heureux

DOSSIER DE PRESSE – mars 2007

CONTACT PRESSE : SBS.COM
SYLVIE BAUDARD & JEAN-PIERRE HELLEU
TEL : 01 47 28 99 54 – FAX : 01 47 28 47 55
contact@sbscom.fr – www.sbscom.fr

SOMMAIRE

- Page 3 :** **1957 - 2007**
50 ANS DE PROPRIETAIRES HEUREUX
- Page 4 :** **L'ÉCOLE DE LA RIGUEUR ET DU PARTAGE**
- 3 self made men créent AVIS-Immobilier
- Page 5 :** **DEUX GÉNÉRATIONS DE FRANCHISÉS**
- essaimage, créations pures : une tribu d'entrepreneurs
- Page 6 :** **2007 – LES VALEURS D'AVIS-Immobilier**
- satisfaction du client final
- professionnalisme et proximité
- Page 7 :** **LA FRANCHISE AVIS-Immobilier**
- démarche entrepreneuriale affirmée
- développement de compétences métiers
- Page 8 :** **UNE ENSEIGNE À L'ÉCOUTE DE SON RÉSEAU**
- une équipe au service du réseau
- management participatif et structures de dialogue
- Page 9 :** **SAVOIR-FAIRE & DYNAMIQUE**
- formation et accompagnement à la création
- tutorat et intégration
- suivi opérationnel
- Page 10 :** **MARKETING & COMMUNICATION**
- communication interne et externe
- Page 11 :** **AVIS-Immobilier EN CHIFFRES**
- informations pratiques
- chiffres clés
- conditions d'accès au réseau
- le groupe ATARAXIA



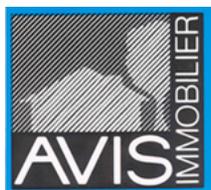
AVIS-IMMOBILIER 1957 - 2007 : 50 ANS DE PROPRIETAIRES HEUREUX

Réseau immobilier rattaché depuis 1999 au Crédit Mutuel de Loire Atlantique Centre Ouest et du Crédit Mutuel de Bretagne au travers de sa filiale Ataraxia⁽¹⁾, AVIS-Immobilier est résolument une enseigne visionnaire.

Née en 1957, la marque fête son 50^{ème} anniversaire. Un demi-siècle chargé d'aventures humaines, d'innovations et de propriétaires heureux.



1958 - 1985



1985



1999 - 2007

Des débuts prometteurs

Au milieu des années 80, plus de 200 agences sous enseigne ont déjà fleuri en France. L'enseigne amorce un développement en franchise...

La période noire

Après des débuts prometteurs AVIS-Immobilier entre dans une période noire. Investissements importants pour développer l'enseigne en franchise, crise immobilière, changements successifs d'actionnaires... en 1999 la marque trouve enfin un repreneur capable de relever et d'accompagner la croissance d'un réseau tombé à une quarantaine d'agences.

Intimement attaché à l'histoire de la marque, un noyau de franchisés pionniers mènent la transaction. C'est ainsi que le groupe ATARAXIA entre en scène.

Un nouveau challenger

Fin 2006, AVIS-Immobilier passe de nouveau le cap des **200 agences**. Le réseau réalise un chiffre d'affaires cumulé de **62 M€** (soit une progression de **+ 24 %** versus 2005). Avec 7.800 transactions réalisées, le volume de ventes 2006 du réseau atteint 1,2 milliards d'euros.

Intensifiant les ouvertures, AVIS-Immobilier vise 300 agences à fin 2008. L'enseigne affiche clairement ses ambitions avec notamment :

- **100 agences** à créer en région **PACA**,
- une **vingtaine** sur **Lille** et sa région,
- une **trentaine** en **Rhône-Alpes**,
- une **trentaine** en **Midi-Pyrénées**.

(1). Ataraxia: Holding des métiers de l'immobilier exercés par le Crédit Mutuel sur le très Grand Ouest de la France.

L'ÉCOLE DE LA RIGUEUR ET DU PARTAGE

1957 - 1999 : 3 self made men créent AVIS-Immobilier.

En 1957, Alex, Félix et Georges SZANTYR ont une idée très simple : faciliter la démarche des clients vendeurs ou acheteurs d'un bien immobilier.

A l'époque, les agences immobilières sont des cabinets semblables à ceux des notaires et des huissiers. Souvent fermés à l'extérieur, les locaux sont peu accueillants, la démarche de prospection inexistante.

Visionnaires, les frères SZANTYR réinventent l'immobilier.

En apposant des photos et le descriptif des biens à vendre sur la vitrine de leur 1^{ère} agence de Pavillons-sous-Bois (Seine-Saint-Denis) et en ouvrant au public leur espace commercial, les frères SZANTYR révolutionnent le secteur immobilier. Très vite, ils réitèrent le principe sur deux autres agences, écrivant ainsi la genèse de la première enseigne immobilière française.

Devant le succès de ce concept innovant, les frères SZANTYR entreprennent de déployer le réseau à l'échelon national, voire européen.

Ils créent une école de formation : l'école US AVIS, mettent en place des moyens humains conséquents, lancent le Forum de l'immobilier (ancêtre du fichier commun...).

Le point fort du concept : la communication.

En plus des sponsorings et des opérations promotionnelles, un camion à affichage déroulant circulait dans les rues à l'ouverture des nouvelles agences. Les conseillers immobiliers, allaient démarcher les particuliers pour étoffer leur portefeuille de biens. Cinquante ans plus tard, ces méthodes sont toujours d'actualité. Elles ont été adoptées par tous les réseaux immobiliers.

Un management participatif

Pour Alex SZANTYR, le management passe par le développement personnel et l'implication de tous les acteurs de l'enseigne. Il réunit chaque fin de mois ses responsables d'agences à Pavillons-sous-Bois. Le réseau grandissant, il délègue progressivement le suivi de l'opérationnel à des responsables de régions. Un reporting hebdomadaire complet est bien sûr de rigueur.

Chaque responsable d'agence doit pleinement assumer la création d'une succursale. Charge à lui d'aménager personnellement ses bureaux et de lancer toutes les procédures d'ouverture.

La fin d'année est l'occasion de fédérer les troupes. Missionnés pour organiser le repas de Noël, les responsables d'agences confectionnent les décorations et plient les serviettes ! Cette école de la rigueur et du partage contribue à « tatouer » AVIS-Immobilier au cœur de nombreux responsables d'agences devenus aujourd'hui franchisés.

Entrée dans le réseau en 1987 comme conseillère commerciale – aujourd'hui multifranchisée de l'enseigne - Brigitte GOUSSEAU, se souvient :

« Ayant suivi mon mari dans sa mutation professionnelle, j'ai poussé la porte d'une agence AVIS-Immobilier pour vendre notre maison qui se trouvait dans le département du Nord. On m'a fait asseoir et on m'a écouté, j'ai trouvé ça formidable ! A l'époque, n'importe quelle agence m'aurait dit « non » vu que ma maison se trouvait à 250 km.

Par chance, AVIS-Immobilier - déjà bien avancé dans son développement - avait des agences dans le Nord. De surcroît, sa philosophie était de toujours essayer de trouver une solution.

Séduite par cette approche en tant que vendeuse, j'ai naturellement postulé chez AVIS-Immobilier pour un poste de négociatrice. J'arrivais de province. Je n'avais aucune formation... et encore une fois, la porte s'est ouverte. On m'a donné ma chance, appris un métier. J'ai trouvé au sein du réseau une vraie famille soudée, de vraies relations humaines. »

AVIS-Immobilier - Dossier de Presse mars 2007

Contact Presse : SBS.COM

tel : 01 47 28 99 54 - fax : 01 47 28 47 55

4

DEUX GÉNÉRATIONS DE FRANCHISÉS

AVIS-Immobilier crée une cinquantaine d'agences supplémentaires par an. Cette croissance s'appuie à 50/50 sur de l'essaimage (des anciens qui ouvrent une nouvelle agence ou un nouveau secteur) et la création pure (de nouveaux franchisés qui prennent possession de leur première agence).

Avec plus de 200 agences, le réseau AVIS-Immobilier se compose de plus de 1.200 franchisés et collaborateurs de toutes générations. Salariés ou chefs d'entreprise, cette tribu d'entrepreneurs cohabite dans des valeurs de professionnalisme, de proximité, de partage au service de la performance.

Comme avant, la chance est donnée à tous. Les formations dispensées aux salariés des agences leur permettent de monter progressivement en grade, voire de prendre la responsabilité d'une agence ou de rentrer dans son capital.

Les agences travaillent en parfaite synergie et en bonne intelligence sur l'ensemble du territoire. Les franchisés optimisent leur phase d'apprentissage grâce à l'appui des plus anciens. Cette transmission d'expérience leur permet de s'approprier les ficelles du métier.

Privilégiant la dynamique entrepreneuriale, l'enseigne accorde à ses franchisés une large exclusivité territoriale. Ce découpage laisse à chacun l'opportunité d'essaimer. Disposant d'un fort potentiel de croissance, elle défriche de nouveaux territoires, offrant aux créateurs à l'esprit pionnier la possibilité de se réaliser.

20 ans ont passé, Brigitte GOUSSEAU fait partie des piliers du réseau. Malgré sa réussite professionnelle, elle se souvient avec émotion de tous les détails de son ascension.

« Au bout de 2 ans, j'ai été promue responsable d'agence salariée. Ce n'était pas uniquement une question d'argent, on bataillait pour prendre des marchés. Nous étions des gagners sur le terrain, quasiment des sportifs de compétition. Cet état d'esprit anime toujours les troupes – même si le challenge se situe plus aujourd'hui au niveau du chiffre. Cette culture n'était pas spécifique au Val d'Oise du moins, fief de l'enseigne. On retrouvait cela sur tous les secteurs où le réseau était dense comme Tours ou Angers. Pour ma part, lorsque des candidats à la franchise viennent me voir pour parler du métier, ou que je parraine une nouvelle recrue, je parle avec mon cœur et mes tripes. La passion et l'envie de partager sont des caractéristiques propres à AVIS-Immobilier. Chez AVIS, nous sommes des individus, pas des numéros. »

Romuald Routtier, 36 ans, a rejoint AVIS-Immobilier en février 2006 pour sa première agence à Arras en septembre de la même année. Issu du groupe Mulliez, il appartient à cette génération de cadres dynamiques qui, diplômés et solides bases professionnelles en poche, ne peuvent résister à l'appel de la création.

« J'avais envie d'être autonome, créateur, décideur. J'avais rencontré AVIS-Immobilier en 2003 au salon de la franchise de Paris. Mon premier critère était de conserver les valeurs (convivialité, échange) qui m'avaient fait rejoindre 15 ans plus tôt le groupe Mulliez. Pour la plupart des franchiseurs nationaux qui m'ont reçu, deux questions primaient: « Pouvez-vous avoir la carte pro ? » - « De quel apport disposez-vous ? ». Chez AVIS-Immobilier, ces points sont arrivés dans l'entretien bien après la phase de découverte de l'autre, de son projet, de ses motivations... »

2007 - LES VALEURS D'AVIS-Immobilier

La satisfaction du client final

Intimement attaché à la qualité des prestations et à la performance des agences, AVIS-Immobilier bâtit son image de marque sur des valeurs de professionnalisme, de transparence et de respect de la parole donnée.

Centrées sur « la satisfaction du client final », toutes les énergies de l'enseigne sont déployées sur l'optimisation de services et d'outils pointus.

« Professionnalisme », « Partage », « Performance », « Proximité » : strictement appliqué par tous les acteurs du réseau, ce credo mis au service de la qualité et de la performance dicte le quotidien des franchisés, de leurs équipes, et des collaborateurs du siège.

Des professionnels de l'immobilier

Connaissance de la législation, compétences techniques, politique commerciale clairement définie, marketing innovant, investissements publicitaires ciblés, documents modélisés et certifiés... : sur le terrain, des équipes soudées et parfaitement formées au métier de l'immobilier s'attachent à véhiculer une image très qualitative de la profession.

Proximité géographique et relation humaine

- "L'esprit AVIS-Immobilier", c'est avant tout une proximité géographique : l'enseigne s'attache à densifier sa présence sur une zone donnée avant d'amorcer toute nouvelle phase de déploiement ;
- chaque agence possède une parfaite connaissance de son secteur, quartier par quartier, afin de répondre avec justesse aux attentes de sa clientèle ;
- conscient de l'importance de la relation humaine, chaque conseiller AVIS-Immobilier transforme ses interventions en moments de convivialité grâce à sa disponibilité et son écoute...

Un service attentif et un relationnel étroit

Les clients AVIS-Immobilier sont assurés d'une prestation basée sur un relationnel étroit et un reporting complet.

En amont de toute prise de mandat, les clients « vendeurs » sont clairement informés des moyens qui seront déployés pour réaliser la transaction. Les pratiques commerciales sont harmonisées afin de garantir la même qualité de service sur l'ensemble du réseau. Etroitement suivis par leur conseiller immobilier, ils sont régulièrement informés de l'évolution de leur dossier. Des comptes-rendus leur sont systématiquement adressés après chaque visite par des acquéreurs potentiels.

En complément des parutions publicitaires en presse régionale, tous les biens confiés à la vente sont présentés dans les vitrines et diffusés par Internet sur le site www.avis-immobilier.fr mis à jour quotidiennement.

L'enseigne témoigne aux clients « acquéreurs » une véritable considération. Cette notion de service se matérialise en premier lieu par la stricte application des basiques élémentaires du métier :

- maîtrise du tissu local,
- qualité d'écoute et d'analyse,
- présence accrue sur le terrain,
- suivi régulier des dossiers.

LA FRANCHISE AVIS-Immobilier

Une culture mutualiste et un mode de management participatif sont des facteurs de différenciation majeurs qui influent directement sur les engagements stratégiques de l'enseigne.

Gestion saine et réaliste, hyper réactivité par rapport aux besoins exprimés par le réseau, constante adaptation des structures "développement", "intégration", "animation", prise de décisions collégiales, politique "qualité" centrée sur le client final : l'éthique fondée sur le respect de la parole donnée compte pour beaucoup dans l'adhésion remportée par l'enseigne auprès de porteurs de projets de création en franchise.

Une démarche entrepreneuriale affirmée

Issus de la grande distribution, de la banque, de l'assurance, de l'immobilier, du monde de l'industrie, de la communication... les chefs d'entreprise qui rejoignent AVIS-Immobilier sont avant tout des managers gagnants. Gestionnaires rigoureux, commerciaux efficaces, ils sont animés du désir de participer à une aventure commune, moteur de leur réussite, et d'exploiter – à moyen terme – plusieurs centres de profit.

Le réseau leur apporte les indispensables leviers de croissance et de pérennité.

En pleine prise de part de marché, AVIS-Immobilier offre à ses franchisés une grande latitude d'expansion. L'enseigne dispose d'un nombre important de secteurs à pourvoir. Son modèle économique est conçu pour laisser libre court à l'esprit d'entreprise :

- l'exclusivité territoriale contractuellement accordée intègre les paramètres nécessaires à un épanouissement professionnel durable (les secteurs sont découpés pour accueillir plusieurs agences exploitées par un même franchisé) ;
- après une phase d'intégration, l'essaimage (création de plusieurs agences par un franchisé sur un même secteur) permet à chacun de construire un véritable plan de développement ;
- en interne, les moyens sont mis en œuvre pour accompagner cet effet multiplicateur et permettre aux meilleurs éléments salariés d'évoluer vers un poste d'encadrement ;
- la politique de maillage de zone assure des synergies inter-agences favorables au lancement et au développement de chaque exploitation ;
- au travers d'un contrat d'intérêts communs, les relations franchiseur/franchisés sont basées sur la transparence et l'échange d'expériences, valeurs fondamentales d'un esprit sain et dynamique.

Le développement des compétences métier

Convaincue que la croissance des structures franchisées passe par la fidélisation des collaborateurs et le développement de compétences personnelles, la franchise privilégie une politique de ressources humaines qui favorise la construction de véritables plans de carrière.

Ainsi, le plan de formation "A.V.I.S." mis à disposition des agences s'articule autour de 4 niveaux qualifiants. Ce programme participe à l'intégration des nouveaux collaborateurs et permet aux plus anciens de valoriser leurs acquis pour prendre la responsabilité d'une agence. 70 % des responsables d'agence sont d'anciens conseillers immobiliers du réseau ; dans le cadre d'un déploiement régional en multifranchises, certains partenaires de l'enseigne impliquent leurs proches collaborateurs par une prise de participation dans leur structure.

Les assistantes commerciales bénéficient de modules de formation "à la carte" qui tiennent compte de la polyvalence des missions qui leur sont confiées.

En 2006, 1.904 journées de formation hommes ont été coordonnées pour permettre aux acteurs du réseau de parfaire leurs connaissances métier.

AVIS-Immobilier - Dossier de Presse mars 2007

Contact Presse : SBS.COM

Tel : 01 47 28 99 54 - fax : 01 47 28 47 55

7

UNE ENSEIGNE À L'ÉCOUTE DE SON RÉSEAU

Une équipe au service du réseau

Sous la responsabilité de Gilles Chapeleau, Directeur de la franchise, le fonctionnement de l'enseigne s'articule autour de 4 pôles d'activité en contact quotidien avec le terrain : "Développement", "Animation", "Services aux franchisés" et "Audit".

En interne, l'équipe opérationnelle d'AVIS Développement est constituée de 21 permanents :

- 8 animateurs (dont 2 dédiés au Grand Sud) participent à l'intégration des nouveaux franchisés, animent les équipes et suivent sur le terrain l'évolution des agences.
- 3 chargés de développement ont pour mission la sélection et le recrutement des franchisés.
- Une cellule est entièrement dédiée au développement des services aux franchisés.
- Une équipe assure le suivi de réalisation et la mise en œuvre des projets marketing & communication.
- Un juriste intégré assure une permanence téléphonique en Droit Immobilier.

En complément, l'apport de compétences externes et l'intervention de professionnels reconnus dans leur domaine permet à l'enseigne d'offrir à son réseau un panel de services pointus.

Un management participatif et de solides structures de dialogue

Soucieux d'offrir à ses franchisés un partenariat équilibré, AVIS-Immobilier capitalise sur un management participatif et des structures de dialogue fortes :

- 35 % du capital de la marque sont détenus par des franchisés.
- Dans un souci de pertinence et de réactivité, un Conseil National vient succéder aux commissions consultatives "Formation", "Marketing", "Informatique" mis en place au sein du réseau. Des groupes de travail régionaux étudieront les projets et outils nécessaires à l'évolution du quotidien des agences et à l'évolution de la marque. Ces projets seront présentés au Conseil National qui, à ce stade, décidera des grandes orientations à adopter.
- La commission "Audit" pilotée par Gilles Chapeleau reste elle d'actualité.
- Le « *club de multifranchisés* » accompagne les chefs d'entreprise dans leur évolution métier.

Cette politique véritablement différenciante assure la cohésion du réseau et entretient au sein de chaque agence une réelle dynamique d'équipe.

Totalement impliqués dans la vie de l'enseigne, les franchisés sont force de proposition. Désireux de décupler les énergies, ils transmettent leur savoir aux "novices", et accompagnent leurs collaborateurs dans la création de leur propre agence.

Dans une logique de co-développement, toutes les orientations inhérentes à la vie des agences et à leur image de marque sont initiées par les équipes "terrain".

Un fonds commun de publicité permet de mutualiser les actions de communication de l'enseigne et de planifier - à moyen terme - des opérations publicitaires et marketing d'envergure. Cette caisse commune sert également à bâtir des programmes qualitatifs d'incentive pour les forces de vente.

Partie prenante, le franchiseur apporte sa contribution au travers d'un abondement, accroissant ainsi les moyens financiers réunis par les franchisés.

AVIS-Immobilier - Dossier de Presse mars 2007

Contact Presse : SBS.COM

tel : 01 47 28 99 54 - fax : 01 47 28 47 55

8

Nouvelles coordonnées : AVIS Développement – 3, rond point des Antons – BP 70117 – 44701 ORVAULT cedex
tél. : 02 51 77 43 43 – fax : 02 51 77 43 30 – www.avis-immobilier.fr

SAVOIR-FAIRE & DYNAMIQUE D'ENSEIGNE

Une formation initiale professionnelle

AVIS-Immobilier organise 3 sessions de formation "créateurs" par an. Dix semaines de formation permettent aux nouveaux franchisés de maîtriser tous les aspects indispensables à l'exercice du métier d'agent immobilier et de s'imprégner de la culture de la marque.

Ce programme complet alterne :

- des modules théoriques (5 semaines) : Loi Hoguet, mandats et répertoires - Prospection - Démarches vendeur - Démarches acquéreur - Techniques du bâtiment - Fiscalité immobilière - Le parcours du franchisé - Prise de mandat exclusif - Le financement immobilier - Management commercial et motivation des forces de vente - Du mandat à l'acte authentique - Méthode de vente - L'urbanisme - Gestion administrative et financière - Outil informatique - Rôle de l'assistante commerciale.
- des modules pratiques (5 semaines en agence) : Maîtrise de la relation vendeur - Prise de mandat exclusif - Traitement acquéreur et suivi dossier - Management et animation.

Chaque module est dispensé par des intervenants spécialistes d'un domaine précis.

Accompagnement à la création

De la première prise de contact au siège de l'enseigne jusqu'à la signature du droit au bail, chaque franchisé est accompagné par le même chargé de développement. C'est lui qui accompagne le franchisé dans l'étude de potentialité des secteurs sélectionnés, lui transmet les éléments nécessaires à l'établissement de prévisionnels d'exploitation et participe à la validation du choix des locaux commerciaux.

L'ensemble des formalités légales, des démarches administratives, des procédures techniques et commerciales est détaillé dans le Guide du Franchisé (manuel opératoire) remis au créateur pendant sa formation.

Tutorat et intégration

Tout au long de sa formation, chaque créateur est accompagné par un franchisé en place qui joue à ses côtés le rôle de "tuteur". Installé à proximité de la future agence, ce professionnel aguerri suit les évolutions de son filleul, l'accueille au sein de son agence pour une première expérience métier et s'engage à l'épauler dans son quotidien aussi longtemps que nécessaire.

En outre, durant les six premiers mois d'activité, les franchisés sont étroitement suivis par l'animateur en charge de leur secteur. Cet accompagnement soutenu constitue un précieux appui d'aide au démarrage.

Suivi opérationnel

Au quotidien, les agences s'appuient notamment sur un logiciel de transactions spécifique. Efficace et performant, cet outil favorise la réactivité et les échanges inter-agences.

En cours d'année, des visites régulières de l'animateur et un planning soutenu de réunions régionales sont des vecteurs de dynamiques qui contribuent au bon développement d'activité de chaque agence et perpétuent l'esprit réseau.

Un séminaire et une convention réunissent annuellement les acteurs du réseau.

Afin de valider le respect des normes et des méthodes AVIS-Immobilier, et d'optimiser le niveau de service à la clientèle, un audit est réalisé tous les 24 mois sur l'ensemble des agences.

MARKETING & COMMUNICATION

Journal interne

Le magazine "Avis Partenaires" est un bimestriel qui transmet à l'ensemble des équipes franchisées les actualités liées à la vie de l'enseigne. Ouvertures d'agences, actualités juridiques, portraits de nouveaux franchisés, performances du réseau, travaux des commissions, opérations marketing et campagnes de communication, événementiels réseau, initiatives régionales... ce précieux outil associe les franchisés et leurs équipes à la vie de l'enseigne.

Trophées et challenges réseau

Des challenges sont régulièrement lancés aux équipes commerciales, avec à la clé des dotations très qualitatives. *Opération panneaux*, *Mandathlon* et opération *Points Bleus* rythment le plan d'actions 2007 du réseau. Ces animations de proximité contribuent en outre à impulser une dynamique événementielle locale et à optimiser la fidélisation clientèle.

Chaque année, une Convention nationale réunit l'ensemble des franchisés et des salariés du réseau. Des trophées individuels et collectifs sont remis aux collaborateurs les plus performants (conseillers immobiliers et assistantes commerciales). Les agences qui réalisent le plus gros chiffre d'affaires, le meilleur volume de transactions, la plus importante progression... ont également leurs trophées.

Internet & Intranet

Mise à jour quotidiennement, le site Internet www.avis-immobilier.fr :

- offre une recherche et une présentation optimisée des biens en vente dans le réseau,
- permet aux acquéreurs de réaliser une simulation d'emprunt en ligne,
- dirige les internautes vers le « sous-site » de l'agence la plus proche de leur domicile.

Les grands événements du réseau (actualités, jeux-concours, challenges, salons, campagnes de communication...) y sont annoncés. Un espace « recrutement » permet aux personnes désireuses de rejoindre l'équipe AVIS-Immobilier d'adresser directement leur CV au responsable de l'agence concernée.

Exclusivement réservé aux franchisés, l'Intranet est un espace de dialogue et de travail. Cet outil leur permet de télécharger tous les documents relatifs au savoir-faire de l'enseigne, à ses opérations commerciales, aux plannings de formation, à la veille juridique, ...

Communication nationale

Après s'être appuyée sur différents parrainages pour amplifier son image (météo sur France 3 en 2005, fictions du mercredi soir sur TF1 en 2006), AVIS-Immobilier recentre ses actions de communication 2007 sur des médias de proximité, générateurs de trafic et de notoriété (PQR et Internet...).

Une entreprise citoyenne

Depuis 2006, AVIS-Immobilier soutient l'enfance défavorisée au travers des projets conduits par l'association **SOS Villages d'Enfants**. L'enseigne et ses franchisés ont en effet pris l'engagement d'associer chacune des ventes réalisées au sein du réseau aux projets de construction et d'aménagement de villages accueillant des fratries en difficulté. A l'unanimité, cet engagement est reconduit sur 2007, 2008 et 2009.

AVIS-Immobilier EN CHIFFRES

INFORMATIONS PRATIQUES

Nom de l'enseigne : AVIS-Immobilier **Secteur d'activité :** transactions immobilières
Raison sociale : AVIS Développement **Forme juridique :** S.N.C.

Capital social : 75.000 €

Date de création de l'enseigne : 1957

Développement réseau : 1999

Directeur de la franchise : Gilles Chapeleau

Directrice du réseau : Sandrine Chenoir

Responsable développement & communication : Franck Berthouloux

Siège social : 3, rond point des Antons – BP 70117 - 44701 Orvault Cedex

Tel : 02 51 77 43 43 - **Fax :** 02 51 77 43 30

e-mail : creer@avis-immobilier.fr – **Internet :** www.avis-immobilier.fr

CHIFFRES CLÉS

Année 2006

- **Nbre d'agences au 31/12/2006 :** 200
- **Nbre de créations en 2006 :** + 52 agences
- **C.A. réseau H.T. :** 62 M€
- **Progression 2005/2006 :** + 24 %
- **C.A. moyen réseau H.T. :** + de 400.000 €
- **Effectif réseau :** 1.200 (siège et agences)
- **Nombre de transactions réalisées en 2006 :** 7.800 soit 1,2 Md€ de volume de ventes

Année 2007

- **Programme d'expansion 2007 :** + 50 agences
-

REJOINDRE AVIS-Immobilier : LES CONDITIONS D'ACCES AU RESEAU

<ul style="list-style-type: none">• Nature du contrat : franchise• Droit d'entrée H.T. : 20.000 €• Redevances directes : 560 €/mois sur la base d'un C.A. plancher à 240.000 € et d'un C.A. plafond à 480.000 € le tout plafonné à 1.560 €/mois• Implantation recherchée : centre-ville rue commerçante, angle de rue• Investissement H.T. hors local* : 100.000 à 120.000 €	<ul style="list-style-type: none">• Durée du contrat : 5 ans• Surface souhaitée : 70 à 80 m²• Redevance publicitaire (dans le cadre du Fonds Commun de Publicité) : 20 % du montant des redevances directes• Zone d'implantation : secteur de 50.000 à 75.000 habitants• Apport nécessaire en fonds propres : 50.000 € à 60.000 €
---	---

Ce budget comprend : le droit d'entrée, la formation, l'agencement, le mobilier, le matériel informatique, l'enseigne, le fonds de roulement (40.000 à 50.000 €).

ATARAXIA

Holding des métiers de l'immobilier exercés par le Crédit Mutuel sur le très Grand Ouest de la France (près de 300 collaborateurs - 122 M€ de CA Net H.T. et 11 M€ de résultat avant IS en 2005), ATARAXIA est implantée dans le Grand Ouest et à Paris.

Ensemblier de l'habitat et assembleur de produits et services liés au logement, la société est organisée en 2 pôles : PRODUCTION (*aménagement foncier, promotion immobilière*), et SERVICES (*administration de biens, syndic et distribution immobilière*).

AVIS-Immobilier - Dossier de Presse mars 2007

Contact Presse : SBS.COM

tel : 01 47 28 99 54 - fax : 01 47 28 47 55

11

Nouvelles coordonnées : AVIS Développement – 3, rond point des Antons – BP 70117 – 44701 ORVAULT cedex
tél. : 02 51 77 43 43 – fax : 02 51 77 43 30 – www.avis-immobilier.fr