



**OMEGA EXPERTISE**  
DIAGNOSTIC IMMOBILIER

***Dossier de présentation de l'enseigne***

***Année 2010***

# Sommaire

- 1) Le métier du diagnostic immobilier
- 2) Le marché du diagnostic immobilier
- 3) Diversification
- 4) Le concept ***Oméga Expertise***
- 5) L'équipe ***Oméga Expertise***
- 6) L'implantation du réseau ***Oméga Expertise***
- 7) La formation d'intégration dans le réseau
- 8) Après l'ouverture
- 9) Les outils de production
- 10) La publicité réseau
- 11) Comment intégrer le réseau ?
- 12) Dates des formations 2010
- 13) Modalités du contrat
- 14) Prévisionnel
- 15) Investissement
- 16) Comparaison
- 17) Témoignage
- 18) La presse en parle
- 19) Conclusion

Annexe : audit annuel 2009 par l'indicateur de la franchise

# 1) Le métier du diagnostic immobilier

Né en 1996 avec l'apparition de la Loi Carrez, le métier de diagnostiqueur immobilier s'est consolidé au fil des années par l'ajout de nouveaux diagnostics comme l'amiante, le plomb ou les termites. Cette évolution s'inscrit dans un cadre réglementaire de plus en plus développé par les institutions gouvernementales comme par exemple le diagnostic de performance énergétique, sécurité gaz ou bien encore sécurité électrique.

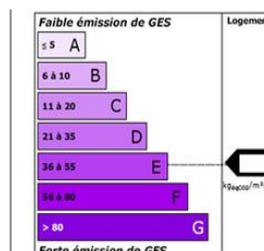
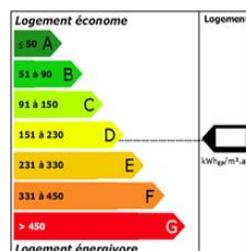


Dans beaucoup de nouvelles professions on retrouve un cadre législatif de plus en plus contraignant pour les intervenants et notre métier ne fait pas exception à cette règle. Il se traduit, pour les diagnostiqueurs immobiliers, par la mise en place d'une certification de personne. Et ce, pour pouvoir réaliser les diagnostics amiante, plomb, performance énergétique, termites, sécurité gaz ou encore sécurité électrique.

Toutes ces évolutions inscrivent le métier de diagnostiqueur dans une phase de développement en terme de volume d'affaires à réaliser ainsi qu'en besoin de reconnaissance d'image vis à vis du consommateur. Elles ont de plus contribué à développer un besoin en formation de plus en plus important et une pénurie de personne compétente dans notre métier.



On note donc un besoin croissant des professionnels du secteur, de se structurer en réseau pour maintenir la qualité de service attendue par les particuliers et les prescripteurs.



## 2) Le marché du diagnostic immobilier

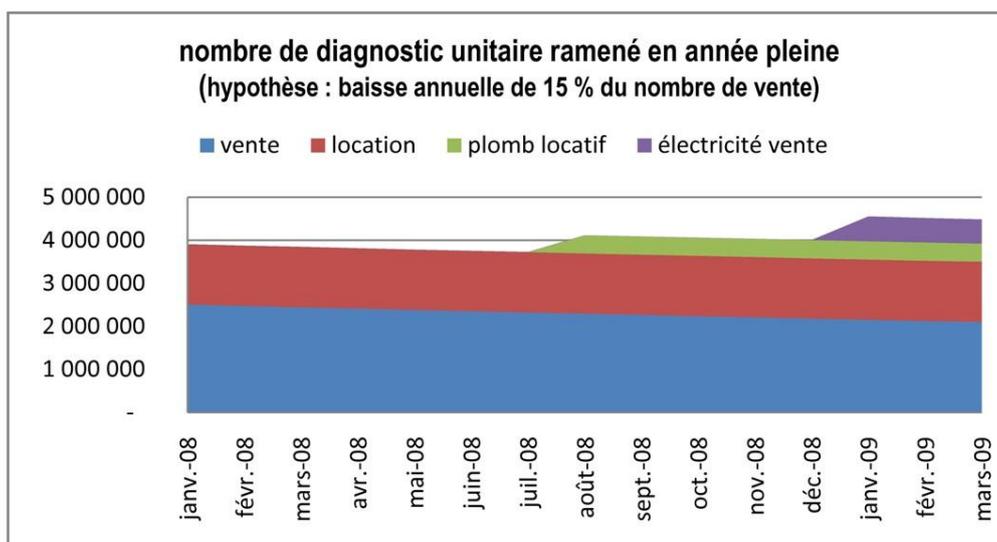
Liste des diagnostics obligatoires en vigueur à ce jour :

	Constat amiante	Constat des Risques d'Exposition au Plomb (CREP)	Diagnostic de Performance Energétique (DPE)	Etat Relatif à la Présence de Termites	Etat des Installations Intérieures de Gaz	Etat des Installations Intérieures Electriques	Etat des Risques Naturels et Technologiques	Diagnostic de l'Installation d'assainissement non collectif	Mesurage loi Carrez
<b>Locaux visités</b>	Permis de Construire délivré avant 01/07/1997	Construction avant le 01/01/1949	Tous les Immeubles existants quelle que soit leur affectation	Tous sauf agricole, artisanal, industriel et monuments historiques	Installations réalisées depuis plus de 15 ans	Installations réalisées depuis plus de 15 ans	Zone de sismicité ou couverte par plan de prévention des risques	Toute les constructions disposant d'une installation d'assainissement individuel	Tout lot de copropriété
<b>Durée de validité</b>	Pas de limite si absence	Pas de limite si absence	10 ans de validité	6 mois	Trois ans de validité	Trois ans de validité	6 mois de validité	Pas de limite	Pas de limite
<b>Règlementation</b>	(Code de la santé publique, articles L 1334-13 et R 1334-15 à R 1334-29)	(Code de la santé publique, articles L 1334-5 et L 1334-6 et R 1334-10 à R 1334-13)	(Code de la construction, articles L et R 134-1 à 134-5)	(Code de la construction, articles L 133-4 à L 133-6 et R 133-1 à R 133-7)	(Code de la construction et de l'habitation, article L 134-6 et R 134-6 à R 134-9)	(Code de la construction, article L 134-7)	Code de l'environnement, article L 125-5)	Code de la santé publique, articles 1331-11-1)	loi no 96-1107 du 18 décembre 1996
<b>Vente / location</b>	<b>VENTE</b>	<b>VENTE LOCATION</b>	<b>VENTE LOCATION</b>	<b>VENTE</b>	<b>VENTE</b>	<b>VENTE</b>	<b>VENTE LOCATION</b>	<b>VENTE</b>	<b>VENTE</b>

Chiffres et tableaux réalisés par [www.infodiagnostiqueur.com](http://www.infodiagnostiqueur.com)

Le marché du diagnostic immobilier est lié à plusieurs variables : le nombre de ventes et de locations ainsi que les nouvelles obligations. Au-delà d'un marché global, il faut rajouter une variable qui impacte sur l'activité du diagnostiqueur : il s'agit du nombre de ses concurrents.

Le tableau ci-dessous résume l'évolution du nombre de diagnostics par an en avec la baisse du volume des ventes de 15 % que nous avons connus sur 2009 du volume des ventes immobilières.



## LE MARCHE DE LA TRANSACTION ET DE LA LOCATION

Les perspectives concernant le marché de la transaction immobilière sont plutôt pessimistes. Les chiffres fournis par HSBC et d'autres banques prévoient une baisse de la valeur des biens immobiliers, sur la transaction, de -4% en 2008 et - 6 % en 2009. Pour le diagnostic immobilier, nous ne sommes pas sur un marché en valeur foncière mais sur un marché en nombre. Sur 2009, une baisse du nombre des transactions immobilières d'un peu plus de 13 % a été ressentie sur le marché pour se stabiliser à la fin de l'année.

Le marché de la location est moins soumis à ces fluctuations, aucune baisse n'a été ressentie au cours de l'année 2009. Le nombre annoncé est d'environ 1 400 000 locations par an pour les deux années à venir.

## LE MARCHE DEVELOPPE PAR LES NOUVELLES OBLIGATIONS

Les deux dernières obligations concernent le plomb pour le locatif et l'électricité pour la vente. Voir l'évolution en nombre de diagnostic unitaire dans le tableau ci-dessous. Il est ressorti une progression de l'ordre de +11 % en août 2008 avec le plomb et de +16% en janvier 2009 avec l'électricité.

	nombre de diagnostics unitaires ramené en année pleine					
	01/01/2008		12/08/2008		01/01/2009	
	ventes	locations	ventes	locations	ventes	locations
Termites	300 000		300 000		300 000	
Métrage	200 000		200 000		200 000	
Amiante	650 000		650 000		650 000	
Plomb	210 000		210 000	420 000	210 000	420 000
Energie	700 000	1 400 000	700 000	1 400 000	700 000	1 400 000
Gaz	250 000		250 000		250 00	
Electricité					700 000	
ERNT	200 000		200 000		200 000	
<b>TOTAL</b>	<b>2 510 000</b>	<b>1 400 000</b>	<b>2 510 000</b>	<b>1 820 000</b>	<b>3 210 000</b>	<b>1 820 000</b>
	3 910 000		4 330 000		5 030 000	
progression			11%		16%	

### 3) Diversification

Le diagnostic immobilier permet l'ouverture vers de nouveaux marchés longtemps réservés aux bureaux de contrôle traditionnels faute de concurrence. **Oméga Expertise** développe et forme ses franchisés aux missions de diversification notamment :

- ❖ Vérifications périodiques des appareils de levage et de chantier,
- ❖ Vérification périodique des installations électriques dans les établissements professionnels,
- ❖ Etude thermique des bâtiments existants et neufs,
- ❖ Conseil énergétique en vue de l'obtention d'un éco prêt à taux zéro,
- ❖ Accessibilité handicapés,
- ❖ Expertise de la valeur vénale,
- ❖ Sécurité incendie.

### 4) Le concept Oméga Expertise



Fort d'une expérience réussie dans le domaine du diagnostic immobilier, **Oméga Expertise** développe son activité au plan national par l'intermédiaire d'un réseau de franchise.

Ce réseau s'appuie sur des concepts forts :

- ❖ Un réseau national de professionnels qui assurent la qualité de la prestation pour le client final,
- ❖ L'appui du réseau pour l'obtention des appels d'offres des marchés publiques et privés,
- ❖ Un droit d'entrée qui comprend tout ce qui est nécessaire au démarrage de votre activité dans les meilleures conditions,
- ❖ Une veille juridique, une formation continue et des outils marketing pour maintenir la qualité et l'image de marque du réseau,

- ❖ Une formation initiale complète et réalisée en interne qui permet d'intégrer le réseau quelle que soit l'origine professionnelle du franchisé, avec un réel accompagnement sur le terrain,
- ❖ La sélection d'outils de production adaptés à notre métier (Tablet PC, logiciel, outillage, normes, etc.),
- ❖ La mise en place par le réseau de la diversification et notamment des contrôles réglementaires à l'intention des entreprises et de l'industrie,
- ❖ Des outils marketing pour la prospection des clients finaux et des prescripteurs avec un accompagnement au début de l'activité.

## 5) L'équipe Oméga Expertise

*Oméga Expertise* s'appuie sur un réseau d'intervenants et de consultants extérieurs ainsi que sur son équipe interne :

### **Julien CROMBEZ Gérant/fondateur**

De formation technique, l'ensemble de son cursus a été effectué par la voie de la l'apprentissage, du BEP à l'école d'ingénieur, lui permettant d'intégrer la vision et les compétences de plusieurs entreprises et notamment des bureaux de contrôle comme l'APAVE ou NORISKO.

Motivé par les challenges, il crée son entreprise dans le domaine du diagnostic immobilier et développe sa structure en région parisienne. Suite au recrutement d'un technicien, Julien participe à la mise en place d'un réseau de franchise en tant que Master Franchisé sur l'île de France et les DOM TOM.

Fort de ces expériences, Julien Crombez fonde et met en place *Oméga Expertise*, avec la volonté de développer un réseau de franchise en véritable support des franchisés et du métier de diagnostiqueur immobilier.

### **Laylo RASULOVA**

Titulaire d'un Master en comptabilité, audit et management et d'une licence en psychologie du travail, Laylo RASULOVA a exercé en qualité de chasseur de tête puis de comptable auprès d'un grand cabinet Parisien.

En charge de l'administratif du réseau, elle apporte ses conseils sur les aspects fiscaux et dans le domaine des ressources humaines.

## 6) L'implantation du réseau Oméga Expertise

Après un peu plus de deux ans d'existence, **Oméga Expertise** regroupe une vingtaine d'agences réparties sur l'ensemble du territoire national et a la volonté d'implanter, à terme, plus de 250 agences. Ce développement sera fait de manière contrôlée afin de ne perdre ni l'intérêt des petits cursus de formation, ni celui d'une intégration suivie des nouveaux franchisés.

### Listes des agences au 1<sup>er</sup> Janvier 2010

Maubeuge/Valenciennes  
Le Havre  
Rouen  
Chambéry/Aix les bains  
Albi  
Perpignan  
Albertville/Chamonix/Saint-Jean-de-Maurienne  
Soissons/Laon/Chauny,  
Santeny,  
Montpellier,  
Sélestat/Colmar/Mulhouse  
Marseille littoral,  
Besançon/Maiche/Valdahon/Morteau,  
Caen/Falaise,  
Aix en Provence,  
Toulouse/Muret/Auterive,  
Poitiers.



Ouverture 2010 :

Paris 17<sup>ème</sup>, Eaubonne et Saint étienne.

Vous pouvez retrouver l'ensemble des coordonnées des franchisés sur le site [www.omegaexpertise.fr](http://www.omegaexpertise.fr) et les contacter directement pour connaître leurs impressions sur notre métier et sur l'ambiance du réseau. C'est aussi ça la transparence d'**Oméga Expertise**.

De plus, en annexe de cette présentation, vous trouverez l'audit réalisé par l'indicateur de la franchise, organisme indépendant de notre réseau.

## 7) La formation

Le cursus de formation d'**Oméga Expertise** se déroule sur une période de deux mois (y compris la certification) et se compose de quatre parties :

### La formation générale du bâtiment et les outils informatiques :

Elle permet l'intégration des stagiaires qui ne sont pas issus du bâtiment, en leur apportant le vocabulaire, les bases nécessaires de la construction et les règles de sécurité relatives aux bâtiments publics. Cette formation est effectuée par correspondance et validée lors de la formation théorique.



Une formation en ligne est aussi mise en place pour l'utilisation des outils informatiques pour les franchisés en maîtrisant pas à pas les logiciels de traitement de texte, tableur ou messagerie électronique.

### La formation au Diagnostic Immobilier est de 25 jours en deux modules :

Elle comprend l'étude de l'ensemble des diagnostics obligatoires de notre profession :

Diagnostic de Performance Energétique

Constat vente Amiante

Dossier technique amiante

CREP (Plomb)

Sécurité intérieure Gaz



Surface Loi Carrez et Loi Boutin

Eco PTZ

Initiation Termites

Sécurité intérieure électrique

Etat des lieux

Etat des risques naturels et technologiques

Norme d'habitabilité et de surface en vue de l'obtention d'un prêt à taux zéro.

### La formation aux outils du diagnostiqueur est de 5 jours :

Les aspects juridiques de notre métier

L'utilisation des outils web

L'utilisation du contrôleur électrique

L'utilisation de l'appareil de mesure gaz

L'utilisation du logiciel de diagnostic

Pratique sur des biens existants directement en agence en double avec un franchisé.

La formation commerciale est de 5 jours dont un en double sur le terrain:

Techniques commerciales

Techniques de démarchage et de prise de rendez-vous par téléphone

Accompagnement terrain chez vos prescripteurs en binôme avec le formateur

Au cours de l'ensemble de ces formations, vous recevez l'ensemble des supports de cours ainsi que les recueils de normes.

A la suite de ce cursus vous passez vos certifications de Personne auprès d'un organisme extérieur agréé par le COFRAC et validez ainsi votre formation. A l'heure actuelle, **Oméga Expertise** travaille avec Bureau Véritas, Socotec, FCBA et Certigaz.



**Oméga Expertise** vous accompagne jusqu'à l'obtention de l'ensemble des certifications. **Un taux actuel de réussite de 100 %.**

Les franchisés auront par la suite tout loisir, dans le cadre de la formation continue, de suivre les formations en vue de l'apprentissage des outils et des connaissances pour les diagnostics de diversification (visites périodiques pour les entreprises, accessibilité handicapés ou encore les études thermiques).

## 8) Après l'ouverture

Après l'ouverture, le réseau **Oméga Expertise** continue d'apporter son soutien avec notamment :

- ❖ Les mises à jour et la maintenance du logiciel,
- ❖ L'accès au site Internet et la mise en place d'une page personnelle,
- ❖ La formation continue (perfectionnement et nouveaux diagnostics),
- ❖ L'assistance au quotidien sur les dossiers clients et les problèmes rencontrés sur le terrain,
- ❖ La veille juridique et technologique permanente,
- ❖ La mise en place d'un budget national publicitaire.

## 9) Les outils de production

Dans le cadre du package matériel, **Oméga Expertise** met en place pour ses franchisés :

- Tablet PC avec Windows Professionnel
- Batterie supplémentaire pour le Tablet PC (autonomie d'environ de 7 h)
- Logiciel Microsoft Office (obligatoire pour l'utilisation du logiciel professionnel)
- Stylet de remplacement
- Imprimante/fax/Scanner laser couleur et fonction réseau
- Une mallette de transport pour l'outillage complet
- Sac à dos pour la Tablet PC
- Télémètre Laser communicant et mètre ruban
- Mise en place des numéros de téléphones professionnels et Fax en VOIP (portabilité si besoin)
- Appareil nécessaire à la réalisation du diagnostic Gaz
- Appareil nécessaire à la réalisation du diagnostic Électricité
- Matériel de protection individuelle pour le diagnostic électrique
- Kits de prélèvement Amiante
- Coffre-fort pour le stockage de la machine à détection de plomb dans les peintures
- Mise en place des accès web pour le dépôt des fichiers à l'attention des prescripteurs



Et un package matériel intégré dans le droit d'entrée qui comprend :

- 2000 flyers à l'attention des « vendeurs »,
- 1000 flyers à l'attention des « bailleurs »,
- 1000 flyers à l'attention des « Prêt à Taux Zéro »,
- 250 pochettes pour dossier,
- 100 pochettes de présentation,
- 250 cartes de visite,
- 10 présentoirs,
- Des produits marketing, stylos, ouvre-lettre, parapluie, polos brodés, etc.



L'ensemble de ce matériel technique et commercial vous permet de démarrer votre activité le plus rapidement possible avec toute l'efficacité d'un professionnel.

## 10) La publicité Réseau

Dans le cadre de sa publicité nationale, **Omega Expertise** met en place pour l'ensemble de l'année 2010 une communication en quatre parties :

- 1) Site internet [www.omegaexpertise.fr](http://www.omegaexpertise.fr) et moteur de recherche avec :



- 2) Annuaire de recherche orienté particuliers :



- 3) Marketing direct à l'attention des prescripteurs par email

- 4) La mise en place d'un site pour chaque agence.

- 5) Un contact direct pour l'information des prescripteurs et des particuliers



## 11) Comment intégrer le réseau ?

Pour intégrer le réseau **Oméga Expertise** il convient de venir nous rencontrer soit lors d'une réunion d'information sur Paris à 14h et 16h aux dates suivantes pour l'année 2010 :

Lundi 04/01

Lundi 18/01

Lundi 22/02

Mardi 16/03

Lundi 12/04

Lundi 10/05

Mardi 08/06

Mardi 06/07

Mardi 17/08

Mardi 14/09

Mardi 12/10

Mardi 09/11

Mardi 14/12



Ou à notre siège de Marseille sur simple rendez-vous.

Vous ne retrouverez pas **Oméga Expertise** sur les divers salons de la franchise au cours de l'année 2010. En effet, nous avons fait le choix de ne pas augmenter le droit d'entrée des franchisés de plus de 3000 € pour couvrir notre présence sur ces salons.



Les coordonnées du siège

Tél : 04 86 68 81 08 - Fax : 04 86 68 81 48

Par email [marseille@omegaexpertise.fr](mailto:marseille@omegaexpertise.fr)

Adresse du siège : 20 rue Léon Gozlan - 13003 Marseille

Contact pour un rendez-vous sur Marseille

Julien Crombez

Port. 06 99 80 06 29

[julien@omegaexpertise.fr](mailto:julien@omegaexpertise.fr)

**OMEGA EXPERTISE**

20 rue Léon Gozlan 13003 MARSEILLE – [www.omegaexpertise.fr](http://www.omegaexpertise.fr)

## 12) Dates des formations 2010

Pour l'année 2010, les formations d'intégration des nouveaux franchisés auront lieu chaque mois.

Notre configuration de formation par module nous permet d'intégrer plus rapidement les futurs franchisés tout en restant sur des cursus de quatre stagiaires au maximum.



Session 1 : 1<sup>er</sup> février au 19 mars

Session 2 : 5 Avril au 14 mai

Session 3 : 26 juillet au 17 septembre

Session 4 : 25 octobre au 17 décembre

Les formations sont effectuées en interne dans nos locaux de Marseille.

## 13) Modalités du contrat



Suite à notre rencontre, un DIP (Document d'Information Précontractuel) vous est remis. Vous disposez ainsi d'un délai de réflexion de 21 jours conformément à La loi Doubin. Il vous permet de prendre connaissance, à tête reposée, des détails de notre contrat de franchise et de prendre conseil auprès de vos différents experts.

Si vous souhaitez rejoindre le réseau, nous serons alors amenés à signer un contrat de franchise avec les principales clauses suivantes :

- ✓ Durée de 7 ans pour correspondre aux durées des prêts bancaires professionnels,
- ✓ Pas de nouveau droit d'entrée au renouvellement du contrat,
- ✓ Intégration de l'ensemble des frais de matériel (hors machine à détection de plomb dans les peintures).

**OMEGA EXPERTISE**

20 rue Léon Gozlan 13003 MARSEILLE – [www.omegaexpertise.fr](http://www.omegaexpertise.fr)

Un coût financier suivant en début de contrat :

- ✓ Droit d'entrée 10 000 €
- ✓ Formation Métier+terrain 7 500 €
- ✓ Formation Commerciale 1 900 €
- ✓ Package matériel 5 600 €



Un règlement réaliste, avec le déblocage des fonds par les organismes bancaires.

- ✓ 4 000 € HT à la signature du contrat sur le droit d'entrée,
- ✓ Le solde du droit d'entrée et de la formation par lettre de change et un paiement à 90 jours après le début de la formation, ainsi vous avancez moins d'argent le temps que la banque déblocque les fonds de votre crédit bancaire.

Et pendant la vie du contrat :

Une redevance d'exploitation annuelle de 0.011 € HT par habitant du secteur (environ 200 € par mois). Une redevance publicitaire annuelle de 0.013 € HT par habitant du secteur (environ 166 € par mois).

Ces deux redevances sont prélevées mensuellement et commencent 3 mois après le début de l'activité.

## 14) Prévisionnel

Ce prévisionnel, établi sur 3 ans, a été mis en place lors de la création des différentes agences du réseau **Oméga Expertise** et de l'agence pilote. Il s'agit d'un chiffre d'affaires réaliste compte tenu de notre activité et des pénétrations de marchés possibles.

Il devra être ajusté suivant votre situation et votre secteur soit par nous après la signature du contrat de franchise soit par un expert comptable de votre choix.

Désignation	Année 1	Année 2	Année 3
<i>Diagnostic gestion locative</i>	15540	21445	26209
<i>Diagnostic transaction</i>	75620	141526	196875
<b>Production réelle</b>	<b>91160</b>	<b>162971</b>	<b>223084</b>
<b>Consommations intermédiaires</b>	<b>23973</b>	<b>32038</b>	<b>36622</b>
<i>Carburant</i>	1532	2660	3982
<i>Consommables imprimante</i>	456	815	1115
<i>Papeterie</i>	365	652	892
<i>Redevance d'exploitation</i>	2200	2200	2200
<i>Redevance publicitaire</i>	2600	2600	2600
<i>Entretien et réparations</i>	400	420	441
<i>Assurance Civile Professionnelle</i>	650	650	650
<i>Réception et gestes commerciaux</i>	4086	7090	10622
<i>Honoraires expert comptable</i>	2500	2550	2601
<i>Publicité</i>	1200	1500	1800
<i>Frais de formation</i>	2000	600	600
<i>Affranchissement</i>	456	815	1115
<i>Location longue durée véhicule</i>	2376	4752	4752
<i>Téléphone</i>	638	1141	1562
<i>Services bancaires</i>	240	245	250
<i>Imprévis</i>	1200	1200	1200
<i>Assurance véhicule d'entreprise</i>	1074	2148	2040
<b>Valeur ajoutée</b>	<b>66225</b>	<b>127712</b>	<b>178797</b>
Salaire brut technicien		26075	29001
Charges sociales patronales		7823	13941
Rémunération du dirigeant	18000	24000	36000
Charges sociales dirigeant	3031	10800	17129
<b>Excédent brut d'exploitation</b>	<b>45194</b>	<b>60014</b>	<b>82726</b>
Dotation aux amortissements	7714	8699	8601
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>37480</b>	<b>50315</b>	<b>74125</b>
Charges financières	2796	1892	1560
<b>Résultat courant</b>	<b>34684</b>	<b>48423</b>	<b>72565</b>
Impôt sur les sociétés	5113	8941	16909
<b>Résultat net après impôt</b>	<b>29571</b>	<b>39481</b>	<b>56257</b>

## 15) Investissement

Le premier tableau correspond à l'ouverture d'une agence avec l'achat de la machine à détection de plomb dans les peintures.



Désignation	Année 1	Année 2	Année 3
Formation	9400		
Certification	1700		
Droit d'entrée dans le réseau	10000		
Frais de formation (hôtel, repas, train)	2000		
Assurance RCP	650		
Machine à détection de plomb	14850		
Pack matériel Oméga Expertise	5600		
<b>Investissement à réaliser</b>	<b>44200</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Fonds de roulement	5000		
<b>Besoin global de financement HT</b>	<b>49200</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

Ce deuxième tableau correspond à l'ouverture d'une agence avec une location, sans option d'achat, de la machine à détection de plomb dans les peintures et au recrutement d'un technicien(e) en deuxième année.

Désignation	Année 1	Année 2	Année 3
Formation	9400	6750	
Certification	1700	1700	
Droit d'entrée dans le réseau	10000		
Frais de formation (hôtel, repas, train)	2000		
Assurance RCP	650		
Machine à détection de plomb	3300		
Pack matériel Oméga Expertise	5600	4900	
<b>Investissement à réaliser</b>	<b>32650</b>	<b>13350</b>	<b>0</b>
Fonds de roulement	5000		
<b>Besoin global de financement HT</b>	<b>37650</b>	<b>13350</b>	<b>0</b>

## 16) Comparaison



Voici un tableau comparatif entre une création de cabinet de diagnostic immobilier en franchise et en indépendant. Il est établi par rapport aux prix publics généralement constatés.

	Lancement en Indépendant	Intégration au réseau <b>Oméga Expertise</b>
Droit d'entrée	0	10 000
Formation technique	8 480	7 500
Accompagnement terrain	Jamais	compris
Pack matériel	0	5 600
Normes techniques	320	compris
Formation terrain	740	compris
Formation PCR	1 300	compris
Formation commerciale	2 860	1 900
Passage de la certification	2 800	1 700
Logiciel professionnel	2 100	compris
Papeterie flyer conception	1 450	compris
Papeterie flyer impression	960	compris
Télémètre Laser	545	compris
Appareil diag Gaz	695	compris
Appareil diag Electricité	1 499	compris
Appareil diag Plomb	24 750	14 850
Coffre-fort	980	compris
Outillage kit de prélèvement	176	compris
Tablet PC/imprimante/Acc	2 560	compris
Frais de formation (hôtel, etc.)	2 000	2 000
Assurance RCP	1 550	650
Création de la société	300	300
Fonds de roulement	5 000	4 500
	61 065	49 000
	Sans savoir-faire	Avec le soutien d'un réseau

# 17) Témoignage

Que peut-il y avoir de mieux que le témoignage de nos franchisés ? Voici celui d'un de nos premiers franchisés du réseau disponible sur le site « Toute la franchise ».

*TOUTE-LA-FRANCHISE.COM - Pouvez-vous vous présenter ?*

**M. LEFEVRE David, membre du réseau *Omega Expertise***

*TLF : Comment êtes vous entré en contact avec votre enseigne ?*

**D.L. : Par le biais du site *Oméga Expertise***



*TLF : Comment s'est déroulée la période entre votre premier contact et vos débuts ?*

**D.L. : Un contact, suivi d'un rendez-vous au siège, suivi de la signature du contrat**

*TLF : Votre franchiseur a-t-il concrètement respecté tous les points sur lesquels il s'était engagé ?*

**D.L. : OUI**

*TLF : Avez-vous consulté des concurrents de votre enseigne ? Si oui, pourquoi avoir choisi cette enseigne ?*

**D.L. : OUI, j'ai choisi cette enseigne car elle correspondait aux questions que je m'étais posées.**

*TLF : Quels sont les services que vous apporte votre franchiseur au démarrage de votre activité ?*

**D.L. : Une disponibilité lors des questions d'ordre technique, juridique, quand je réalise mes diagnostics.**

*TLF : Etiez-vous de la « profession » avant de vous lancer ? Si non, pourquoi avez-vous changé de secteur d'activité ?*

**D.L. : NON, mais j'étais négociateur immobilier ce qui était en corrélation avec cette profession.**

*TLF : Avez-vous besoin de votre franchiseur dans le cadre de votre activité ?*

**D.L. : Oui, pour son expérience lors de mes expertises si j'ai des doutes sur un point technique, juridique ou autre.**

*TLF : Comment se passent les relations avec vos collègues franchisés ?*

**D.L. : Très bien, nous sommes souvent au téléphone pour échanger nos points de vue.**

*TLF : L'esprit « réseau » est il réellement effectif ?*

**D.L. : C'est un jeune réseau, mais dans l'avenir il sera de plus en plus effectif.**

*TLF : La formation vous a-t-elle permis concrètement de démarrer votre activité dans des conditions optimales ?*

**D.L. : Oui**

*TLF : En termes de Chiffre d'affaires, avez-vous atteint vos objectifs ?*

**D.L. : Je suis dans les chiffres du business plan établi avec mon franchiseur**

*TLF : Quelles actions menez-vous pour développer votre C.A et vos clients ?*

**D.L. : Le démarchage des différents notaires, agences et particuliers ainsi qu'une disponibilité.**

*TLF : Avec le recul, le concept est-il bien positionné et bien justifié sur votre marché ?*

**D.L. : Oui car il nécessite d'avoir de plus en plus de compétences dans divers domaines.**

*TLF : Auriez-vous pu mener à bien votre activité si vous aviez dû la créer seul ?*

**D.L. : Oui mais avec plus de temps perdu au départ.**

*TLF : Quels conseils donneriez-vous à tous les candidats intéressés par votre enseigne ?*

**D.L. : Le système de franchise permet de prendre plus de parts de marché qu'en étant indépendant et permet d'avoir des réponses à toutes les questions lors du démarrage de son activité.**

# 18) La presse en parle

## Un nouvel acteur dans l'expertise en réseaux

Par **Vincent Pompougnac**, Franchise-Magazine.com Publié le 16 septembre 2008

### - Le concept

**Omega Expertise** est un réseau spécialisé dans la réalisation de diagnostics immobiliers dans le cadre de la transaction et de la location immobilière.

### - Le marché

Selon la Fédération interprofessionnelle du diagnostic immobilier, 2 500 cabinets ou entreprises couvrent le marché. Le nombre de diagnostiqueurs est actuellement estimé à 4 500 sur l'ensemble du territoire français. Le métier est "*en plein développement avec des parts de marché à saisir*", selon la tête de réseau.

Selon notre *Annuaire 2008 des enseignes qui recrutent*, 3 chaînes d'expertise immobilière ont progressé de 16,5 % en franchise en 2007 (mais on comptait 8 enseignes en 2004).

### - L'entreprise

Créée en août 2007, la SARL **Omega Expertise**, domiciliée à Marseille, développe depuis cette date un réseau de franchise qui revendique une dizaine d'implantations en France.

### - La proposition

**Omega Expertise** recherche des candidat(e)s ayant de bonnes aptitudes commerciales, pas nécessairement issu(e)s de l'univers du bâtiment. Il propose un contrat de franchise pour une durée de 7 ans. Il concède au franchisé une zone d'exclusivité commerciale de 200 000 habitants. Le droit d'entrée s'élève à 24 600 € et comprend notamment l'obtention de la responsabilité civile et professionnelle indispensable pour pouvoir exercer, ainsi qu'une formation de 7 semaines au métier de diagnostiqueur. L'investissement global est compris entre 55 000 et 60 000 €, dont 15 000 € d'apport personnel.

Le réseau perçoit une redevance d'exploitation de 200 € fixe pour un secteur de 200 000 habitants, plus 2 % du chiffre d'affaires encaissé. Le business plan type d'une franchise **Omega Expertise** prévoit un chiffre d'affaires de 227 890 € en année 3, pour un excédent brut d'exploitation de 70 206 €. À noter : l'activité se pratique sans local, donc avec peu de frais fixes.

### - L'avis de la rédaction de Franchise-Magazine.com

Le diagnostic immobilier en réseaux existe depuis 1996. L'activité a généré des réussites, mais aussi de nombreux échecs pour les acteurs les moins bien structurés. Dans un contexte de professionnalisation, **Omega Expertise** paraît en position de reprendre à son compte les bonnes recettes de ses prédécesseurs en évitant leurs erreurs de jeunesse.

## 19) Conclusion

Un métier en plein développement avec des parts de marché à saisir,

Une activité de prestation de service avec peu de frais fixes d'où une forte rentabilité,

Un investissement de départ contrôlé grâce aux économies réalisées par l'effet réseau,

Pas d'obligation de local ou d'embauche ; vous restez libre de la gestion de votre entreprise avec le soutien d'un réseau,

Un travail à son rythme qui permet d'être son propre patron,

Un réseau National qui véhicule une image de sérieux et de garantie pour le client final,

L'information et l'aide au quotidien par le réseau,

Un investissement global avec des tarifs « réseau » qui permet un gain de temps à la création. Vous vous occupez de votre commercial au lieu de faire des commandes de matériel,

La possibilité d'accéder au réseau sans formation particulière et avec une remise à niveau personnalisée.



**Réseaud'Argent**  
décerné à  
**2009 Oméga Expertise**

Par l'Indicateur de la Franchise  
Organisme indépendant d'enquêtes de satisfaction

Décerné par l'Institut d'Etudes de Satisfaction sur la base des résultats de l'audit mené en 2009 par l'Indicateur de la Franchise auprès de la totalité des membres du réseau.



Contact :

Julien Crombez - 06 99 80 06 29  
20 rue Léon Gozlan - 13003 Marseille  
franchise@omegaexpertise.fr **www.omegaexpertise.com**



Réseaud'Argent  
décerné en 2009 par  
l'Indicateur de la Franchise



**OMEGA**EXPERTISE  
DIAGNOSTIC IMMOBILIER

Omega Expertise est un réseau national qui accompagne les propriétaires dans leurs expertises immobilières en vue de la vente ou de la mise en location de leurs biens. Créé en 2005 Omega Expertise se développe sous forme de réseau de franchise depuis 2007 et comptait 15 franchisés à la date de l'audit.

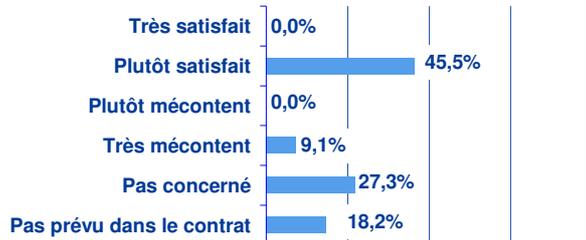


Etude réalisée entre le 04/09/09 et le 24/09/09  
Après de la totalité des franchisés Omega Expertise  
Questionnaire administré par internet.  
Taux de réponses au questionnaire : 73,4%

Aide au démarrage	Page 3
Fonctionnement au quotidien	Page 5
Support de l'enseigne	Page 6
Tête de réseau	Page 7
Enseigne	Page 11
Aspects financiers	Page 13
Profil	Page 14
Synthèse	Page 16

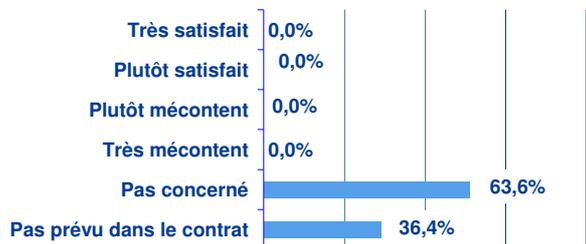


Lors de la création de votre entreprise, quelle a été votre opinion concernant l'assistance que vous a apportée votre franchiseur sur :



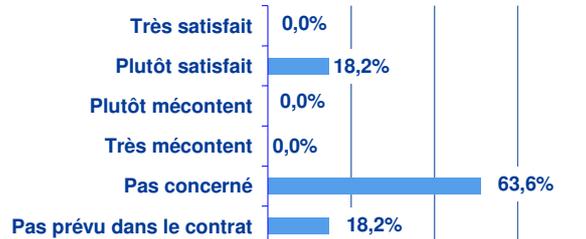
## Etude d'implantation

Satisfaits\* **83,3%**



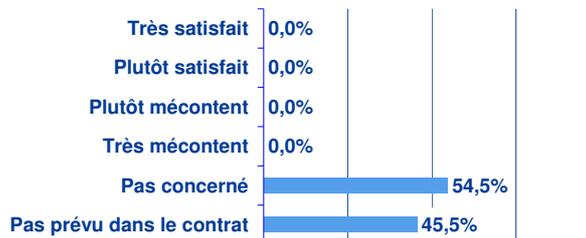
## Recherche du local

Sans objet



## Recherche de financement

Satisfaits\* **100,0%**

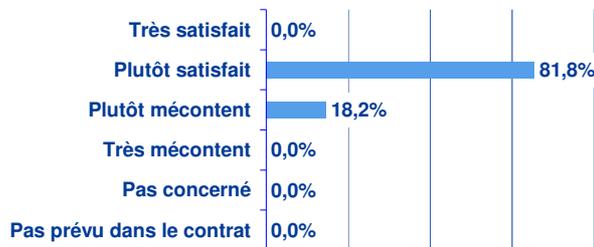


## Travaux d'aménagement

Sans objet

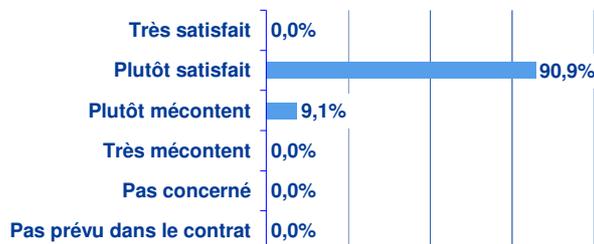
\*Total des réponses "très satisfait" et "plutôt satisfait" par rapport à l'ensemble des opinions exprimées. Les réponses "pas concerné" et "pas prévu dans le contrat" n'ont pas été prises en compte dans ce calcul car elles n'expriment pas d'opinion de satisfaction ou d'insatisfaction.

Lors de la création de votre entreprise, quelle a été votre opinion concernant l'assistance que vous a apportée votre franchiseur sur :



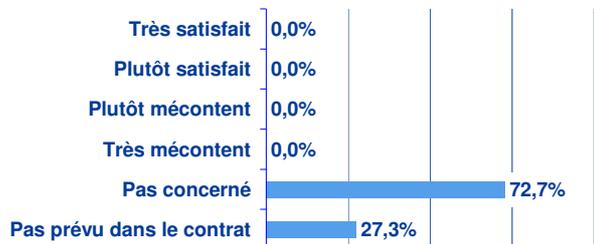
## Formation initiale

Satisfaits\* **81,8%**



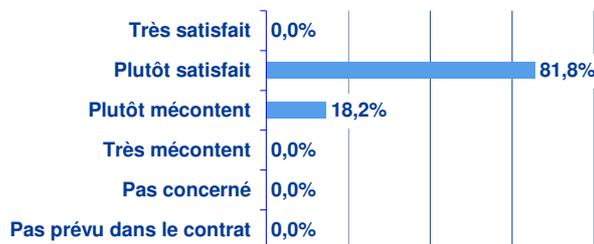
## Conseils et soutien

Satisfaits\* **90,9%**



## Formation & recrutement des employés à l'ouverture

Sans objet



## Aide globale au démarrage

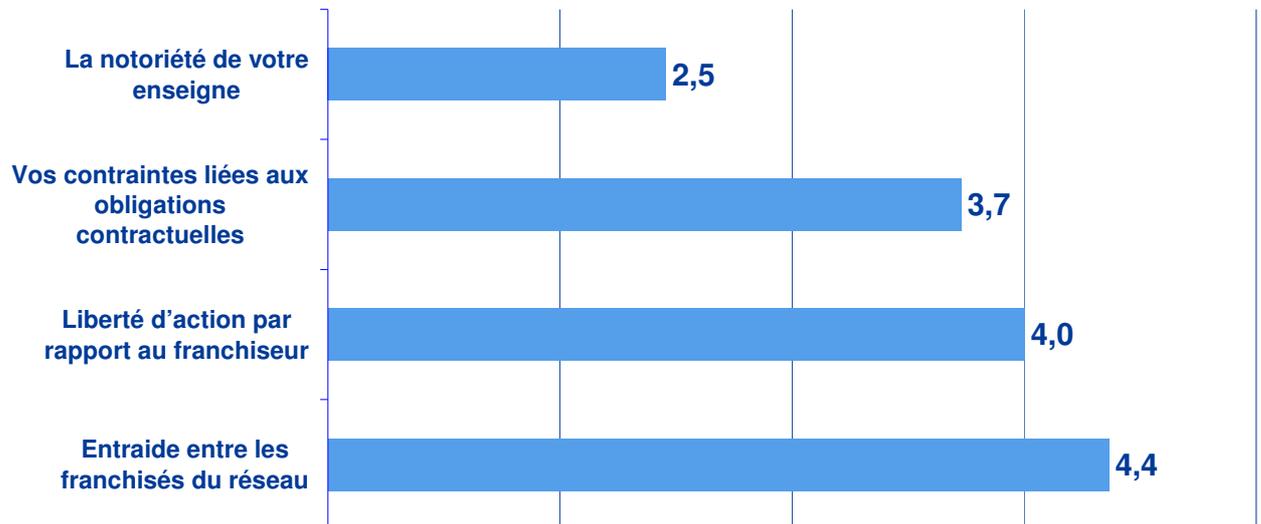
Satisfaits\* **81,8%**

\*Total des réponses "très satisfait" et "plutôt satisfait" par rapport à l'ensemble des opinions exprimées. Les réponses "pas concerné" et "pas prévu dans le contrat" n'ont pas été prises en compte dans ce calcul car elles n'expriment pas d'opinion de satisfaction ou d'insatisfaction.

Moyenne de satisfaction par rapport à l'AIDE AU DEMARRAGE

**87,6%**

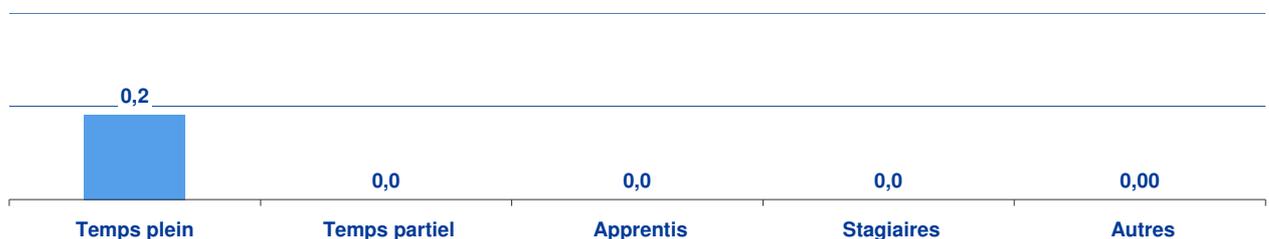
Et maintenant que vous êtes dans le réseau, comment noteriez-vous les points suivants de 1 à 5, 5 étant votre niveau maximum de satisfaction et 1 l'absence de satisfaction.



**Indice global de satisfaction par rapport au fonctionnement au quotidien**

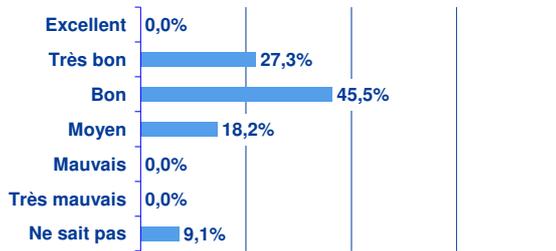
**3,6**

Combien d'employés avez-vous ?



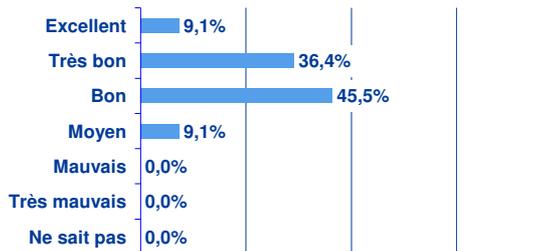
*Moyenne des réponses en nombre de têtes*

## Comment jugez-vous le service que vous a apporté votre enseigne concernant ces différents points ?



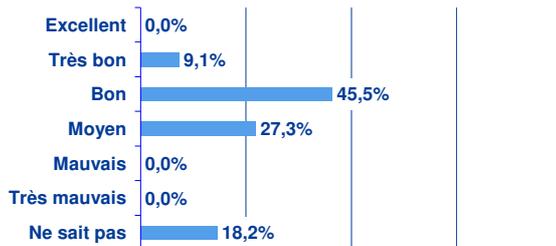
### Animation interne du réseau

Satisfaits\* **80,0%**



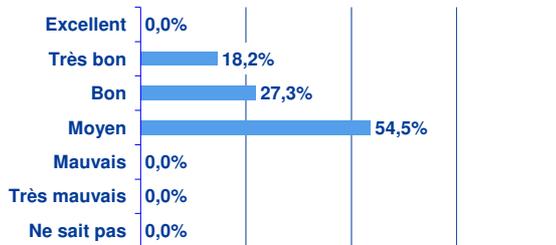
### Qualité des produits, services que vous proposez à vos clients

Satisfaits\* **90,9%**



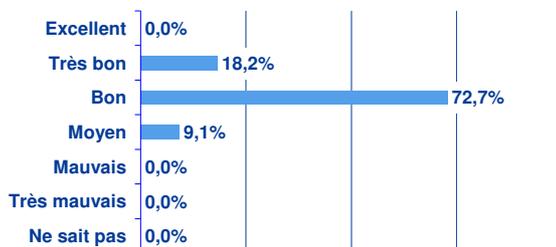
### Logistique de la centrale

Satisfaits\* **66,7%**



### Communication (publicité et promotion de l'enseigne)

Satisfaits\* **45,5%**



### La formation continue

Satisfaits\* **90,9%**

\*Total des réponses "bon", "très bon" et "excellent" par rapport à l'ensemble des opinions exprimées. Les réponses "ne sait pas" n'ont pas été prises en compte dans ce calcul car elles n'expriment pas d'opinion de satisfaction ou d'insatisfaction.

Moyenne de satisfaction par rapport au SUPPORT

**74,8%**

Quelles sont les qualités que vous reconnaissez le plus à votre franchiseur ?

*« Compétence technique dans le métier, et soutien au quotidien dans l'activité. »*

*« Disponible. »*

*« Disponible en cas de problèmes et une grande connaissance du métier. »*

*« Disponibilité. »*

*« Disponibilité et bonne connaissance technique. »*

*« Assistance téléphonique lorsqu'il y a un doute lors des interventions sur le terrain. »*

*« Disponible. »*

*« Sympathique, toujours disponible et à l'écoute des petits problèmes que l'on peut rencontrer dans notre activité et essaie de trouver la solution la plus pertinente. »*

*« Très pro dans le domaine technique, disponibilité. »*

Nota : chacun des textes repris ci-dessus, exprime l'opinion personnelle et individuelle d'un franchisé. Les formulations d'origine ont été conservées. Toutes les opinions exprimées ont été retranscrites à l'exception de celles pouvant mettre en cause les personnes ou la concurrence.

Quels sont les points que votre franchiseur devrait améliorer en priorité ?

*« Améliorer la qualité de la formation initiale prodiguée aux nouveaux franchisés. »*

*« Son caractère. »*

*« Il lui manque la pédagogie c'est à dire le "savoir transmettre" au niveau de la formation. »*

*« L'organisation. »*

*« La formation pratique. »*

*« Une meilleure formation sur le terrain. »*

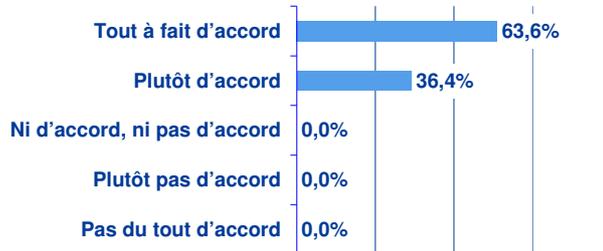
*« La formation de démarrage, l'assistance au démarrage. »*

*« Pas de commentaire. »*

*« Exercices sur le terrain. »*

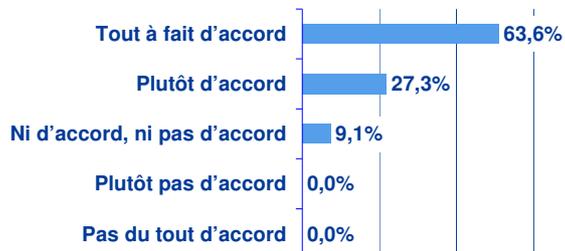
Nota : chacun des textes repris ci-dessus, exprime l'opinion personnelle et individuelle d'un franchisé. Les formulations d'origine ont été conservées. Toutes les opinions exprimées ont été retranscrites à l'exception de celles pouvant mettre en cause les personnes ou la concurrence.

## Diriez-vous de votre franchiseur qu'il est :



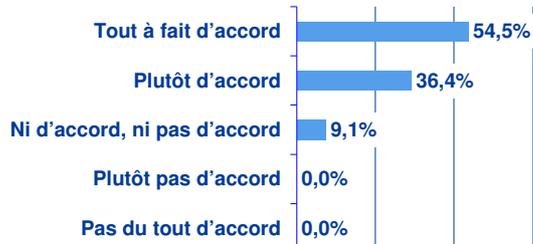
### Disponible

D'accord ou neutre\* **100,0%**



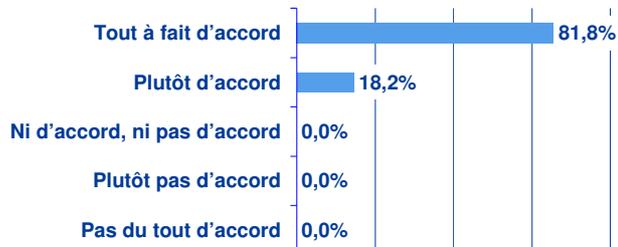
### A votre écoute

D'accord ou neutre\* **100,0%**



### Conscient que votre réussite est à la base de la réussite de l'enseigne

D'accord ou neutre\* **100,0%**

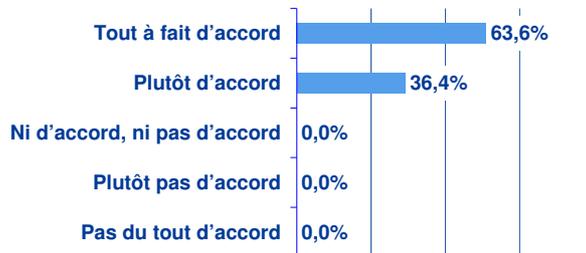


### Respectueux de votre zone de chalandise et de votre exclusivité territoriale

D'accord ou neutre\* **100,0%**

\*Le pourcentage correspond au total des réponses « Tout à fait d'accord », « Plutôt d'accord », « Ni d'accord, ni pas d'accord »

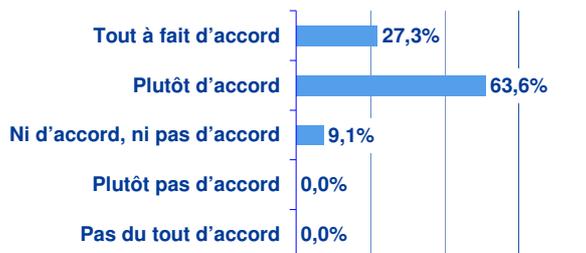
## Diriez-vous de votre franchiseur qu'il est :



**Prêt à vous assister en cas de problème**

D'accord ou neutre\*

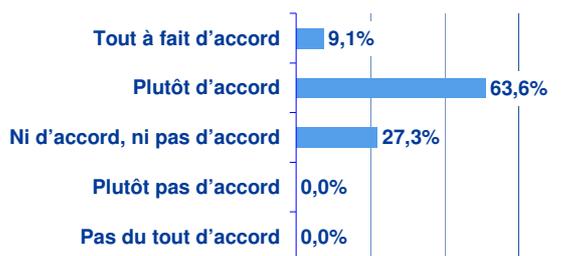
**100,0%**



**Juste dans son évaluation des résultats de votre entreprise**

D'accord ou neutre\*

**100,0%**



**Un « bon franchiseur »**

D'accord ou neutre\*

**100,0%**

\*Le pourcentage correspond au total des réponses « Tout à fait d'accord », « Plutôt d'accord », « Ni d'accord, ni pas d'accord »

**Moyenne de satisfaction par rapport à la tête de réseau**

**100,0%**

Quelle est la raison numéro 1 pour laquelle vous avez choisi votre enseigne ?

« Droit d'entrée modique - Formation compactée sur 45 jours - Territoire concédé correspondant à mon domicile. »

« Coût, droit d'entrée < aux autres. »

« Pour être accompagné et conseiller lors de la création de le développement de la société. »

« Franchisé sincère et honnête, qui ne promet pas des choses irréelles. Participer à l'évolution d'une franchise en pleine expansion d'une manière active. »

« Accompagnement au quotidien, remise à jour des normes, hot line disponible. »

« Le besoin d'être accompagné par une équipe dynamique et surtout disponible. »

« Pas besoin de local. »

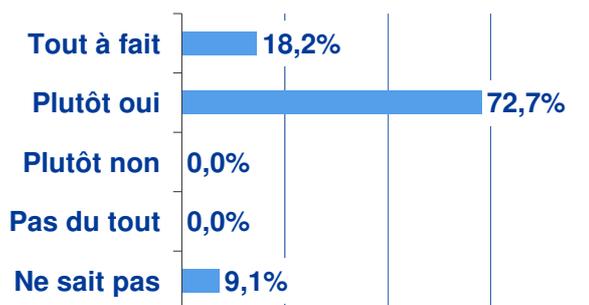
« Tarif des droits d'entrée et de la formation. »

« Le prix du droit d'entrée qui est raisonnable. »

« J'ai contacté deux franchises par internet et Omega expertise m'a renvoyé tous les documents concernant sa franchise très rapidement et le second m'a fait parvenir un mois plus tard les même documents que sur leur site, c'est-à-dire pas grand chose. Une formation jusqu'à obtention des certifications et les tarifs négociés sur le matériel et sur l'assurance. »

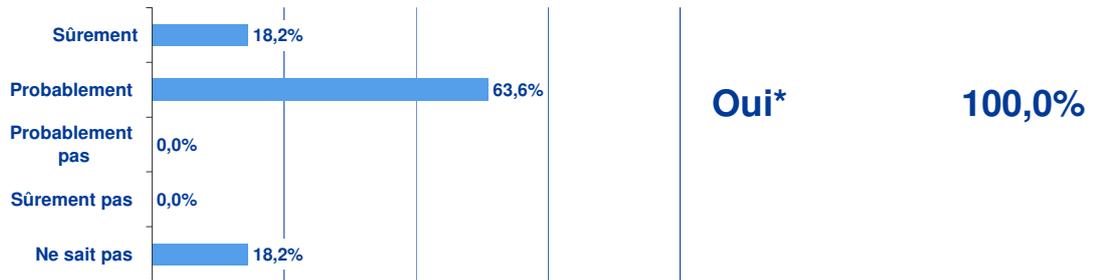
« Coût des droit d'entrées. Réponses rapide du franchisseur. Formation au métier et pack matériel. »

Nota : chacun des textes repris ci-dessus, exprime l'opinion personnelle et individuelle d'un franchisé. Les formulations d'origine ont été conservées. Toutes les opinions exprimées ont été retranscrites à l'exception de celles pouvant mettre en cause les personnes ou la concurrence.



Total des réponses positives par rapport à l'ensemble des opinions exprimées. Les réponses « ne sait pas » ne sont pas comptabilisées dans ce calcul.

**En supposant que cela soit possible, recommanderiez-vous votre réseau à un membre de votre famille ?**

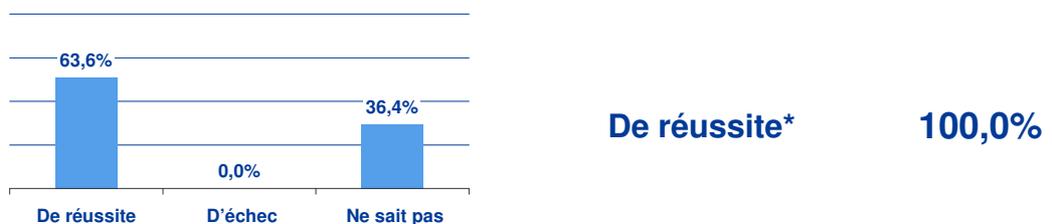


\*Total des réponses positives par rapport à l'ensemble des opinions exprimées. Les réponses « ne sait pas » ne sont pas comptabilisées dans ce calcul.

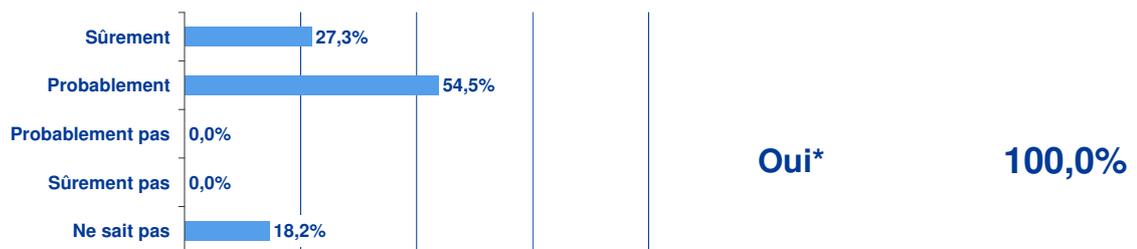
**Si vous pensez à l'avenir de l'ensemble de votre réseau, diriez-vous que vous êtes :**



**Personnellement, dans votre activité au sein de votre enseigne, avez-vous plutôt un sentiment :**



**Si c'était à refaire, le referiez-vous, re-signeriez-vous ?**



\*Total des réponses positives par rapport à l'ensemble des opinions exprimées. Les réponses « ne sait pas » ne sont pas comptabilisées dans ce calcul.

**Moyenne de satisfaction par rapport à l'enseigne**

**100,0%**

# Aspects financiers

Pour démarrer votre activité, quel a été le montant total de votre apport personnel ?

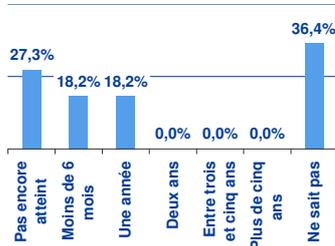


Dans quel intervalle se situe le dernier chiffre d'affaires annuel TTC de votre point de vente ?

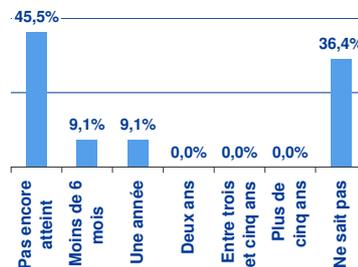


Combien de temps vous a-t-il fallu pour :

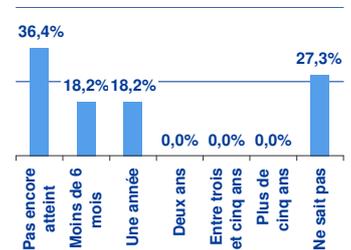
Dégager du bénéfice



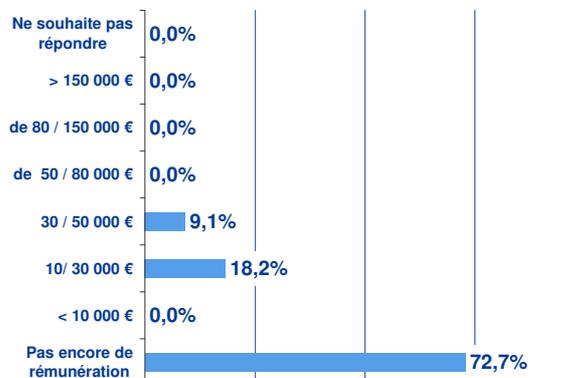
Atteindre le chiffre d'affaires prévisionnel



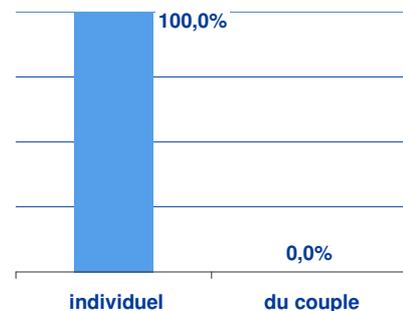
Pouvoir vous rémunérer



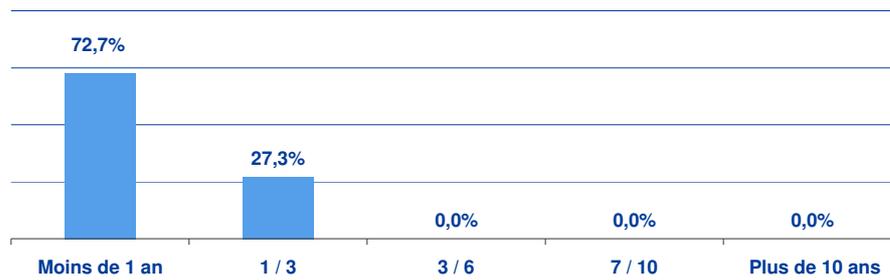
Dans quelle fourchette se situe votre revenu annuel net avant impôt ?



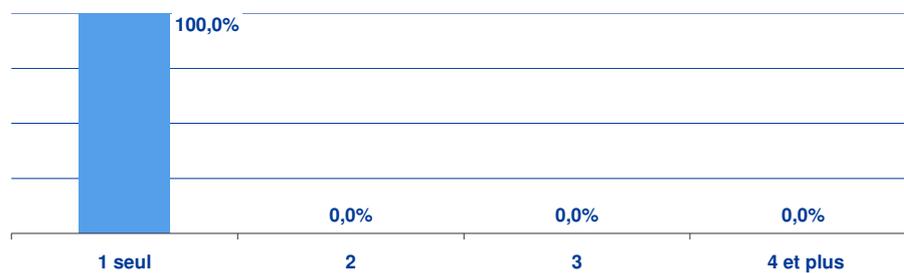
c'est votre revenu



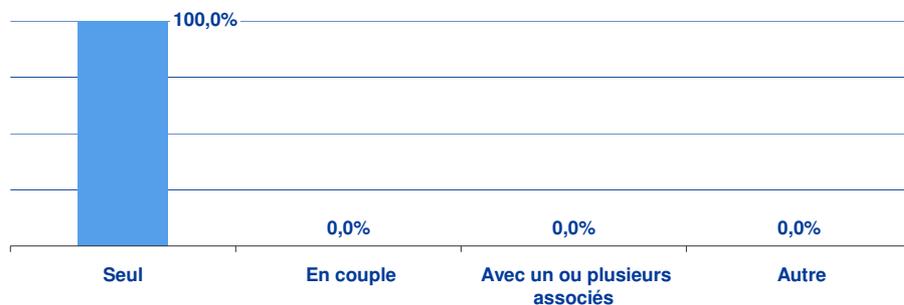
Depuis combien de temps êtes-vous membre de ce réseau ?



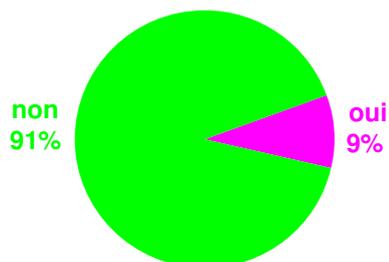
Combien de points de vente de cette enseigne possédez-vous ?



Gérez-vous votre entreprise ?



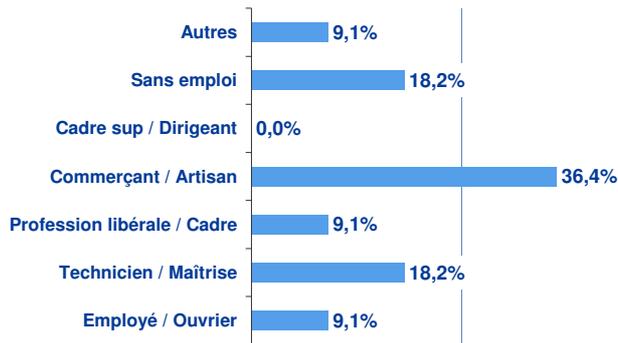
Exploitez-vous également un ou plusieurs points de vente n'appartenant pas à cette enseigne ?



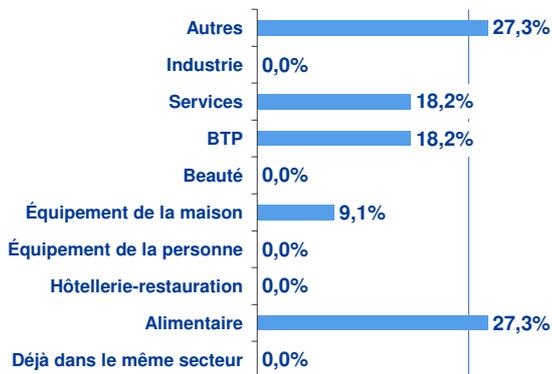
Avez-vous engagé une procédure judiciaire contre votre franchiseur ?



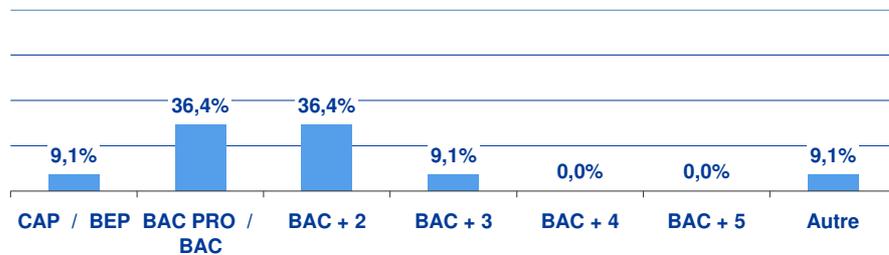
## Quel était votre statut avant de devenir franchisé de votre enseigne ?



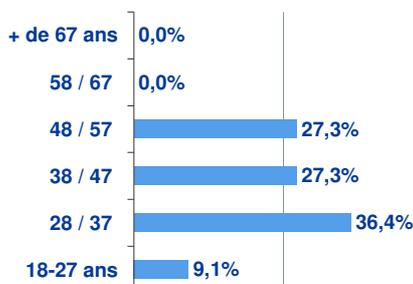
## Dans quel secteur étiez-vous ?



## Quel est votre niveau d'études ?



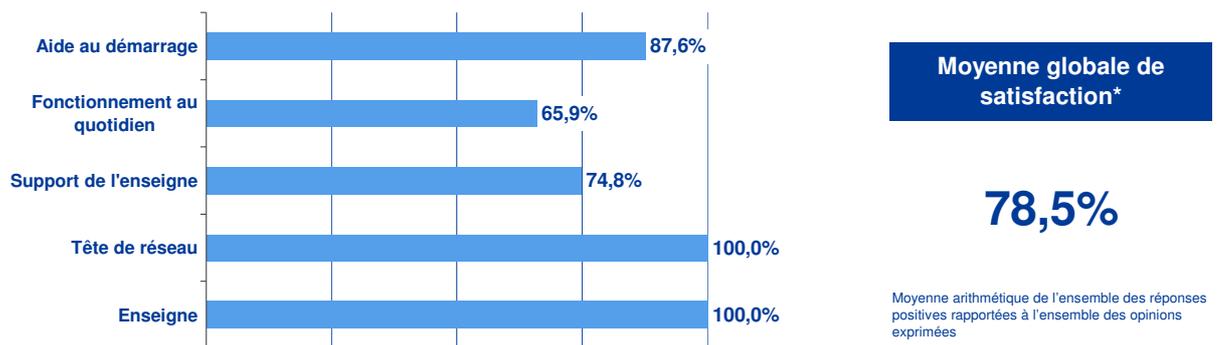
## A quelle tranche d'âge appartenez-vous ?



## Vous êtes ?



## Synthèse des moyennes de satisfaction



Aucun franchisé du réseau Oméga Expertise n'était dans le même secteur avant de rejoindre l'enseigne ! Oméga Expertise apporte ainsi la preuve que la franchise, avec sa formation initiale, la transmission de son savoir-faire, son assistance aux adhérents etc., est un moyen réellement efficace de changer de métier (voire de vie). Réseau exclusivement masculin à ce jour, Oméga Expertise est visiblement ouvert aux candidats d'horizons et de niveaux d'études très différents.

### Aide au démarrage

Très peu de contraintes au démarrage puisque l'activité d'Oméga Expertise ne nécessite pas de local (à savourer sans modération). Concernant les autres items, les prestations du franchiseur en phase de démarrage sont très clairement de qualité puisque toutes les réponses obtiennent plus de 80% de satisfaction ! La formation initiale, point crucial lorsque vous changez de métier, obtient un excellent 81,8% de satisfaction. Or, on ne fait bien que ce que l'on connaît bien ! Avec Oméga Expertise, vous serez visiblement armé !

### Fonctionnement au quotidien

Les franchisés Oméga Expertise sont en attente d'une meilleure notoriété, mais n'oublions pas que le réseau est récent (création fin 2007) et que la notoriété s'acquière, entre autre, au fil du temps. Les adhérents expriment, par contre, une réelle satisfaction quant au peu de contraintes contractuelles et déclarent jouir d'une très grande autonomie. Autre point, très rare et à signaler impérativement : l'entraide entre les membres du réseau est exceptionnellement bonne !

### Support de l'enseigne

Le seul point réellement perfectible s'avère être la communication (publicité et promotion de l'enseigne), ce qui est logique au vu des attentes de notoriété précédemment exprimées. En effet, cette dernière est directement impactée par la quantité et la qualité de la communication externe. Le résultat de 80% de satisfaction relatif à l'animation interne du réseau est un très bon point pour Oméga Expertise car, de part notre expérience d'audits au sein des réseaux de franchise, il est rare de rencontrer une animation interne de qualité chez les jeunes réseaux, souvent plus préoccupés par leur développement que par la satisfaction de leurs adhérents. Ce n'est très clairement pas le cas chez Oméga Expertise qui semble très soucieux de ses franchisés.

### Tête de réseau

M. Oméga Expertise est un Monsieur 700% ! Apprécié à l'unanimité, il est, notamment reconnu pour ses compétences professionnelles et sa disponibilité : « Disponible en cas de problèmes et une grande connaissance du métier », « Compétence technique dans le métier, et soutien au quotidien dans l'activité »... Un sans-faute remarquable et remarqué ! Félicitations !

### Enseigne

Les résultats relatifs à l'enseigne sont également bluffants puisque c'est un nouveau sans-faute ! Les franchisés Oméga Expertise sont optimistes, quant à l'avenir de leur enseigne, recommanderaient leur enseigne à un membre de leur famille et se disent prêts à re-signer. CQFD !

### Aspects financiers

72,7% des adhérents ont moins d'un an d'ancienneté et 100% n'ont pas encore de 1er bilan. Ce dernier point n'est, en rien, surprenant. En effet, il est fréquent, voire même recommandé, de faire son 1er bilan au-delà de la première année d'activité. Cela étant dit, certaines informations financières sont révélatrices. La première concerne l'apport personnel : il correspond bien aux montants annoncés par le franchiseur (cf. fiche technique). Cela paraît évident, mais c'est loin d'être le cas dans tous les réseaux, certains franchiseurs n'hésitant pas à sous-évaluer le montant de l'apport personnel afin de mieux « séduire » ses candidats. Deuxième information intéressante : plus d'un franchisé sur 3 se rémunère dès la première année. Or, il est bien rare, en création d'entreprise (y compris en franchise) de pouvoir se rémunérer durant les 12 premiers mois d'activité. D'autre part, au vu de la conjoncture économique récente et encore actuelle, il est déjà difficile pour les chefs d'entreprise TPE installés depuis plusieurs années, de pouvoir se dégager un salaire, il est d'autant plus appréciable de constater que certains adhérents Oméga Expertise y arrivent dès leur première année. Enfin, plus d'un franchisé sur 3 arrive également à dégager du bénéfice. Ces chiffres sont révélateurs de la capacité des franchisés Oméga Expertise à générer de la trésorerie.

Les franchisés Oméga Expertise sont en attente d'une meilleure notoriété et, par voie de conséquence, d'une meilleure communication et publicité de la part de leur enseigne. Ces attentes sont légitimes mais logiques, au vu de la jeunesse du réseau Oméga Expertise. Malgré cela, les piliers de soutien du réseau Oméga Expertise sont bel et bien là : un franchiseur compétent et apprécié unanimement, une très grande liberté d'action laissée aux franchisés et une excellente entente entre les adhérents, une animation interne de grande qualité et des franchisés optimistes et prêts à re-signer ! Avec tous ces atouts, il ne fait aucun doute que le réseau Oméga Expertise est parti sur de très bonnes bases.