



**F Saint  
Ferdinand**

L'immobilier  
familial et  
bourgeois

# Dossier de presse

Contact presse

**FORCE MEDIA**

Patricia Ouaki - 01 44 40 24 01

Mobile : 06 07 59 60 32

patricia.ouaki@forcemedia.fr

[www.agencessaintferdinand.com](http://www.agencessaintferdinand.com)

## Saint Ferdinand

Le groupe Saint Ferdinand crée la première et unique franchise parisienne indépendante spécialisée dans la transaction immobilière familiale et bourgeoise dans Paris et sa proche banlieue.

Un système de franchise qui offre aux franchisés une opportunité de leadership de la transaction immobilière familiale et bourgeoise sur un territoire d'exclusivité.

Objectifs à 5 ans :

- le recrutement d'une centaine de franchisés dans Paris et sa proche banlieue
- devenir la franchise parisienne de référence pour une clientèle haut de gamme



**Saint  
Ferdinand**

L'immobilier  
familial et  
bourgeois



**107 rue de Courcelles  
Paris - 75017**

**[www.agencessaintferdinand.com](http://www.agencessaintferdinand.com)**

**Tél. 01 43 80 10 17**

## Du Groupe Saint Ferdinand à la Franchise

Au début des années 1990, Monsieur Jean-Yves Chicheportiche et Monsieur Stéphane Trihan, amis depuis la petite enfance, décident de s'associer dans la création d'une agence immobilière située dans la rue Saint Ferdinand à Paris, dans le 17<sup>ème</sup> arrondissement.

En 20 ans, ils créent le Groupe Saint Ferdinand, avec 5 agences idéalement situées au cœur du parc immobilier de Paris, dans les 8<sup>ème</sup>, 16<sup>ème</sup> et 17<sup>ème</sup> arrondissements (Courcelles, St Ferdinand, Villiers) ainsi qu'à Neuilly-sur-Seine.

Chacune de ces ouvertures est une création ; aucune d'entre elles n'a donné lieu à une reprise d'activité existante. Elles sont à ce jour toutes bénéficiaires.

Le Groupe Saint Ferdinand devient le spécialiste de l'immobilier familial et bourgeois dans l'ouest Parisien.

Confiance, discrétion, dynamisme, efficacité... la méthodologie du Groupe a fait ses preuves, soutenue par d'importants investissements de communication en presse écrite, sur Internet...

Un logiciel de transaction immobilière commun aux 5 agences permet une parfaite synergie entre elles et une très grande réactivité auprès des clients acheteurs.

Le Groupe Saint Ferdinand, c'est un mandat, cinq points de vente et un seul interlocuteur à l'écoute de ses clients.

Forts de ce succès, les dirigeants décident, courant 2008, de dupliquer le concept en Franchise fondée sur un partenariat gagnant-gagnant.



### La concurrence

- Les indépendants : Breteuil Immobilier, Consultants Immobilier, Féau (sans la partie très haut de gamme de Féau) et certaines agences Immobilières leaders dans leur secteur.
- Les franchiseurs actuellement présents sur le marché immobilier résidentiel : Orpy, Century 21, Lafôret, Guy Hocquet, Arthur l'optimiste, Era Immobilier, L'Adresse, Avis, Bourse Immobilier... sont des franchises qui se situent sur un créneau de produits « moyen de gamme », « standard » et sur des surfaces très disparates (studios, 2/3/4 pièces...)

Saint Ferdinand est la seule structure organisée en Franchise pour la commercialisation d'appartements résidentiels « familiaux et bourgeois ».

### Développer sa franchise en quelques chiffres :

- Une chance de réussite plus importante, constatée dans la profession, du fait de l'appartenance à un réseau
- Un métier valorisant et passionnant
- Un chiffre d'affaires potentiel en croissance rapide, (ref. les 5 agences pilotes)
- Une rémunération satisfaisante en progression

## Un concept novateur

Lancé début 2011, Le Groupe Saint Ferdinand est la première et l'unique franchise parisienne indépendante spécialisée dans la transaction immobilière familiale et bourgeoise dans Paris et sa proche banlieue, un concept attractif et rentable, positionné sur une niche de marché à fort potentiel.

Développé sous forme de franchise, ce concept performant et équilibré, consacré au succès des franchisés et de leurs clients, s'appuie sur une méthodologie évolutive et créative qui a fait ces preuves depuis 20 ans dans les 5 agences du groupe.

Le réseau Saint Ferdinand se positionne sur un segment de marché ciblé, « l'appartement familial et bourgeois », à Paris et sa proche banlieue.

Le Groupe Saint Ferdinand offre aux franchisés et à leurs clients une parfaite connaissance de leur quartier ainsi qu'un accompagnement de qualité pour leurs projets immobiliers, de l'estimation jusqu'à la commercialisation et la signature chez le notaire.

Partenaire naturel et privilégié au fil du temps, présent à chaque étape de la vie, le Groupe Saint Ferdinand instaure une relation de confiance à long terme avec sa clientèle.

Des concepts créés pour développer et entretenir la synergie entre les agences et un atout fort de la Franchise Saint Ferdinand.



## Un métier, une mission

La franchise Saint Ferdinand exerce le métier de transaction immobilière.

La mission des franchisés consiste à conseiller leurs clients, vendeurs et acquéreurs, par rapport à leurs besoins ainsi que sur la meilleure manière d'atteindre un équilibre entre l'offre et la demande. L'objectif est d'assurer l'avenir des clients et de leurs familles à court, moyen et long terme.

Les franchisés sont choisis pour leurs qualités de consultants, et appliquent la méthode Saint Ferdinand de la découverte, de l'analyse, du diagnostic et de la préconisation. Ils observent et analysent ainsi l'évolution et les offres des marchés immobiliers afin de les soumettre à leurs clients, en s'appuyant sur l'expérience, les services et l'organisation du franchiseur.

Les franchisés du réseau Saint Ferdinand prônent avant tout une dimension humaine au service des savoir-faire techniques du concept, dans le cadre d'un métier passionnant et rémunérateur, conjuguant plusieurs activités riches, variées et complémentaires.

Les franchisés Saint Ferdinand sont à même d'exercer et de maîtriser les métiers de :

- recherche de biens immobiliers à vendre
- conseiller en investissement immobilier
- conseiller en évaluation de biens immobiliers
- agent immobilier spécialiste des transactions



### Le cœur de cible

Une clientèle aisée et exigeante : cadres supérieurs, professions libérales (dentistes, médecins, avocats, notaires...), responsables de PME ainsi que des hommes d'affaires internationaux.

### Le profil des franchisés recherchés

Un recrutement très sélectif : des candidats, entre 30 et 50 ans, ayant une stature suffisamment étoffée face à des propriétaires de très beaux biens et à des acquéreurs disposant de budgets conséquents. Des personnes sachant travailler en équipe et possédant un esprit de groupe.

- Des cadres supérieurs voulant tenter l'aventure de chef d'entreprise dans le métier de l'immobilier.
- Des femmes actives qui ont mis leur carrière de côté pour élever leurs enfants et qui souhaitent reprendre une activité professionnelle.

Une attention toute particulière est portée à la présentation et à la qualité des commerciaux recrutés. Leur présentation doit être soignée, leur élocution aisée et une partie de leur formation est consacrée à la qualité d'accueil et d'écoute que ces derniers doivent réserver à la clientèle.

## Les nombreux avantages à rejoindre la franchise Saint Ferdinand



**F Saint Ferdinand**

L'immobilier familial et bourgeois

- Une niche à part entière : une spécialisation dans la transaction immobilière d'appartements familiaux et bourgeois sur Paris et sa proche banlieue.
- Un positionnement : l'appartement familial et bourgeois, standing et haut de gamme avec une vraie force, celle de la parfaite connaissance et maîtrise de cette activité.
- Une zone d'exclusivité : une situation géographique des agences au cœur même de la « vie de quartier » :
  1. une zone très urbanisée dotée de rues commerçantes en alimentation avec une grande enseigne nationale type Monoprix, Franprix, Shopi...
  2. une zone à forte habitation, dans laquelle il existe des appartements familiaux et bourgeois, et à profils d'habitants appartenant à des catégories socioprofessionnelles élevées et disposant donc de revenus conséquents.
  3. Les zones géographiques étudiées et concédées par le franchiseur au franchisé peuvent être plus ou moins étendues selon le nombre d'appartements familiaux et bourgeois et les profils des habitants.
- Une très bonne connaissance du marché et des quartiers.
- Une méthodologie qui a fait ses preuves, tant au niveau de la prospection des biens en entrée de mandats (îlotage) que de la commercialisation effective d'un appartement, et également au niveau du suivi des clients acquéreurs. Les méthodes commerciales des



agences Saint Ferdinand sont fondées sur la confiance et sur une culture d'entreprise proche de l'esprit familial.

- La synergie des agences entre elles est l'un des piliers du concept Saint Ferdinand : en installant ses agences selon la « technique de l'escargot », secteur par secteur, chaque agence est complémentaire de ses voisines et dispose donc d'un potentiel d'affaires étendu (plus de 30% du CA est réalisé par les autres agences du groupe).
- Une technique de négociation pointue qui permettra d'aboutir à une satisfaction des deux parties, acquéreur et vendeur et de préserver au maximum l'intégralité de la commission d'agence.
- Une qualité de services et de prestations irréprochable : le Groupe s'est entouré de prestataires (architectes, entreprises de travaux, sociétés de diagnostics ..... ) et de partenaires (banques, notaires, syndicats.....) capables de répondre et de s'adapter aux exigences et impératifs de sa clientèle.
- Un logiciel de transaction immobilière commun à l'ensemble des franchisés qui permet d'inventorier l'ensemble des critères de recherche des acquéreurs ainsi que les biens et les requêtes des propriétaires.
- Une signalétique forte et travaillée a été mise en place pour permettre à chacune des agences d'être rapidement identifiée comme appartenant au Groupe Saint Ferdinand.



## Les engagements du Groupe Saint Ferdinand

Ils découlent directement de ses valeurs, dans le respect :

- des dispositions réglementaires de l'activité
- du cahier des charges défini par la Loi Hoguet et les associations professionnelles de l'immobilier
- d'une approche client, vendeur et acheteur globale et normée
- d'un cycle de formation volontairement pratique et continue

## Des conditions financières avantageuses

Devenir franchisé en quelques chiffres :

- Durée du contrat : 7 ans
- Investissements : 100 000 à 150 000 € (hors Droit au bail)
  1. Redevance initiale forfaitaire : 35.000 € dont droit d'enseigne : 20 000 €
  2. Fonds de roulement en apport personnel : 40 000 €
  3. Frais d'installation agence : 40 000 à 50 000 € (travaux, aménagements, décoration, mobilier, informatique, téléphonie...)
  4. Frais de création de l'agence et dépôt de garantie : 10 000 à 15 000 €
- Royalties : 7% du CA, dégressives les deux premières années :
  1. 5% la première année
  2. 6% la deuxième année
- Redevance de communication : 2% du CA
- Droit au bail variable selon quartier et localisation



**F Saint  
Ferdinand**

L'immobilier  
familial et  
bourgeois

## Une organisation exclusive

Le concept de franchise Saint Ferdinand met au service de ses franchisés une organisation performante, moteur de leur réussite :

- Une formation initiale pour être rapidement opérationnel : le franchisé sera volontairement intégré au sein de l'une des 5 agences pour apprendre toutes les facettes du métier et être opérationnel dans les 4 mois :
  1. Formation spécifique à la création, au développement et à la gestion d'une agence en transactions immobilières
  2. Formation aux procédures d'utilisation des logiciels de système d'information intégré de Saint Ferdinand
  3. Formation aux techniques de vente spécifiques de Saint Ferdinand
  4. Formation au « mix produits » et au « mix services » de Saint Ferdinand
- Un encadrement poussé la première année pour un démarrage réussi :
  1. Accompagnement et encadrement tout au long de l'année : aide à la rentrée et à la vente d'appartements ; aide à la négociation
  2. Formation au maintien et au perfectionnement des capacités liées aux techniques de transactions immobilières
- Un suivi méthodique performant et efficace afin d'optimiser le développement des franchises pour assurer la poursuite de leur réussite.

## Des outils pour réussir

- Le manuel opératoire du concept Saint Ferdinand, qui a pour vocation d'expliquer clairement et simplement le concept et son optimisation, et permet aux franchisés de disposer et de bénéficier :
  1. d'un outil pédagogique d'intégration du concept, pendant et après la formation
  2. d'un outil de référencement des méthodes et outils opérationnels normés
  3. d'un outil de dialogue entre franchisés et franchiseur
  4. d'un outil de méthodes de vente
  5. d'un outil de gestion du personnel...
- Le document d'information précontractuelle, bible entre le franchiseur et le franchisé :
  1. la présentation du franchiseur
  2. le concept du franchiseur
  3. le positionnement du franchiseur
  4. le coût de la franchise



## Une équipe dirigeante opérationnelle

Le réseau Saint Ferdinand met à la disposition de ses franchisés une équipe de professionnels aguerris :

### Jean Yves Chicheportiche, président du Groupe Saint Ferdinand

- Ecole Supérieure des Professions Immobilières
- Co-Fondateur des Agences SFI Immobilier (1993)
- Co-Fondateur du réseau de Franchise Saint Ferdinand et dirigeant du pôle Développement du réseau / Marketing concept et communication

### Stéphane Trihan, associé co-fondateur

- Droit à la faculté de Nanterre
- Co-Fondateur des Agences SFI Immobilier en (1993)
- Co-Fondateur du réseau de Franchise Saint Ferdinand et dirigeant du pôle Animation, Dialogue et Contrôle du réseau

### Sylvie Varon, directeur administratif et financier et associé co-fondateur

Institut Supérieur de Gestion de Paris (ISG)

- Co-Fondatrice du réseau de Franchise Saint Ferdinand en 2008 et dirigeante du pôle Logistique / Unité centrale de Gestion de la tête de réseau

### Charles Géraud Seroude, conseil managérial et structurel de la franchise

Il totalise quarante années d'expérience. Ruban d'or de la franchise, ancien conseiller du commerce extérieur de la nation, chevalier de la Légion d'honneur au titre de l'export des franchises, co-fondateur, président ou vice-président des fédérations française, suisse et européenne de la franchise, a collaboré à la constitution de plus de 200 réseaux, soit environ 30 000 franchisés. Il a en charge l'accompagnement de l'enseigne dans sa structuration et son développement.



## Les 15 étapes du franchisé

Quinze étapes ont été identifiées pour réussir son intégration en tant que franchisé au sein du réseau Saint Ferdinand :

- **Se renseigner sérieusement sur la franchise en général (voir Fédération française de la franchise) ainsi que sur le marché de l'immobilier et ses offres de franchise**
- **Prendre rendez-vous avec le service du développement du Groupe Saint Ferdinand**
- **Préparer le dossier de présentation de son projet de création de son agence**
- **Rendre visite au franchiseur, lire sa documentation et poser toutes les questions nécessaires à la compréhension de son offre de franchise**
- **Choisir l'implantation de sa future zone d'exclusivité**
- **Passer les tests de sélection**
- **Confirmer sa candidature**
- **Signer son DIP (Document d'information précontractuel)**
- **Vérifier les données du marché de sa future zone d'exclusivité**
- **Etudier le projet de contrat et consulter son avocat**
- **Signer son contrat de franchise**
- **Recevoir la formation initiale et réussir son test de capacité**
- **Lancer son agence**
- **Réussir avec le concept et le réseau Saint Ferdinand**
- **Se féliciter de son choix et participer positivement au développement du réseau...**