



REJOIGNEZ UN RÉSEAU QUI GAGNE !

Laforêt Immobilier a le vent en poupe. Le réseau de franchise, créé en 1991 par Patrick-Michel Khider et Bernard de Crémiers, a franchi le cap des 850 points de vente et devrait atteindre son objectif de 1.500 en 2018. À ce jour, Laforêt Immobilier est présent à l'international par le biais de la Master Franchise au Portugal, au Luxembourg et au Maroc. D'autres pays sont à l'étude : Suisse, Espagne, Italie, Allemagne, Pays-Bas, Turquie, Pologne...

En 2007, les agences Laforêt Immobilier ont réalisé quelque 36 000 transactions représentant un chiffre d'affaires global de 6,2 Md€ et un chiffre d'honoraires de 220 M HT (résultats cumulés des 718 points de vente ouverts depuis plus de 12 mois).

« Pour ceux qui veulent réussir, la franchise est un mode de relations, de réflexion et d'échanges idéal, disent Patrick-Michel Khider et Bernard de Crémiers. Le franchiseur apporte son expérience, son savoir-faire et sa logistique, le franchisé son envie de développer sa propre affaire. Laforêt Immobilier s'est appuyé, dès le début, sur des cadres d'entreprises entre 40 et 50 ans cherchant à s'épanouir dans un nouveau métier. Entre eux et nous, l'échange est permanent. Cette synergie des expériences a permis à notre réseau de grandir à la fois vite et harmonieusement. Notre mode de fonctionnement est horizontal : nos franchisés sont invités à participer aux réflexions que nous conduisons sur l'évolution de notre réseau et ils doivent être en mesure de nous aider à améliorer son fonctionnement. »

LE PROFIL DU FRANCHISÉ LAFORÊT IMMOBILIER

Une expérience dans l'immobilier n'est pas nécessaire. Le réseau privilégie les managers, celles et ceux qui ont eu l'habitude, au cours de leur carrière, d'avoir des objectifs à atteindre, à la tête d'une équipe. « C'est avant tout un potentiel que nous recherchons, dit Philippe Buyens, le directeur du Développement. Avoir une expérience commerciale et managériale significative est plus important à nos yeux que des états de service chez un concurrent ou en qualité d'agent immobilier indépendant. »

LA CLIENTÈLE DE LAFORÊT IMMOBILIER

Les ventes représentent 85 % du chiffre d'affaires de Laforêt Immobilier et la location 15 %. « La clientèle de nos agences est constituée quasi exclusivement de particuliers, vendant ou acquérant leur résidence principale, notent Patrick-Michel Khider et Bernard de Crémiers. Le marché de la résidence secondaire représente, cependant, un nouveau débouché pour nos agences, avec l'arrivée d'une importante clientèle étrangère, venue de Grande-Bretagne et du Benelux. La hausse de valeur de l'immobilier a drainé enfin une clientèle d'investisseur achetant pour louer. »

UN MANAGEMENT COLLÉGIAL

Laforêt Immobilier est dirigé par ses deux fondateurs Patrick-Michel Khider et Bernard de Crémiers. Ils sont entourés d'une équipe opérationnelle organisée en huit directions :

- Direction générale, administrative et financière ;*
- Développement ;*
- Formation ;*
- Assistance à l'ouverture des franchisés ;*
- Direction commerciale ;*
- Marketing, communication & multimédia ;*
- Partenariat, fournisseurs ;*
- International.*

Au total, une cinquantaine de personnes travaillent dans la structure franchiseur.

L'ACCOMPAGNEMENT APPORTÉ AUX FRANCHISÉS

A leur entrée dans le réseau, les franchisés alternent les sessions de formation théoriques dispensées au Siège de Levallois avec les «immersions» dans le réseau, chez des confrères installés, leur faisant part de leurs expériences et de leurs méthodes. Simultanément, ils bénéficient d'une assistance pour la recherche de leur local et pour le montage juridique et financier de leur projet. Une fois installés, ils sont suivis par des animateurs qui les assistent afin de développer leur clientèle et de peaufiner leurs techniques de vente et de prospection. Et, à tout moment, la structure technique, commerciale et juridique du franchiseur est à leur disposition pour les épauler.



LES SERVICES APPORTÉS PAR LAFORÊT IMMOBILIER

Assistance téléphonique (juridique, fiscale, technique de vente...);

Visites dans l'agence, destinées notamment à faire le bilan des actions engagées et des performances de l'agence et à mettre au point les plans d'actions à venir;

Organisation de réunions entre franchisés (locales, régionales, nationales);

Evolution du savoir-faire Laforêt Immobilier, notamment en ce qui concerne les méthodes de vente et les outils;

Transmissions des mises à jour des manuels Laforêt Immobilier;

Conception et actualisation des programmes de formation;

Animation du réseau de franchise;

Recherche de prestataires de services;

Organisation de campagne TV;

Création d'outils marketing;

Organisation d'une Convention.