

La franchise immobilière : une bonne solution pour créer son entreprise en toute sécurité

Guy Hoquet L'immobilier présent à Franchise Expo 2010 du 14 au 17 mars

Les Français sont de plus en plus nombreux à vouloir créer leur entreprise. En 2009, ils ne sont pas moins de 580 000 à s'être lancer ce grand défi¹. Une tendance qui n'est pas prête de diminuer : près d'un tiers des Français nourrissent, en effet, l'envie d'entreprendre². Un désir souvent freiné par la conjoncture économique.

Dans ce contexte fragile, la franchise représente une solution intéressante et un facteur de sécurité indéniable ; plus particulièrement dans le secteur immobilier qui a été fortement chahuté ces derniers temps. C'est pourquoi, à l'occasion de Franchise Expo 2010, Guy Hoquet L'immobilier, 3^{ème} réseau de franchise immobilière Français, a choisi de dresser un état des lieux de la franchise immobilière et des activités de l'enseigne.

La franchise : les clés de la réussite par Guy Hoquet L'immobilier

Une notoriété, un encadrement, une formation, une transmission de savoir et un soutien, tels sont les avantages que propose la franchise. « *Nous sommes là avant tout pour apporter savoir-faire, assistance et pérennité à nos franchisés* », précise Guy Hoquet, président du réseau éponyme.

De sérieux atouts qui, dans un climat économique tendu, attirent de plus en plus d'entrepreneurs à la recherche d'indépendance mais aussi de sécurité. Une garantie essentielle dans le secteur de l'immobilier qui a traversé une période trouble en 2009. Malgré la baisse de l'activité, les franchises immobilières ont maintenu le cap. « *En 2008-2009, la moitié de mes agences n'ont pas perdu de chiffre d'affaires, et ce dans un contexte de crise* », affirme Guy Hoquet. Aujourd'hui la reprise annoncée du marché relance la franchise immobilière. « *Sur le seul mois de décembre, nous avons signé 10 contrats et nous avons 60 projets d'ouverture en cours* », ajoute-t-il.

Un accompagnement pas à pas et sur-mesure

Une réussite qui s'explique, entre autre, par l'accompagnement personnalisé prodigué par l'enseigne. De l'aide au financement, à la recherche d'un local, en passant par la formation, le réseau Guy Hoquet l'Immobilier est présent dans toutes les grandes étapes de la création d'entreprise.

Le président du réseau se veut également disponible et à l'écoute de l'ensemble de ses franchisés. Guy Hoquet multiplie, en effet, les rendez-vous formels et informels avec l'ensemble du réseau. Il effectue régulièrement des tournées en région dans les agences pour resserrer les liens avec chaque franchisé. « *Nos franchisés peuvent également, s'ils le souhaitent, devenir membres de l'Association des Licenciés et Franchisés du Groupe qui est un véritable lieu d'échange et de réflexion entre les membres* », précise le président du réseau.

Quelques chiffres éloquents³...

- **89%** des franchisés du réseau éprouvent un sentiment de réussite dans leur activité
- **92,1%** des franchisés Guy Hoquet L'immobilier jugent que le réseau est prêt à les assister en cas de problème
- **98,6 %** des franchisés sont satisfaits de la formation initiale dispensée par le réseau et **85,4%** des conseils et soutien apportés au moment de la création de leur entreprise

Guy Hoquet L'immobilier : un réseau participatif

Une relation franchiseur-franchisé soutenue et participative qui a valu au réseau Guy Hoquet L'immobilier de se voir attribuer le **Prix Coup de Cœur de la Franchise 2010 de l'Express** en partenariat avec l'Observatoire de la Franchise dans la catégorie « Réseau participatif ». Une distinction qui récompense un réseau qui a mis en place des outils de concertation et de dialogue, associant étroitement ses franchisés à ses évolutions, avec un réel souci de progrès et d'innovation.

Guy Hoquet L'immobilier est le seul réseau immobilier, à ce jour, à avoir reçu ce prix. « *Tout notre système est basé sur l'innovation participative* », souligne le président. « *Chaque franchisé avec son parcours et son expérience a quelque chose à apporter au Groupe. C'est pourquoi je m'efforce de les consulter régulièrement, de les faire participer et d'être à leur écoute dans les moments difficiles* », conclut-il.

Une table-ronde sur le thème « **Le modèle économique de la franchise : défis et perspectives** » et une remise des prix seront organisées le **16 mars de 16h à 17h30** dans le cadre de Franchise Expo 2010 (Studio de la franchise)

Franchise Expo 2010 - « *Parole de Franchisés* »

Pour cette nouvelle édition de Franchise Expo, les franchisés Guy Hoquet L'immobilier se sont fortement mobilisés. Ils interviendront, tout au long du salon, lors des ateliers « *Parole de Franchisés* ». Ces rencontres thématiques seront l'occasion pour les franchisés d'apporter, au travers de leurs expériences et témoignages, des réponses concrètes aux interrogations des candidats à la franchise.

DIMANCHE 14 MARS à 11h30 / REBONDIR AVEC LA FRANCHISE

Madame Catherine BUISSON / Guy Hoquet Coulommiers (77)

LUNDI 15 MARS à 14h15 / CREER OU REPRENDRE UNE FRANCHISE

Monsieur Paul HINTERMEYER / Guy Hoquet Chelles (77)

MARDI 16 MARS à 11h30 / LES BONNES QUESTIONS A POSER AU FRANCHISEUR

Mademoiselle Julie PRINET / Guy Hoquet Neuville aux Bois (45)

MERCREDI 17 MARS à 13h00 / BOOSTER SON BUSINESS EN SE LANCANT EN FRANCHISE

Monsieur Cyril GENETTE / Guy Hoquet Sartrouville (95)

MERCREDI 17 MARS à 15h30 / ENTREPRENDRE AU FEMININ

Madame Anne-Claire SABADEL / Guy Hoquet Armentières (59)

Franchise Expo 2010 du 14 au 17 mars 2010 – Paris Porte de Versailles – www.franchiseparis.com

A propos de GUY HOQUET L'IMMOBILIER

Fondé en 1994 par Monsieur Guy Hoquet, le groupe s'est imposé, en quelques années, comme un acteur incontournable du marché immobilier. Avec 550 agences et cabinets d'affaires répartis sur le territoire français, mais aussi au Maroc et à Madagascar, le groupe Guy Hoquet est aujourd'hui le 3^{ème} réseau d'agences immobilières franchisées du marché français.

Les franchises du groupe GUY HOQUET L'IMMOBILIER ont en commun les valeurs de citoyenneté et de proximité, et placent la relation client au cœur de leurs préoccupations. Le groupe adhère notamment au Fichier Français Immobilier des Professionnels, qui simplifie les recherches d'un bien immobilier et permet d'accompagner au plus près les clients dans leurs projets. Premier réseau en franchise immobilière à avoir obtenu en 2006 le Certificat ISO 9001 (renouvelé en 2009) pour sa relation franchiseur/franchisé, le groupe Guy Hoquet s'illustre par sa démarche de qualité, de modernité et de citoyenneté.

Plus d'information sur : www.guy-hoquet.com

Pour plus d'informations et/ou demande d'interview, n'hésitez pas à contacter le service de presse :

Agence Hopscotch

Marie-Louise Bichon : 01 56 65 00 15 – mlbichon@hopscotch.fr

Yaëlle Besnainou : 01 58 65 01 38 – ybesnainou@hopscotch.fr

¹ Chiffres Insee 2009

² Baromètre 2009 Ifop / Chambres de commerce et d'industrie (CCI) : «Les Français et la création d'entreprise»

³ Etude réalisée par l'Indicateur de la Franchise entre le 26/01/10 et le 10/02/10 auprès de la totalité des franchisés Guy Hoquet L'immobilier