

IER
BILIER



Dossier de Presse

Contact presse

Galivel & Associés

01 41 05 02 02

galivel@galivel.com



Il était une fois ERA

Le réseau ERA a été créé en 1971 dans l'état du Kansas, aux Etats-Unis, par Jim Jackson, un agent immobilier. Pour augmenter son chiffre d'affaires, celui-ci a été le premier à penser à utiliser le télécopieur, dont l'usage commençait tout juste à se répandre dans le monde professionnel, pour échanger les coordonnées de ses clients acquéreurs et vendeurs avec d'autres agences.

Très rapidement, le réseau ERA a passé les frontières du Kansas pour se développer sur tout le territoire américain. Par la suite, ses agences n'ont cessé d'exploiter les avancées apportées par les nouvelles technologies pour accroître leurs parts de marché aux Etats-Unis.

En 1993, ses dirigeants prennent la décision d'exporter leurs méthodes et leur savoir-faire en Europe. La France est le pays élu pour y ouvrir la première agence. François Gagnon, l'actuel Président France et Europe, est appelé aux commandes. L'ambition pour ERA est claire : développer sur ce continent un réseau aussi puissant qu'aux Etats-Unis.

Tout va alors s'accélérer. Après la France, 13 pays accueillent l'enseigne ERA sur leur territoire : la Belgique, les Pays-Bas, le Luxembourg, le Portugal, l'Allemagne, la Suède, la Suisse, l'Autriche, la République Tchèque, Chypre, la Turquie, la Bulgarie et la Roumanie.

Présent aujourd'hui dans 35 pays à travers le monde, ERA emploie plus de 32 000 collaborateurs dans plus de 2 300 agences. En Europe, il compte 1 100 agences, dont 380 en France.



François Gagnon, portrait

Originaire du Québec, François Gagnon a vécu une partie de sa vie aux Etats Unis où il a suivi ses études. Ses diplômes en poche, il entre dans une agence ERA comme négociateur. Le métier lui plait, il devient responsable d'agence. Très vite, ses qualités humaines et managériales le font remarquer par les dirigeants du réseau américain qui lui confient le développement de la région Sud-Est des Etats-Unis.

En 1993, il est pressenti pour lancer le réseau en Europe. Un tel challenge ne se refuse pas. Il accepte et traverse l'Atlantique avec sa famille pour s'installer à Versailles.

Devenu Président de ERA France, il n'a de cesse de voir le nombre d'agences progresser. L'expansion européenne de ERA débute par la France puis le Benelux, les autres pays suivront, pour faire de ERA le premier réseau européen d'agences immobilières.

En février 2000, après avoir accédé à la direction de l'Animation et des Services ERA pour l'Europe, François Gagnon est nommé Président de ERA Europe.

Les dates clés

Création du réseau ERA (Electronic Realty Associates) au Kansas (Etats-Unis).

1971

ERA développe, aux Etats-Unis, le Sellers Security Plan, programme unique au monde de garantie de vente. A l'issue de la période de mandat, ERA s'engage à acheter le bien immobilier s'il n'est pas vendu.

1978

ERA est le premier réseau à proposer le Plan de Garantie d'Achat à destination des acquéreurs et des vendeurs.

Sur un marché immobilier peu favorable, ERA France atteint son objectif et passe la barre des 50 franchisés.

1984

1993

ERA s'implante en Europe avec la création - en mai - de ERA France. Le réseau ouvre, cette année-là, 23 agences dans l'hexagone.

ERA France lance sa première campagne TV.

1994

1995

ERA France rachète à FPI - filiale de la Compagnie Immobilière Phénix les enseignes « Agence Immobilière Catherine Mamet » et « Promax Immobilier ».

ERA lance son programme « Tous Proprios ! » destiné aux primo-accédants.

2000

2002

Lancement du ERA Immobilier Magazine.

ERA France lance - pour la première fois en Europe - le programme de formation « Top Gun » destiné à l'ensemble de ses négociateurs.

2006

2008

Lancement de la campagne « Stop Carbone » : ERA Immobilier est pionnier - dans son domaine d'activités - en matière de développement durable.

ERA France intègre les réseaux sociaux à sa stratégie de communication.

2010

2011

ERA France lance le Pack Web et augmente de 75 % sa visibilité sur Facebook.

ERA Immobilier change de signature visuelle et adopte un nouveau logotype.

2012

2014

ERA Immobilier devient partenaire de la Ligue de Football Professionnel.

2015

2016

ERA Immobilier devient partenaire de l'émission The Voice Kids sur TF1.

Les chiffres ERA dans le monde (chiffres indicatifs sept. 2016)

	Pays	Agences	Collaborateurs
ERA dans le monde	35	2 300	32 000
ERA en Europe	14	1 100	6 000

Les chiffres nationaux (chiffres indicatifs sept. 2016)

	Agences	Collaborateurs	Transactions en 2015	Volume de ventes en 2015
ERA en France	380	1 700	14 900	3,2 milliards d'euros

Organigramme ERA France



François Gagnon
Président



Eric ALLOUCHE
Directeur Exécutif



Jérôme BOST
Directeur Communication
Marketing & Événementiel



Christophe FOURMOND
Directeur Financier



Cyril MAUREL
Directeur Informatique

La franchise ERA

Parce que se loger, avoir un toit, fait partie des besoins fondamentaux de l'homme, le marché de la transaction et de la location immobilières constitue un secteur d'activité en dehors des phénomènes de mode, y compris dans les périodes dites de crise, comme celle de 2008-2009.

Ce phénomène confère aux bons professionnels, ceux qui appliquent scrupuleusement les règles de leur métier, une sérénité sur le long terme. Le chiffre d'affaires d'une agence ERA Immobilier est 2,5 fois supérieur à la moyenne nationale qui se situe à environ 150.000 €. Le revenu du franchisé ERA suit la même courbe.

La raison ? En matière d'accompagnement des franchisés, ERA est sans doute le réseau le plus performant et le plus attentif, prêt à intervenir dès qu'une difficulté se présente. Surtout, il fournit aux responsables d'agences et à leurs négociateurs tous les outils dont ils ont besoin au quotidien pour conquérir de nouvelles parts de marché.

Il y a bien sûr les outils de « front office » à destination des clients et prospects des agences visibles (tracts, dépliants, annonces-presse, affichettes, agencement des vitrines, publicité médias, sites Internet) mais aussi les outils de « back office » utilisés dans les agences pour tenir à jour leurs fichiers de biens, de vendeurs, d'acquéreurs, de bailleurs et de locataires, sans oublier la formation et l'assistance continue.

A l'origine aussi de la réussite des agences ERA, le choix de ses franchisés. Le réseau compte quelques anciens agents immobiliers indépendants, mais la majorité des franchisés est constituée de cadres venant de tous horizons qui, à un moment de leur vie, ont souhaité devenir leur propre patron.

Il ne faut pas en effet s'y tromper : c'est d'abord d'eux que dépend la réussite de leur agence. Il leur est donc demandé, au-delà de l'application des méthodes, d'avoir un grand sens de la relation client, un fort tempérament commercial et de vraies qualités de chef d'équipe.



La franchise ERA Chiffres et conditions

Création de la marque	1971
Création du réseau en France	1993
Agences en France	380
Surface d'une agence	50 à 120 m ²
Nature et durée de contrat	Franchise / 5 ans (tacite reconduction)
Droit d'entrée	16 000 € à 22 000 €
Investissement initial	75 000 € à 125 000 €
Redevance d'exploitation	2 à 6 % du CA
Contribution publicité nationale	0,5 à 2% du CA
CA HT d'une implantation après 2 ans d'activité	300 000 € à 420 000 €

Les outils du franchisé ERA

Formation

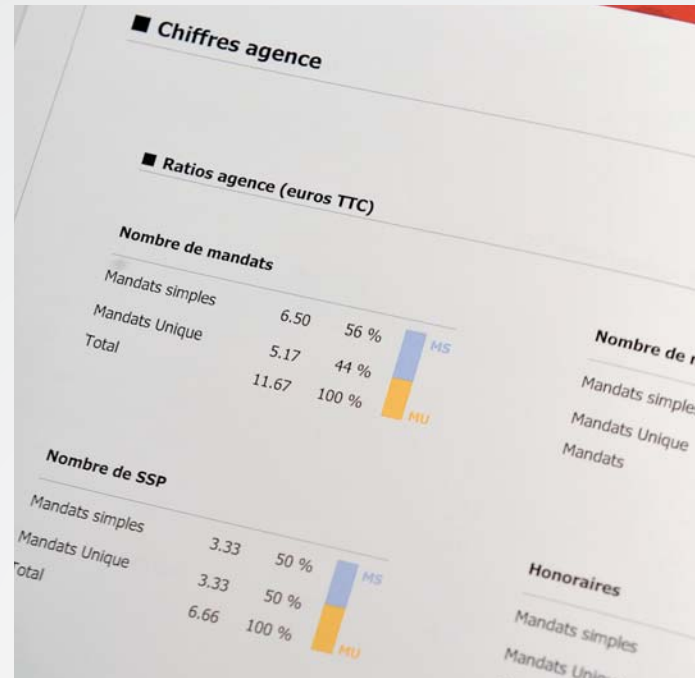
Le savoir-faire est la clé de la réussite du réseau ERA. D'où l'attention extrême apportée à la formation des franchisés et de leurs collaborateurs. ERA dispose à cet effet de ses propres formateurs, tous aguerris aux métiers de l'immobilier.

Adaptée à chaque niveau, la palette des formations ERA est évolutive et permanente. Pratique et pragmatique, elle privilégie les enseignements tirés du terrain. Elle se conforme aux besoins des agents immobiliers et de leurs collaborateurs et est adaptée à chaque niveau : débutant, confirmé, expérimenté. La formation ERA exploite les moyens techniques de pointe pour être accessible à tous. Ainsi, des modules e-learning sont proposés sur l'intranet ERA, à la disposition des collaborateurs et de leurs responsables.

Les franchisés disposent enfin d'une large palette d'outils d'évaluation et de contrôle de leur activité leur permettant d'apprécier, avec le recul nécessaire, le fonctionnement de leur agence, aussi bien dans l'absolu que par rapport aux autres agences du réseau.

Des réunions régionales régulières leur permettent aussi d'échanger avec les autres franchisés de leur secteur géographique et de mettre en place des actions communes.

Le franchiseur procède également à des audits réguliers dans le but de dégager les axes de progression.



Top Gun est un programme de formation/coaching réparti sur 8 semaines consécutives (à raison d'une session par semaine).

Faisant référence au film éponyme dans lequel le spectateur assistait à la reprise de confiance d'un pilote de chasse émérite, éprouvé par les épreuves de la vie et en perte de repères, le programme Top Gun répond au phénomène auquel est confronté tout négociateur à un moment ou à un autre de sa carrière : des résultats en inadéquation avec les moyens déployés.

Top Gun pallie l'écueil du « penser qu'on a compris » et répond à la volonté des responsables d'agence et du réseau ERA Immobilier : tirer les résultats de leurs équipes vers le haut. Le programme ne se substitue cependant pas à une formation classique (cette dernière demeure nécessaire à l'acquisition des savoirs fondamentaux) mais se destine à tout négociateur en attente d'un rendement plus productif.

Les outils du franchisé ERA

Outils de vente

« Celui qui contrôle les mandats contrôle le marché. » Cette maxime, chaque franchisé ERA la garde en permanence en tête. En effet, depuis toujours et partout dans le monde, le réseau ERA a axé son développement sur l'exclusivité.

Le mandat Unique ERA et le mandat ERA Sérénité sont les deux versions du mandat exclusif que les agences proposent systématiquement à leurs clients vendeurs. Prévoyant la mise en œuvre de services importants, ils ont pour contrepartie la garantie pour l'agence d'être la seule missionnée.

Les agences ERA utilisent quasi systématiquement ce type de mandats dans les pays européens où la vente via les agents immobiliers l'emporte sur le PAP (particulier à particulier) : Pays-Bas, Belgique, Irlande, Suède... En France, où les vendeurs sont parfois réticents à passer par l'intermédiaire d'un professionnel, de gros efforts restent à faire. ERA est l'un des réseaux les plus en pointe dans ce domaine, sachant qu'il y a un lien direct entre la proportion de mandats exclusifs et le pourcentage de parts de marché détenus par les professionnels.

Dans cette optique, ERA a milité pour l'avènement, au plan national, d'un fichier commun de mandats exclusifs. Membre fondateur de l'AMEPI qui a mis en œuvre ce fichier, ERA participe à son administration.



ERA au service du client

L'humain au cœur du système ERA

Les qualités humaines, l'implication et la formation des responsables et des collaborateurs des agences ERA déterminent directement la qualité des services rendus aux clients. Cette qualité fait l'objet d'un engagement de tous, au sein du réseau. La passion, l'envie de contribuer à l'accession immobilière et d'accompagner chaque client vers sa nouvelle demeure fait partie de la culture du réseau ERA à travers le monde.

Transaction, location, gestion locative

Totalement intégrées à la vie locale, les agences ERA ont une parfaite connaissance du marché. Elles veillent à établir avec leurs clients des relations de confiance et les aident dans toutes les démarches qu'ils sont tenus d'entreprendre. Elles leur apportent leur professionnalisme dans tous les domaines de l'immobilier : la vente, l'acquisition, la mise en location la location et la gestion locative.



ERA au service du client

Des réponses adaptées aux besoins du consommateur

La présélection des offres pour les acquéreurs

Le temps des clients ERA à la recherche d'une maison ou d'un appartement est précieux. Pour leur éviter des visites inutiles, le conseiller ERA présente d'abord une présélection large des offres susceptibles d'entrer dans leur projet. Avec son concours, l'acquéreur pourra ainsi établir son programme de visites.

Le mandat Unique ERA pour les vendeurs

Il leur permet de bénéficier de prestations de qualité, proposées exclusivement par leur agence ERA. Celle-ci s'engage, auprès du propriétaire, à mettre tout en œuvre, pour vendre le bien qui lui a été confié, et à rendre régulièrement compte de ses actions par tous les moyens modernes (e-mailing, SMS ; sites dédiés....).

Le fichier commun

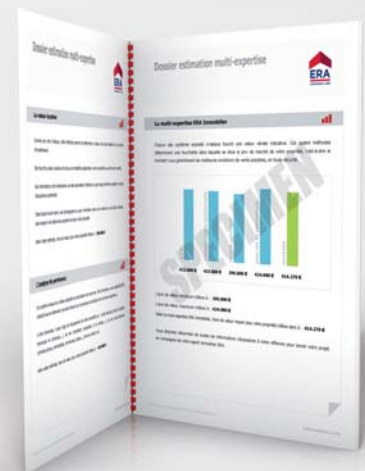
Les agences ERA d'une même zone géographique de proximité mettent en commun leur fichier afin d'optimiser leur offre et la partage en mandat exclusif avec les autres agences de leur région, quelle que soit leur enseigne.

Des dossiers complets

L'agence ERA dispose d'un dossier complet sur tous les biens qu'elle propose à la vente. Celui-ci contient, en particulier, tous les certificats et attestations exigés par la loi : DPE, certification de surface, diagnostic d'amiante, état parasitaire, diagnostic plomb, diagnostic technique SRU...

Dossier Multi-Expertise ERA

ERA propose aujourd'hui une méthode exclusive pour garantir le juste prix aux acheteurs comme aux vendeurs, la Multi-Expertise. Tout en intégrant les paramètres utilisés par le marché (descriptif, emplacement, biens concurrents, valeur locative, etc.), cette méthode associe les techniques d'estimation les plus performantes, de l'étude comparative de marché à l'analyse de pertinence (critères objectifs de valorisation du bien). A l'arrivée, la Multi-Expertise permet d'obtenir une fourchette de prix dans laquelle se situe le bien, et donc le montant garantissant les meilleures conditions de vente possibles.



La Garantie Revente ERA

L'acquéreur d'un bien immobilier couvert par la Garantie Revente ERA* bénéficie d'une indemnisation pouvant atteindre 40 000€ s'il enregistre une perte financière lors de la revente non programmée de son bien immobilier. La Garantie Revente ERA couvre la perte financière sur le prix d'achat total (frais de notaires et travaux éventuels inclus) en cas de décès, invalidité consécutive à un accident, infarctus ou rupture d'anévrisme.

*Pour tout mandat exclusif confié par le vendeur à un agent immobilier ERA.

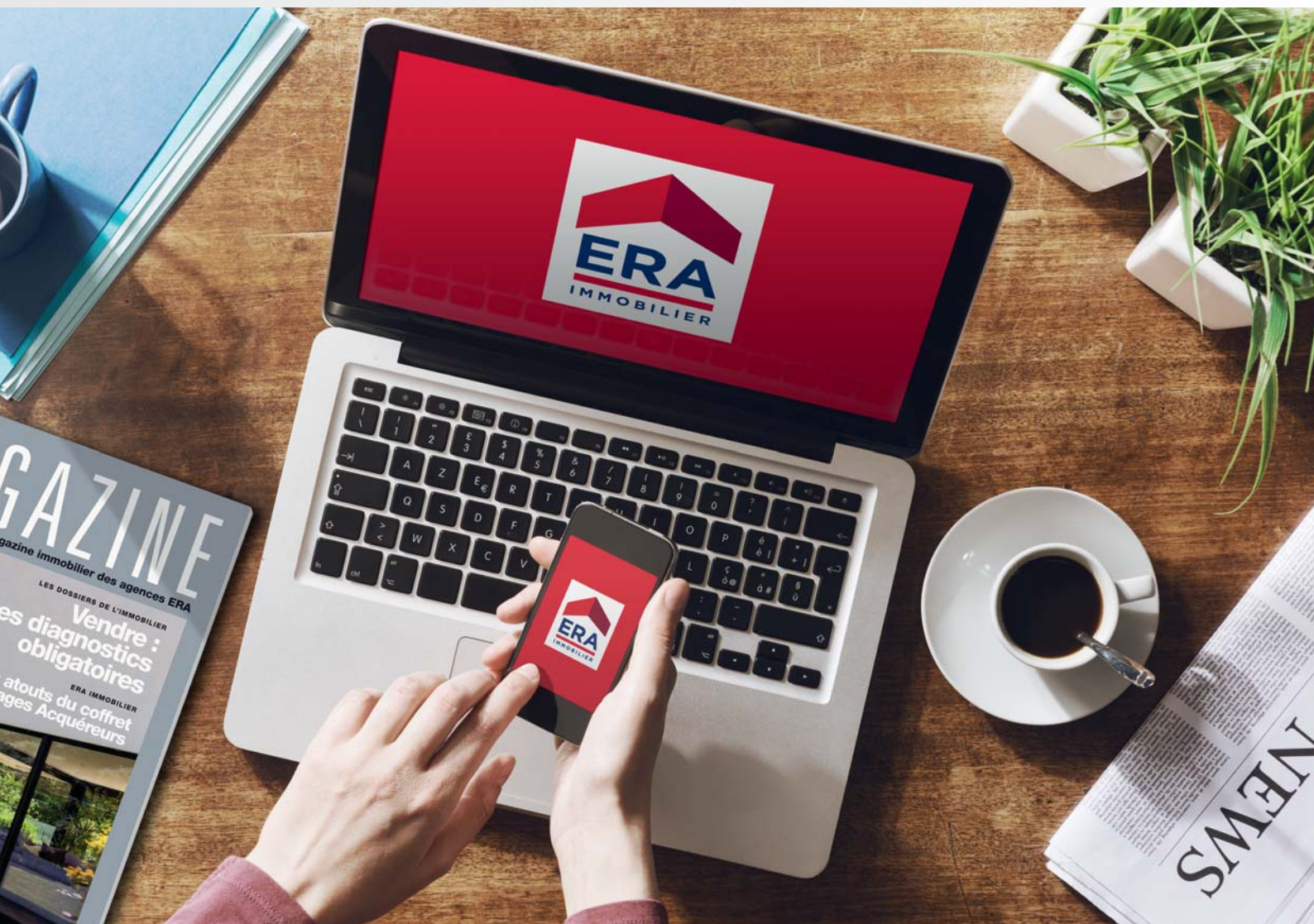


L'internet ERA

Depuis son origine, le réseau ERA (Electronic Realty Associates) s'est toujours appuyé sur les technologies de pointe afin de les mettre à la disposition de sa clientèle.

Précurseur dans le domaine des communications électroniques avec l'utilisation systématique du fax dès 1971, les agences du réseau ERA peuvent aujourd'hui offrir à leurs clients une panoplie complète d'outils Internet à travers des vitrines interactives allant du site mondial au site dédié aux biens mis en vente.

Ainsi, ERA Immobilier s'adapte constamment à un environnement technologique de plus en plus pointu et évolutif, afin d'offrir à sa clientèle des outils en parfaite adéquation avec les nouveaux comportements d'achat/vente et de garantir une transaction immobilière la plus fluide possible et au juste prix.



Les sites et applications ERA

Applications mobiles

Diffusion des biens sur les applications Iphone, Ipad, Android

eraimmobilierprestige.com

Diffusion de tous les biens de prestige

erafrance.com

Diffusion de tous les biens nationaux

erafranceonlineplus

Intranet de pilotage de l'activité de l'agence (estimations, ratios, performance assist, formations...)

Portails régionaux

Diffusion de tous les biens de chaque région française

YouTube et Facebook

Diffusion des vidéos ERA Immobilier et utilisation des réseaux sociaux.

Site individuel

Diffusion des biens de chaque agence

Accès propriétaire

Suivi de la vente des biens en temps réel 24h/24.

Site client

Sites dédiés à la promotion d'un bien immobilier confié en exclusivité à une agence ERA

Site négociateur

Diffusion des biens de chaque négociateur



Chez ERA, le QR Code figure sur les annonces présentées en vitrine ou dans un journal. En scannant ce QR Code à partir de son smartphone, on accède à une fiche détaillée du bien affiché (prix, surface, localisation, plan, photos, vidéo...). Un des avantages, même quand l'agence est fermée, est de pouvoir conserver ces infos et les montrer à son entourage. Il permet également de transférer dans son carnet d'adresse la carte de visite du responsable ou du négociateur de l'agence.

ERA dans le monde

En Europe

(www.eraeurope.com)

-  ERA Allemagne
-  ERA Autriche
-  ERA Belgique
-  ERA Bulgarie
-  ERA Chypre
-  ERA France
-  ERA Luxembourg
-  ERA Pays-Bas
-  ERA Portugal
-  ERA Rép. Tchèque
-  ERA Roumanie
-  ERA Suède
-  ERA Suisse
-  ERA Turquie

En Asie

-  ERA Chine
-  ERA Corée du Sud
-  ERA Indonésie
-  ERA Japon
-  ERA Malaisie
-  ERA Singapour
-  ERA Taïwan
-  ERA Thaïlande

Contact presse

Galivel & Associés

21-23, rue Klock
92110 Clichy

Tél. : 01 41 05 02 02
galivel@galivel.com

En Amérique

(www.era.com)

-  ERA Etats-Unis

Aux Caraïbes

(www.eraaribbean.com)

-  ERA Aruba
-  ERA Bahamas
-  ERA Guadeloupe
-  ERA Grenade
-  ERA Sainte Lucie
-  ERA Turks & Caïcos

Au Moyen-Orient

(www.era-me.com)

-  ERA Arabie Saoudite
-  ERA Egypte
-  ERA Émirats Arabes Unis
-  ERA Kowaït
-  ERA Oman

En Afrique

-  ERA Afrique du Sud



www.erafrance.com