

## Chez Guy Hoquet, le recrutement de franchisés passe par Viadeo

***Avec près de 500 agences réparties sur tout le territoire, ce grand nom de l'immobilier a choisi d'investir le réseau social professionnel leader en France pour continuer à attirer de nouveaux talents. Un an plus tard, un premier bilan particulièrement convaincant.***

Paris, le 04 décembre 2014

Etre entrepreneur, s'appuyer sur la notoriété d'une marque, mutualiser certains investissements... Ces avantages séduisent de plus en plus, comme en témoigne la fréquentation du salon *Franchise Expo Paris* qui, en mars dernier, a réuni 36 784 visiteurs, en progression de 8,14% par rapport à l'édition 2013. Année après année, l'engouement suscité par ce modèle ne se dément pas, bien au contraire.

Exemple du genre, il n'aura fallu à Guy Hoquet que 20 ans à peine pour s'imposer aujourd'hui dans le top 3 des réseaux nationaux sur le secteur de l'immobilier. Pourtant, loin de se satisfaire de cette position et afin de continuer son expansion, le réseau immobilier n'a de cesse de trouver de nouveaux franchisés capables de porter haut les valeurs de l'enseigne. Avec un objectif clair : recruter pas moins de **70 nouveaux partenaires par an** et ainsi compter 650 agences en 2020, réparties à travers tout le pays.

C'est pour répondre à cet impératif que l'entreprise a mis en place, il y a un an, une stratégie proactive sur Viadeo.

Catia Lopes, chargée de missions et de développement au sein de Guy Hoquet, est formelle : « *Toutes les grandes marques de franchise ont leur site internet dédié. C'est indispensable pour fournir aux potentiels franchisés l'information dont ils ont besoin, mais insuffisant pour en attirer de nouveaux. Pour rester compétitifs, il nous faut constamment innover.* »

### La Page Entreprise Viadeo, carrefour d'une communauté en ligne

Sur le réseau social professionnel leader en France, Guy Hoquet l'Immobilier a créé sa **Page Entreprise**, potentiellement accessible par l'ensemble des 9 millions de membres que compte Viadeo dans l'hexagone. Une véritable vitrine pour l'enseigne, qui peut ainsi présenter clairement et facilement :

- Un onglet « **Panorama** » offrant, entre autres, un tour d'horizon des grands sujets immobiliers, mais aussi ses principales actualités et ses événements clés.
- Un onglet « **Carrières & Jobs** » grâce auquel sont mises en avant les opportunités d'emploi proposées au siège ou en agences. L'occasion de montrer la diversité des métiers de l'agence : directeur-trice, négociateur-trice ou assistant-e, à l'appui de témoignages vidéo.



- Un onglet « Devenir franchisé » qui apporte réponses et documentation détaillée aux questions telles que : comment créer son entreprise en franchise ? comment se « lancer » dans l'immobilier ? quels avantages lorsqu'on affine son agence ? où participer à une réunion d'information ? Bref, toute précision utile pour bien comprendre le fonctionnement de la franchise et l'accompagnement proposé par Guy Hoquet.

## Une marque portée sur les réseaux sociaux par ses propres collaborateurs

Afin d'offrir un maximum de visibilité et faciliter l'animation d'une communauté dédiée, Guy Hoquet l'Immobilier a mis en avant ladite Page sur le profil de ses collaborateurs et de ses franchisés, ces derniers devenant, *de facto*, aussi bien ambassadeurs de la marque que du métier d'agent immobilier.

Sur le blog interne, des bonnes pratiques sur l'utilisation des réseaux sociaux professionnels sont partagées : des conseils leur permettant d'accroître opportunément leur visibilité et de faire ainsi rayonner la marque au sein de leur propre réseau professionnel.

## Viadeo, lieu privilégié de nouvelles rencontres

Enfin, la présence de Guy Hoquet l'Immobilier sur Viadeo contribue à également toucher une population pas ou peu sensibilisée jusqu'alors à la franchise. Cette activité s'apparentant, pour bon nombre, à une reconversion professionnelle...

Grâce à leur présence sur Viadeo, les équipes de développement de Guy Hoquet peuvent mesurer l'intérêt et la curiosité suscitée par la marque, en temps réel, et entamer un échange avec les membres les plus intéressés du réseau.

Les résultats ne se sont pas fait attendre : « *En un an, nous avons pu identifier un nombre important de candidats. Par exemple, sur les six derniers mois, nous avons organisé plus d'une vingtaine de réunions d'information à Paris et en régions avec environ 150 participants alors qu'avant notre présence sur Viadeo, nous n'organisons que 2 réunions mensuelles ! L'ancrage de Viadeo sur l'ensemble du territoire est de toute évidence un atout* », ajoute **Catia Lopes**, avant de conclure : « *Le bilan est très positif : grâce à cette présence et à nos événements, nous avons réalisé trois nouveaux partenariats, avec les critères d'exigence et de motivation qui nous caractérisent.*

### À propos de Viadeo

Viadeo est un acteur incontournable des réseaux sociaux professionnels réunissant 60 millions de membres à travers le monde. Leader en France avec près de 9 millions de membres, et en Chine avec plus de 20 millions de membres, Viadeo connaît depuis sa création une croissance exceptionnelle, tout particulièrement dans les pays francophones et les marchés émergents tels que la Chine, la Russie et l'Afrique. Viadeo permet aux professionnels de se connecter entre eux, quels que soient leur secteur d'activité, leur fonction et leur localisation. Retrouver d'anciens camarades, rencontrer son futur manager, recruter de nouveaux collaborateurs, échanger avec des personnes de son écosystème, développer une activité ou encore valoriser son profil : telles sont les nombreuses opportunités dont bénéficient les membres de Viadeo.

Pour toute information complémentaire, visitez le site [www.viadeo.com](http://www.viadeo.com)

### Contacts presse

#### **Agence Sine Nomine**

Erika Nardeux  
[erika.nardeux@sinenomine.fr](mailto:erika.nardeux@sinenomine.fr)  
Tél. 06.50.96.37.74

Erika Chapelain  
[erika.chapelain@sinenomine.fr](mailto:erika.chapelain@sinenomine.fr)  
Tél. 06.25.29.62.06

Elodie Afaure  
[elodie.afaure@gmail.com](mailto:elodie.afaure@gmail.com)  
Tél : 06.48.60.67.09