

Orpi

## ORPI, LA FORCE DU MODÈLE COOPÉRATIF POUR FAIRE GRANDIR SON RÉSEAU ET SES COLLABORATEURS

**Orpi, premier réseau immobilier en France\*, renforce son réseau et se donne l'objectif d'ouvrir plus de 100 nouvelles agences à horizon 2023. Fort de son système coopératif, encore peu représenté sur le marché, qui porte des valeurs de proximité et de solidarité, Orpi amène ses Associés et collaborateurs à plus de performance et d'engagement pour les clients. Une performance qui repose sur le maillage territorial et la puissance locale du réseau Orpi, que la Coopérative entend renforcer, mais aussi sur les compétences et la formation continue de ses forces vives. Un système robuste mis au service des Français, pour que l'accès au logement soit facilité et garanti à tous quel que soit le projet immobilier.**

### LA DYNAMIQUE ENTREPRENEURIALE ET DE PERFORMANCE AU CŒUR DE LA COOPÉRATIVE

Ce modèle moderne et résilient en temps de crise, encourage la croissance de ses agences sans limite de développement. Orpi permet ainsi aux membres de son réseau d'allier la liberté d'entreprendre, à l'efficacité commerciale et au cadre rassurant d'un grand groupe sur une multitude de métiers : transaction, gestion locative, syndic, immobilier professionnel... Ce large panel de métiers permet à chaque futur associé et collaborateur de trouver sa place et de répondre aux besoins des clients tout au long de leurs projets de vie : de la location à l'achat, en passant par l'investissement ou encore la location saisonnière ou professionnelle. Grâce à cette transversalité, Orpi est capable d'accompagner ses clients, via ses 1350 agences sur l'ensemble du territoire. La Coopérative a également développé une solide expertise complémentaire, « Orpi Pro », qui accompagne tous les changements de cap, et aide les clients dans la recherche d'un futur local commercial adapté à leurs objectifs business.

### UNE STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT AU SERVICE DU LOCAL

Pour toujours plus valoriser sa connaissance des territoires et être au plus proche des Français, Orpi mise sur le renforcement de son maillage territorial. Orpi ambitionne ainsi d'ici fin 2022 d'ouvrir 70 nouvelles agences en propre et 40 succursales. Un développement basé sur des études de marché précises et fiables pour identifier les zones prioritaires où implanter le réseau. Ce suivi de A à Z a permis aux équipes d'Orpi d'identifier 2227 zones de développement à fort potentiel, notamment en milieu rural et éloigné des métropoles. Autant d'opportunités pour le réseau de rendre son expertise et, de fait, le logement accessibles au plus grand nombre.



Toute la puissance de notre réseau, nous la devons à nos 1000 associés et 8000 collaborateurs qui œuvrent quotidiennement au service des projets immobiliers des Français. La proximité est une valeur essentielle de notre coopérative. Une proximité que nous souhaitons étendre en affinant notre implantation dans tous les territoires, notamment en soutenant nos associés à développer leur entreprise en créant de nouvelles agences là où ils identifient un besoin dans leur région. De la même manière, nous sommes fiers que certaines agences soient reprises par d'anciens collaborateurs : la notion de transmission est clé au sein de notre coopérative, c'est une vraie réussite et une preuve de la montée en compétences chez Orpi. Nous encourageons cette approche, liant formation et développement, pour qu'Orpi soit au plus proche des attentes des Français, qui élisent de plus en plus domicile dans des secteurs plus éloignés des grandes métropoles, nous souhaitons qu'ils puissent, où qu'ils se trouvent, avoir la possibilité de trouver un expert de leur secteur pour les accompagner dans leur projet de vie.

**Guillaume Martinaud,**  
Président de la Coopérative Orpi

### LA MONTÉE EN COMPÉTENCE DE SES COLLABORATEURS AU SERVICE DES PROJETS DES FRANÇAIS

Sur un marché immobilier mouvant, les professionnels du secteur doivent être à l'écoute de ses évolutions pour adapter leurs méthodes, appréhender et accompagner le changement. C'est pourquoi Orpi souhaite intégrer et former toute une nouvelle génération de professionnels de l'immobilier, capable de suivre l'évolution de ces tendances et changements légaux, de se former à ces nouvelles expertises et d'apporter de la valeur ajoutée aux projets des futurs clients. Orpi s'est ainsi rapproché de l'École Supérieure des Professions Immobilières (ESPI) pour créer un parcours qualifiant au métier de négociateur en immobilier dans un cadre pédagogique motivant, avec des perspectives de développement importantes. Ce cursus en alternance, d'une durée de 49 jours répartis sur 7 mois, aboutit à un titre reconnu par la branche professionnelle de l'immobilier : un Certificat de Qualification Professionnel (CQP). Le programme de VEA a été conçu sur mesure par l'ESPI pour les Orpistes. Avec une vocation business très marquée, puisque ces cursus visent à permettre à des responsables d'agence d'obtenir une carte professionnelle complémentaire et à des managers, des conseillers ou encore des assistants de repartir avec une carte T, nécessaire pour s'installer à leur compte.

En complément Orpi a travaillé sur un parcours d'intégration et de formation, co-conçu avec les collaborateurs eux-mêmes, et offre tous les outils pour progresser dans les meilleures conditions : une plateforme d'apprentissage a été développée pour favoriser l'évolution de carrière de chacun.

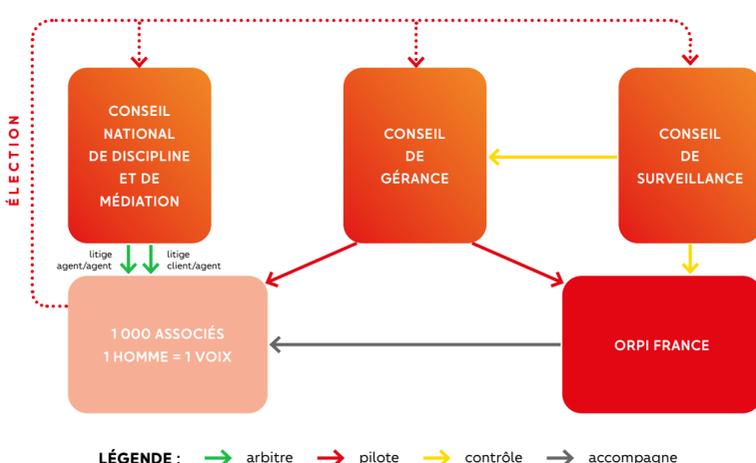
### LE SYSTÈME COOPÉRATIF CHEZ ORPI, QUELS AVANTAGES ?

Porté par les seuls membres de son réseau, le système coopératif d'Orpi repose sur la force du collectif où chacun contribue au développement de ses confrères et consœurs. Un esprit de solidarité qui bénéficie à l'ensemble des 8000 collaborateurs et 1000 associés du réseau, représentés par 52 GIE (Groupement d'Intérêt Économique) partout sur le territoire.

**Faire partie d'une coopérative, c'est être acteur d'un système démocratique où chaque associé peut, grâce à sa voix, contribuer activement au développement et à la vie du réseau en prenant part aux grandes orientations et décisions de la Coopérative, tout en conservant son autonomie d'entrepreneur.** En s'appuyant sur les réels besoins de ses associés, le modèle Coopératif offre les avantages d'un réseau proche du terrain, en phase avec les problématiques métiers et qui sait faire preuve d'agilité.

Une force qui, notamment lors de la crise de la COVID-19, a rendu plus simple l'organisation de dispositifs de soutien (report des cotisations, allègement des charges, fonds de soutien, formation...) et qui a permis à Orpi de traverser cette crise en limitant ses impacts sur l'activité de ses adhérents.

### LA DIMENSION POLITIQUE



### CHIFFRES CLÉS

**430 000€** de CA moyen par agence  
**+100** nouvelles agences pour 2023  
**4,1 sur 5** Satisfaction moyenne des collaborateurs de la #TeamOrpi  
**8 collaborateurs sur 10** recommanderaient à un proche de nous rejoindre

### À propos de Orpi

Avec plus de 1 350 points de vente et 8 000 collaborateurs, Orpi est aujourd'hui un acteur incontournable et est le leader de son secteur en nombre de points de vente. Créé en 1966 à l'initiative de plusieurs agents immobiliers qui décident de mettre en commun leur fichier de biens, Orpi est le premier réseau historique immobilier en France. La singularité d'Orpi réside dans son organisation en coopérative. Ce sont plus de 1 000 associés qui partagent les valeurs coopératives de partage, de solidarité, d'engagement. Orpi se positionne comme facilitateur de projets pour ses clients : vendeurs, acquéreurs, bailleurs, locataires, syndic de copropriétés.

orpi.com



CONTACTS MÉDIAS  
**MONET+ASSOCIÉS**

T : 01 45 63 12 43

Alice Perrin : ap@monet-rp.com - 06 38 66 13 55  
Anne-Lise Le Vaillant : al@monet-rp.com