

The Orpi logo consists of the word "Orpi" in a bold, red, sans-serif font, positioned inside a large, thick, red circular shape that is partially cut off on the left side.

ORPI SE MOBILISE POUR PLUS DE TRANSPARENCE DANS L'IMMOBILIER LES SALARIÉS LE SALUENT ET LES CLIENTS EN TÉMOIGNENT !



.....

Pour la 3^{ème} année consécutive, Orpi est le réseau préféré des salariés du secteur, seul réseau d'agences à figurer parmi les 5 premières places du palmarès Capital Meilleur Employeur dans la catégorie Immobilier. En parallèle, la coopérative a lancé avec Opinion System l'automatisation de ses avis clients, afin d'obtenir et de publier 100% des avis des clients passés par ses agences.

À l'heure où les avis sont largement partagés sur internet et où les recommandations n'ont jamais été aussi écoutées et lues, Orpi joue la carte de la transparence avec ses futurs clients.

Le Palmarès Capital Meilleur Employeur : valoriser les entreprises qui ont la cote auprès de leurs salariés



Réalisée par l'Institut Statista, cette enquête indépendante valorise la qualité de politique RH des champions de l'économie française. Chaque année depuis 5 ans, un panel d'une grande ampleur (+ de 20 000 personnes) travaillant dans des entreprises dont l'effectif est supérieur à 500 collaborateurs est interrogé sur 2 items : « *Sur une échelle de 0 à 10, à quel niveau recommanderiez-vous votre employeur à vos amis et à votre famille ?* » et « *D'après ce que vous savez des employeurs suivants de votre secteur d'activité, les recommanderiez-vous à votre entourage ?* ».

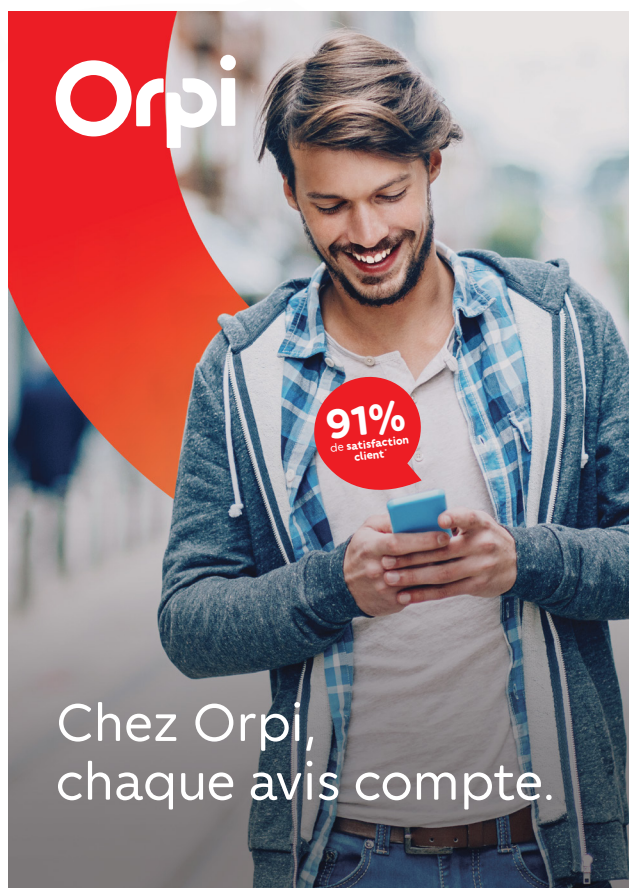
Comment expliquer ce résultat ? La réponse se trouve certainement dans le fonctionnement coopératif d'Orpi, réseau construit sur des valeurs de **coopération**, de **solidarité** et de **convivialité**. Ses événements coopératifs, qui rassemblent régulièrement des milliers de conseillers Orpi, en témoignent ! Côté RH, c'est aussi une grande importance accordée à la **formation** et à **l'évolution de carrière de chacun** : on peut entrer dans le réseau sans aucune connaissance immobilière et devenir patron d'agence quelques années plus tard, grâce à l'accompagnement complet proposé par le réseau.

“ Notre objectif est de faire du réseau Orpi la marque de référence dans l’immobilier. Cela passe bien évidemment par l’expertise et la valeur ajoutée de nos conseillers, que nous faisons progresser sans cesse ! Au-delà de cet aspect, la culture Orpi, c’est l’humain, l’échange, la convivialité. Cela génère cette forte fierté d’appartenance à un réseau qui prône la bienveillance. Je suis donc ravie de la reconnaissance exprimée par nos collaborateurs : elle constitue la meilleure preuve que la direction que nous avons choisie est la bonne. ”



Christine Fumagalli,
Présidente du réseau Orpi

La recommandation client,
illustration de la satisfaction des employés



Chez Orpi,
chaque avis compte.

La satisfaction des salariés Orpi est sans aucun doute corrélée à celle de leurs clients, l’une et l’autre se nourrissant mutuellement. Car derrière chaque client satisfait se trouve un directeur d’agence, un agent immobilier, un administrateur de bien, ... qui a trouvé le bien idéal pour loger une famille qui s’agrandit ou sécurisé la location du bien d’un propriétaire bailleur qui loue pour la première fois.

Fort de cette conviction, **Orpi est le premier réseau à avoir mis en place l’automatisation de ses avis clients.** Début 2019, Orpi a engagé avec Opinion System, organisme indépendant de sondage distingué par 3 certifications, une démarche pour **interroger de façon automatique et systématique tous les clients du réseau.** Une fois la transaction aboutie, 100% des acquéreurs et vendeurs des 1 250 agences du réseau sont destinataires d’un questionnaire dont les principaux indicateurs concernent le taux de recommandation et de satisfaction.

Convaincu que l'amélioration de la qualité de service représente un réel avantage concurrentiel, Orpi a souhaité envoyer au marché un signal fort qui témoigne de sa volonté d'instaurer, en toute transparence, un **dialogue de qualité avec ses clients actuels et futurs**. Les avis client constituent une source précieuse de remontées d'informations permettant de s'inscrire dans une logique d'amélioration continue.

Les 1 250 points de vente du réseau ont à ce jour collecté **plus de 49 000 avis clients**, publiés sans filtre sur www.orpi.com/avis-client : ils font état d'un **taux de recommandation de 92 % et d'un taux de satisfaction de 91 %**. Christine Fumagalli, Présidente du réseau se félicite de ce score qui vient illustrer les relations de confiance qui se nouent entre les collaborateurs Orpi et leurs clients.



twittez cette info

À propos d'Orpi

Avec plus de 1250 points de vente et 7 000 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 900 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. En 2018, Orpi révèle sa nouvelle identité avec un nouveau logo, une nouvelle signature et surtout son nouveau concept agence : plus transparent, plus chaleureux, plus ouvert.

orpi.com



CONTACTS MÉDIAS

MONET+ASSOCIÉS

T : 01 45 63 12 43

Alexandra Grange : ag@monet-rp.com - 06 03 94 62 47

Julie Adam : julie@monet-rp.com - 07 86 82 60 61

Annabel Fuder : af@monet-rp.com - 01 45 63 12 43