



## actualités

### réseaux

Par Marie ROQUES

#### SAUVÉ DE JUSTESSE

# Atlas repris par ses franchisés

Cinq franchisés Atlas ont racheté l'enseigne en créant une société dédiée baptisée Atlas Newco. "Nous ne voulions pas voir disparaître Atlas du marché", assure Laurent Tricart, son président.



Alors que le placement en redressement judiciaire du groupe Rapp, propriétaire d'Atlas, avait ouvert la possibilité de se porter acquéreur de la marque, cinq franchisés Atlas, représentant sept points de vente, se sont réunis pour constituer Atlas Newco et reprendre l'enseigne. Cette SAS nouvellement créée s'appuie sur l'expérience du groupe Maxiam, centrale d'achats et de services dans le secteur de

l'ameublement. "Les franchisés qui ont repris la marque travaillent au sein de l'entreprise depuis plus de 20 ans, nous explique Laurent Tricart, président d'Atlas Newco. Nous ne voulions pas voir disparaître Atlas du marché car nous croyons à son potentiel." L'enseigne compte aujourd'hui 10 magasins en franchise, en France métropolitaine, trois en Outre-mer et un au Maroc. "Nous

souhaitons poursuivre notre développement très rapidement. En France, il y a beaucoup de magasins indépendants, d'une surface comprise entre 2 000 et 3 000 mètres carrés, qui se rapprochent de nous car ils sont intéressés par le concept," poursuit le repreneur. Les franchisés Atlas déjà dans le réseau vont signer un nouveau contrat de franchise d'ici la fin de l'année.



Sébastien Masure, fondateur de Presse Taux.

#### BULLETIN DE NOTES

### Presse Taux interroge ses franchisés

Le réseau de courtage en crédit, Presse Taux, a sondé ses franchisés afin de déterminer les points forts du réseau. Il en ressort 10 atouts qui consolident les positions de l'enseigne. Les partenaires ont notamment souligné l'unité dans les démarches de groupe, la solidarité entre les franchisés, la communication très active, l'intégration de l'Association professionnelle des intermédiaires en crédits (Apic) ou encore la disponibilité de la tête de réseau.

#### JOUER COLLECTIF

## Re/Max lance la coopération inter-agences

Re/Max favorise le travail collectif entre ses collaborateurs afin de simplifier les opérations d'achat et de vente pour les clients.

Présent dans 97 pays avec 6 500 agences, le réseau immobilier Re/Max a pu tester la coopération inter-agences et ses atouts depuis plusieurs années. Forte de cette expérience, l'enseigne implantée depuis quelques mois en France, prône une généralisation de cette pratique afin de redynamiser le marché de l'immobilier actuellement au ralenti. Le principe de cette coopération implique un travail commun entre l'agent immobilier du vendeur et celui de l'acheteur. Une pratique qui permet au client de n'avoir qu'un seul

interlocuteur tout en bénéficiant d'une visibilité intéressante pour son bien. Le système assure au vendeur que tous les agents reçoivent la même information avec l'ambition d'obtenir une vente rapide au meilleur prix. Une décision qui se justifie également par le fait qu'aujourd'hui, le marché de l'immobilier est partagé entre les professionnels qui détiennent environ 60 % des parts et les particuliers. "Ce constat résulte d'un manque d'efficacité des agents immobiliers qui a



entraîné une perte de confiance assez importante chez les particuliers, explique Thomas Dangin, master-franchisé Re/Max France. Ces derniers préfèrent donc tenter l'expérience de la vente ou de l'achat d'un bien sans l'aide d'un expert avec l'idée qu'ils feront aussi bien. La concurrence, agressive entre les professionnels, parfois au détriment de l'intérêt du client a nui à leur image."