

A man and a woman are smiling and looking at a tablet together. The man is holding the tablet and a pen. They are in an office environment.

# GUY HOQUET

**L'INNOVATION CONTINUE  
AU SERVICE DE  
L'IMMOBILIER DE DEMAIN**

# INTRODUCTION

## GUY HOQUET L'IMMOBILIER : L'IMMOBILIER AVEC UN GRAND +

Depuis sa création, Guy Hoquet l'Immobilier a toujours eu à cœur d'intégrer les technologies les plus avancées pour booster la qualité de l'offre proposée à ses franchisés et collaborateurs. Aujourd'hui, alors que le digital transforme radicalement le secteur, le réseau se positionne résolument comme **un leader sur l'innovation, dans son univers de concurrence.**

Guy Hoquet place la technologie et l'intelligence artificielle au service de l'expérience client et collaborateur. Grâce à des outils révolutionnaires comme Marguerite, une plateforme métier alimentée par les technologies du groupe Arche, et une plateforme d'e-learning unique dans le secteur, boostée par l'IA, le réseau met à disposition des franchisés et des conseillers immobiliers **des solutions agiles, réactives et toujours plus performantes.**

Cette approche permet à l'enseigne d'anticiper les attentes d'un marché en pleine mutation, tout en garantissant aux clients du réseau **un service personnalisé et de qualité.**



## ANTICIPER L'IMMOBILIER DE DEMAIN

**520**

**AGENCES**

**3200**

**COLLABORATEURS**

**159 M€**

**CHIFFRE D'AFFAIRES**



# UNE PLATEFORME D'E-LEARNING BOOSTÉE PAR L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

## FORMATION ILLIMITÉE EN PRÉSENTIEL & EN DISTANCIEL

Guy Hoquet a mis au point une plateforme d'e-learning propriétaire, qui s'appuie sur des technologies de pointe. Segmentée par gestes, elle permet aux collaborateurs du réseau de se former rapidement et efficacement, avec des modules courts et accessibles à tout moment.

L'utilisation de l'intelligence artificielle (IA), à travers des avatars de formateurs et un moteur de recherche intelligent, propulse la formation à un nouveau niveau, permettant une personnalisation accrue et une réactivité incomparable.

Les collaborateurs peuvent désormais s'entraîner sur des gestes spécifiques avant des rendez-vous importants, rapprochant l'apprentissage des besoins immédiats sur le terrain.

## DES RÉSULTATS CONCRETS

Les résultats parlent d'eux-mêmes : une diminution de 50 % du turn-over et une augmentation de 26 % du chiffre d'affaires pour les collaborateurs régulièrement formés.

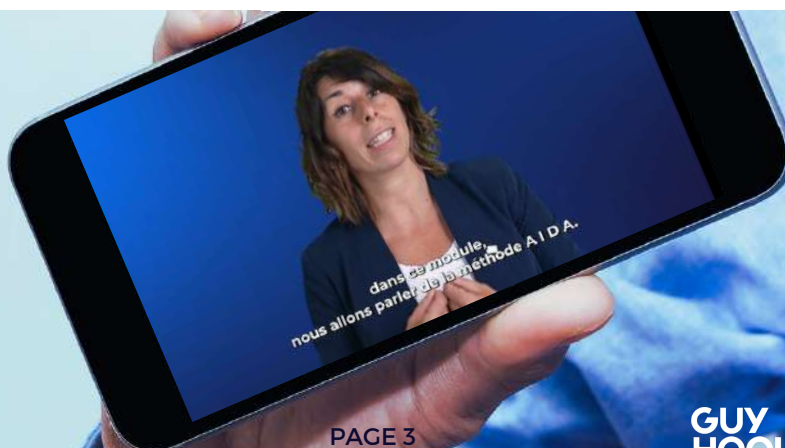
*“Une société s'élève  
par la formation  
de ses femmes  
et de ses hommes”*

Stéphane Fritz, président  
de Guy Hoquet l'Immobilier

**+26%**



**DE CHIFFRE D'AFFAIRES  
ADDITIONNEL  
POUR LES COLLABORATEURS  
FORMÉS RÉGULIÈREMENT**



# UN OUTIL MÉTIER À LA POINTE DE L'INNOVATION

PENSÉ PAR DES PROFESSIONNELS  
DE L'IMMOBILIER,  
POUR DES PROFESSIONNELS  
DE L'IMMOBILIER

En 2024, Guy Hoquet l'Immobilier s'est engagé dans une démarche de transition digitale de ses outils métiers, portée par son actionnaire, le groupe Arche.

À l'origine de cette évolution, le groupe Arche a conçu Marguerite, un outil métier innovant qui révolutionne le quotidien des conseillers immobiliers en leur offrant des capacités accrues d'analyse, de gestion, de prospection et de relation client. Marguerite est bien plus qu'un simple logiciel. Il s'agit d'une plateforme complète qui permet d'automatiser des tâches essentielles, telles que la gestion des transactions, tout en offrant des analyses de marché en temps réel.

Ce nouvel outil aide les conseillers à améliorer leur performance, à personnaliser leurs interactions avec les clients et à optimiser leur productivité.



Grâce à Marguerite, le réseau Guy Hoquet l'Immobilier renforce son positionnement en tant que leader innovant du secteur, en intégrant les technologies les plus récentes au service de l'efficacité et de la satisfaction client.

Cette transition vers un outil métier de pointe démontre l'engagement du groupe Arche à accompagner le réseau dans son évolution digitale, tout en améliorant continuellement l'expérience collaborateur et client.



## L'INNOVATION POUR FLUIDIFIER LES PARCOURS

# DIGITALISER & SÉCURISER LE PARCOURS DES LOCATAIRES

## FLUIDIFIER L'EXPÉRIENCE COLLABORATEUR ET CLIENT

Dans un monde où la rapidité et la fluidité des échanges sont devenues des attentes primordiales, Guy Hoquet l'Immobilier a déployé une solution de dématérialisation complète des dossiers locataires.

En partenariat avec Vialink, expert en solutions digitales sécurisées, Guy Hoquet procède à la vérification automatisée des informations déposées par le candidat locataire. Vialink offre une solution entièrement sécurisée, qui permet aux conseillers immobiliers de traiter plus rapidement les demandes de location, en évitant les erreurs humaines et en garantissant une meilleure sécurisation des données sensibles.

Pour les collaborateurs et les clients du réseau, cela se traduit par un parcours locatif simplifié, plus transparent et totalement sécurisé, éliminant les délais liés aux documents papier.

Ce dispositif permet non seulement d'accélérer la constitution des dossiers mais également de garantir leur conformité et leur traçabilité grâce à une vérification automatisée des pièces justificatives. Les délais de traitement des dossiers sont considérablement réduits, et les propriétaires-bailleurs peuvent prendre leurs décisions en toute confiance.

Cette digitalisation s'inscrit dans une volonté plus large de Guy Hoquet de réenchanter l'expérience client en optimisant chaque étape du parcours immobilier, qu'il s'agisse d'achat, de vente ou de location.



*“Les clients attendent plus de fluidité et de transparence. Le parcours digitalisé et sécurisé du locataire est une réponse à la fois moderne, efficace et sécurisée, qui renforce notre position de leader innovant sur le marché immobilier”*

Stéphane Fritz, président, de Guy Hoquet l'Immobilier



## INTERVIEW DE STÉPHANE FRITZ

AUTODIDACTE, ANCIEN LÉGIONNAIRE, COMMERÇANT, IL EST ENTRÉ DANS L'IMMOBILIER EN 2008. DÉSORMAIS, IL EST PRÉSIDENT DE GUY HOQUET

### **En quoi la transformation digitale est-elle une priorité chez Guy Hoquet ?**

*Le marché immobilier évolue rapidement, tout comme les attentes des clients. Il est essentiel de rester compétitif en s'appuyant sur des outils innovants. Avec Marguerite, développé par le groupe Arche, nous augmentons les capacités des conseillers du réseau, en leur offrant des analyses de marché en temps réel et une automatisation des tâches. Cela améliore non seulement leur productivité mais surtout la qualité du service offert à nos clients, dans un secteur où la réactivité est primordiale.*

### **La formation est un axe clé pour le réseau. Comment innovez-vous dans ce domaine ?**

*Aujourd'hui, pour rester pertinent, il faut former en continu. J'ai fait le choix d'un modèle de franchise dans lequel la formation est illimitée en présentiel comme en distanciel. Elle est accessible via une plateforme d'e-learning propriétaire, boostée par l'IA : c'est unique dans l'immobilier ! L'IA est un accélérateur pour nous. Le marché change constamment, et grâce à une segmentation par gestes et des modules courts, nos équipes peuvent s'adapter rapidement. Cela répond à une demande croissante des clients pour des conseillers toujours mieux formés et à jour, tout en renforçant la compétitivité de nos franchisés face à une concurrence accrue.*

### **Quel rôle joue l'innovation dans votre stratégie de recrutement ?**

*Attirer et retenir les talents est un défi majeur aujourd'hui, en particulier dans les métiers de l'immobilier. En nous appuyant sur Assess First, nous allons au-delà des méthodes traditionnelles en évaluant les compétences et la personnalité des candidats avec une précision inédite. Cela permet de répondre aux besoins spécifiques des agences et de maximiser la satisfaction au travail, et donc la fidélité des collaborateurs.*

“Guy Hoquet est le premier réseau à embarquer l'intelligence artificielle pour déployer une toute nouvelle méthode pédagogique de transmission du savoir ”

Stéphane Fritz, président  
de Guy Hoquet l'Immobilier

# INNOVER POUR FACILITER LE RECRUTEMENT

SOURCER LES TALENTS, LES ATTIRER  
ET LES FORMER À UN MÉTIER DURABLE

Le recrutement, c'est le point de départ de l'expérience collaborateurs. Il faut être extrêmement visible, attractif et engageant auprès des candidats. Aujourd'hui, la donne a changé : le manager recrute son candidat ET le candidat recrute son manager ! Nous devons répondre à cette nouvelle façon d'envisager la relation au travail.

Le premier défi, c'est celui du sourcing des candidats. Nous renforçons la présence de la marque sur les principales plateformes de jobboards, en permettant aux partenaires-franchisés de diffuser, par exemple, leurs annonces en illimité. Nous facilitons également le processus avec des annonces préédigées et optimisées pour attirer les meilleurs talents.

Nous proposons aussi aux franchisés une plateforme de testing des compétences et des personnalités, qui aide les candidats à déterminer quel métier leur correspond le mieux : Assess First. Cela aide les dirigeants d'agences à identifier les compétences-clés des candidats et cela leur permet aussi d'intégrer des collaborateurs et collaboratrices qui ont toutes les chances de se plaire dans leur métier et dans leur agence.

Les équipes de Guy Hoquet l'Immobilier accompagnent les franchisés grâce à la formation illimitée et le recrutement à volonté, pour consolider et booster leurs performances. Il est primordial de développer les compétences et d'assurer l'adéquation maximale entre les talents et les besoins des agences, pour ensemble, construire l'avenir de l'immobilier.



*“La performance  
des partenaires-franchisés,  
comme de leurs équipes, repose  
sur deux piliers fondamentaux :  
la formation et le recrutement.”*

Stéphane Fritz, président, de Guy Hoquet l'Immobilier

# UN LIEN PERMANENT AVEC DES ENTREPRENEURS VISIONNAIRES

STÉPHANE FRITZ, PRÉSIDENT  
DE GUY HOQUET, EST MEMBRE  
DU COLLECTIF "LES COUSINS"  
DEPUIS LEUR CRÉATION

À travers son président Stéphane Fritz, Guy Hoquet est un membre actif du groupement "Les Cousins", une communauté d'entrepreneurs précurseurs dans la transformation digitale des entreprises.

Cette alliance permet de bénéficier des dernières avancées dans l'ensemble des secteurs d'activité, tout en échangeant sur les meilleures pratiques entrepreneuriales et les nouvelles technologies.

C'est aussi l'occasion de détecter les pépites tech qui aideront demain à faciliter le quotidien des collaborateurs et à fluidifier le parcours client.

Dans ce cadre, Guy Hoquet l'Immobilier a marqué l'année 2024 avec un événement inédit dans le secteur : la Journée des Start-ups, organisée en partenariat avec Les Cousins.

Cet événement, qui s'est déroulé le 24 janvier 2024, a vu 10 start-ups prometteuses de la French Tech et de la Proptech présenter leurs innovations devant un jury d'experts, incluant des figures emblématiques du secteur immobilier, de la tech, et du groupe Guy Hoquet.

Quatre d'entre elles ont été sélectionnées et sont en cours de déploiement dans le réseau.



## UN VÉRITABLE DÉTECTEUR D'INNOVATIONS UTILES



# UN MODÈLE RÉCOMPENSÉ À DOUBLE TITRE

UNE ENTREPRISE INCLUSIVE,  
OÙ LA CONTRIBUTION DE CHACUN  
EST RECONNUE

L'étude menée auprès de l'ensemble des collaborateurs du franchiseur a permis d'obtenir la certification "Great Place to Work 2023/2024". Cette distinction met particulièrement en lumière les valeurs de solidarité et d'inclusion qui sont au cœur de la culture d'entreprise depuis sa création.

Parmi les éléments saillants salués par les salariés de l'entreprise, on retrouve l'inclusion, la convivialité, l'esprit d'équipe et le sentiment de réaliser un travail qui a du sens et contribue au développement de l'entreprise. Des valeurs fondamentales pour accueillir notamment les jeunes générations de collaborateurs et collaboratrices, mais aussi pour garantir un état d'esprit constructif et d'entraide particulièrement recherché par le plus grand nombre.



UNE APPROCHE UNIQUE RECONNUE  
PAR LES PROFESSIONNELS DE LA  
FRANCHISE

Guy Hoquet l'Immobilier, leader innovant dans le secteur de la franchise, a aussi été couronné « Enseigne de l'Année 2023-2024 » lors de la 36ème édition des Trophées de la Franchise et des Partenariats, organisée par l'IREF. Ce prix prestigieux, décerné par un jury de professionnels de la franchise, récompense notre approche unique et notre engagement envers l'excellence dans le domaine de la franchise, et en particulier dans l'univers des services immobiliers.

Ce qui distingue Guy Hoquet l'Immobilier dans son paysage concurrentiel, c'est avant tout un modèle de franchise inclusif, où la formation continue est intégrée au modèle économique pour le franchisé, offrant ainsi un accès illimité à la formation pour l'ensemble du réseau et de ses 3200 collaborateurs.



*“Ce que les clients attendent de nous,  
c'est de l'attention, de l'expertise  
et un service à forte valeur ajoutée :  
l'innovation, la considération  
et la formation sont des piliers  
essentiels à notre réussite collective”*

Stéphane Fritz, président, de Guy Hoquet l'Immobilier



**GUY  
HOQUET**

**CONTACT MÉDIAS**

**DELPHINE HERMAN**

Directrice de l'offre, de la marque  
et des relations extérieures  
[d.herman@guy-hoquet.com](mailto:d.herman@guy-hoquet.com)  
06 62 51 63 00