

# Hélène Ferrari

## Présentation

Janvier 2020

# L'entreprise

# HF.

## **SARL Hélène FERRARI Immobilier**

Création en avril 2008

Activités : Formations - Coaching - Conférences - Livres

Mail : [hello@heleneferrari.fr](mailto:hello@heleneferrari.fr)

Site : [www.heleneferrari.fr](http://www.heleneferrari.fr)

Immatriculation : 502 552 193

R.C.S. Angoulême Organisme de formation N° 75160095216

Adresse : Lieu dit « Chez Maury » 16 190 Montmoreau - France

# L'acteur



## **Hélène FERRARI**

53 ans, mariée, 4 enfants (26, 25, 22, 18)

Fondatrice et gérante

Tel : +33 (0)6 82 02 57 11

Mail : [helene@heleneferrari.fr](mailto:helene@heleneferrari.fr)

Diplômée de l' E.S.C.P.

3ème cycle de Commerce International Londres.

Cercle d'Excellence - Martin Latulippe – Canada.

# Une vision entrepreneuriale



## La vision et les objectifs de l'entreprise

- Apporter une dimension éthique importante dans un métier où règne la « loi de la jungle ».
- Réinventer l'écosystème immobilier
  - 1/ en offrant une qualité de services et de conseil à un prix juste aux consommateurs.
  - 2/ en valorisant le métier du professionnel de l'immobilier pour qu'il touche le fruit de son travail immédiatement
- Devenir référent et garant de ce nouvel écosystème en créant le 1er Réseau des nouveaux professionnels formés à ma méthode innovante sur deux axes principaux :
  - 1/ L'acquisition de soft skills : savoir-être - savoir-faire - faire-savoir
  - 2/ L'acquisition de hard skills : les techniques et les outils numériques

# Les missions



## 1. Former les professionnels actuels et à venir

- 1/ Former les nouveaux professionnels, avec une formation d'Elite, à vendre du conseil et des services en complément de leurs « mandats » pour servir les intérêts de tous les clients avec des services mesurables, éthiques, dispensés en totale transparence en fonction des besoins divergents de ceux-ci.
- 2/ Privilégier le contact humain avec un accompagnement systémique par la prise en compte :
  - de leurs compétences,
  - de leurs envies
  - de leur parcours (personnel et immobilier)
- 3/ Créer un Réseau, garant de la qualité de ces nouveaux professionnels et leur permettant d'être reconnus, identifiables et accessibles auprès des consommateurs.



## 2. Agir auprès des consommateurs

- 1/ Faire connaître l'innovation par tous les moyens possibles. (Livres, médias, conférences, réseautage, webinaires, réseaux sociaux...)
- 2/ Revaloriser l'image de marque des professionnels de la transaction en leur rendant accessibles des services innovants à haute valeur ajoutée correspondant à leurs besoins identifiés.
- 3/ Être exemplaire en tant que garant et référent de ce nouvel écosystème.

## 3. Convaincre les institutions

- 1/ Faire du lobbying auprès des syndicats professionnels, du ministère du logement et des députés pour faire évoluer la loi et ainsi libérer les pratiques et les méthodes de travail (entre autre grâce au digital).
- 2/ Rester le garant d'un savoir ancestral porteur d'un équilibre économique où de nombreux acteurs sont impliqués durablement tout en proposant des solutions innovantes qui seront le gage de la pérennité de la profession.

# Ce qui a déjà été accompli



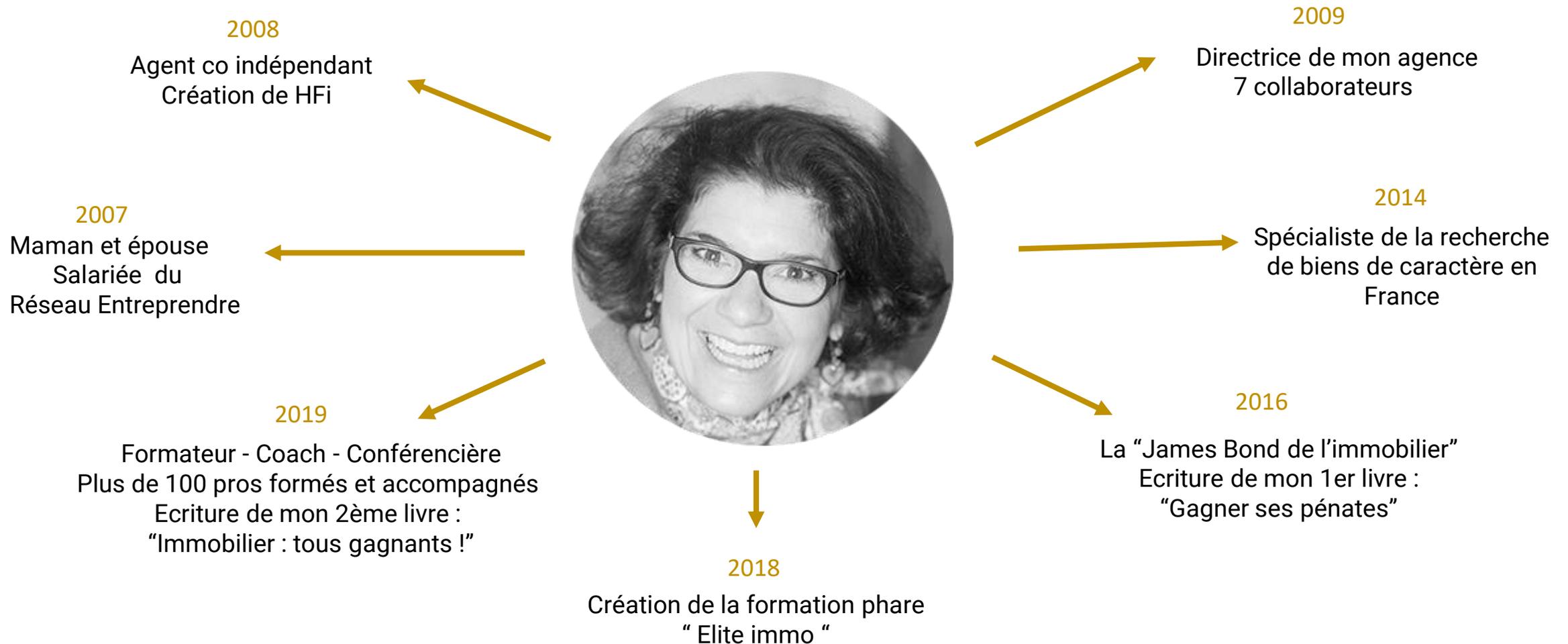
- Création d'une formation professionnelle complète permettant la création et la vente de prestations de conseil et de services en complément de la méthode traditionnelle. L'organisme de formation est enregistré auprès de la Direccte et certifié DataDock, qui entre dans le cadre de la loi Alur et de ses obligations de formation. La certification permet à nos clients de prétendre au remboursement de cette formation par les OPCA, les Agefice, les Agefos ou encore le FIF PL.
- **103 professionnels déjà formés** dont beaucoup gagnent très correctement leur vie avec la vente de prestations de services et de conseil
- Mise en place d'offres complémentaires :
  - Formations présentiels
  - Formations experts
  - Coachings personnalisés
  - Conférences
  - Webinaires d'information sur cette méthode innovante
- Ecriture d'un nouveau livre référence en cours d'édition « Immobilier, tous gagnants ».

# Ce qu'il reste à faire



- Convaincre les institutionnels de la nécessité de s'ouvrir à d'autres méthodes pour libérer les agents immobiliers de l'enfermement dans lequel ils se trouvent dans la Loi Hoguet, ce qui leur permettra de fournir un travail de qualité au lieu d'un travail quantitatif aléatoire.
- Former le maximum de nouveaux professionnels pour offrir aux consommateurs récalcitrants aux agences, une alternative constructive. Ainsi les professionnels pourraient récupérer les 42 % de la population qui tentent la transaction en direct (sans l'intermédiaire d'un professionnel de l'immobilier).
- Concrétiser des partenariats avec des institutions ouvertes à l'innovation et au progrès.
- **CRÉER LE RESEAU REFERENT et GARANT du nouvel écosystème** pour conduire le changement en douceur et ainsi préserver l'équilibre de l'écosystème dans son ensemble tout en servant mieux les consommateurs.

# Mon parcours dans l'immobilier



# Mes choix délibérés (1)

- 1° M'ouvrir aux processus d'innovation avec l'adhésion à la [FF2i](#) (Fédération Française de l'Internet immobilier)
- 2° Me former régulièrement pour mettre à jour mes connaissances et acquérir de nouvelles compétences :
  - « PNL » à l'institut Paul Pyronnet,
  - « Prise de parole en public » avec Jean Sommer,
  - « Sketchnoting » avec Béatrice Lhuillier...
  - « Process com » avec Clément Bergon
  - « DISC » avec Pascale Joly
- 3° M'investir dans des communautés liées à l'entrepreneuriat telles que
  - « Les premières » (Nouvelle Aquitaine 2017-2018) :
  - « L'entrepreneur charentais » (2019)
  - « Moovjee » (2020 ?)

# Mes choix délibérés (2)



4° Rester au contact de la jeune génération pour transmettre mon savoir-faire et assurer ainsi le développement permanent de mes innovations. Bonne façon également de prendre une bouffée d'oxygène au contact des jeunes pleins d'enthousiasme et souvent de talents :

- Intervention en amphithéâtre sur l'entrepreneuriat en master à l' E.S.C.P.
- Intervenant extérieur en tant qu' « ouvrier » au sein de Matrice.io
- Intervenant extérieur en licence pro immobilier à l'Université de Bordeaux

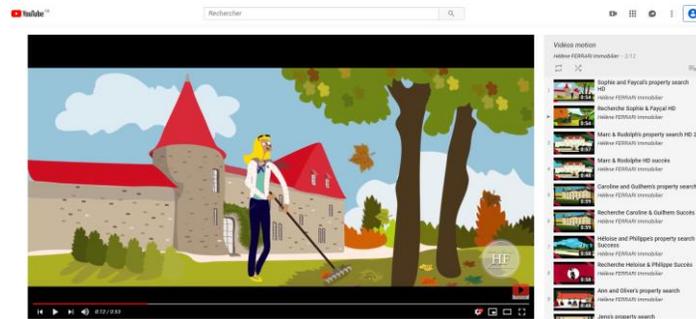
5° Être présente sur les réseaux pour expliquer mon propos, parler librement de ce qui me tient à cœur et informer de l'actualité liée à mon métier.

6° Rester adhérente de la [FNAIM](#) même si j'ai souvent l'impression que l'on ne parle pas le même langage !

# Mes choix délibérés (3) ★

7° Imaginer et créer des vidéos sur mesure en motion pour mettre en scène la recherche de mes clients anonymement et ainsi créer de nouveaux réflexes chez les consommateurs.

<https://youtu.be/PXYTmW1VK-k>



8° Décider de me passer de vitrine physique (agence en ville) et miser sur le web pour être plus mobile et aller à la rencontre de tous <https://heleneferrari.fr>

9° Ecrire un recueil de nouvelles qui relate mon expérience de spécialiste de la recherche de biens de caractère adaptée aux besoins préalablement identifiés des clients tout en montrant une approche bienveillante, souple, sensible et très professionnelle : « [Gagner ses pénates](#) »

# Ma philosophie



1° Une approche de mon métier non pas par une approche marchande mais par **une approche humaine et éthique qui anime mes convictions.**

2° « Learning by doing » car quand le manager sait faire, il peut transmettre dans d'excellentes conditions...

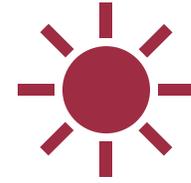
3° Je souhaite, au travers de mon Réseau,

\* Revaloriser mon métier pour lequel j'aspire à plus d'équité et de transparence dans la pratique.

\* Offrir aux clients une qualité de service et de conseil dignes de ce nom, ce qui est la meilleure garantie de pérennité de notre profession.

\* Enfin, il me semble essentiel d'offrir la possibilité au nouveau professionnel immobilier de gagner sa vie honnêtement et confortablement en touchant le fruit de son travail quotidien.

# Conclusion



- 1° Il y a une forte corrélation entre le toit et le moi. La maison est le reflet de l'âme. Je mets en relation des personnes et des demeures. Je favorise les échanges porteurs de sens. Je forme les patrons de demain.
- 2° Mon approche sert la demande client et non pas l'offre produit et permet aux professionnels d'offrir un service beaucoup plus qualitatif pour moins cher aux consommateurs. C'est un process gagnant / gagnant.
- 3° Ma méthode permet la revalorisation du métier d'agent immobilier en formant les nouveaux professionnels sur les deux axes des soft skills et des hard skills. Elle bénéficiera à tous ses acteurs (Plus de 42% des transactions en France commencent de particuliers à particuliers contre 3 % aux Etats Unis par exemple !).
- 4° J'espère que ce dossier engendrera un cercle vertueux en stimulant votre intérêt pour mon entreprise, qui permettra de construire durablement le nouvel écosystème immobilier.

# Demain



- 1° Développer le 1er Réseau des professionnels de l'immobilier qui travaillent en prestations de service qui soit le garant de ce nouvel écosystème.
- 2° Sortie de mon nouveau livre « Immobilier, tous gagnants »
- 3° Créer et présenter ma méthode innovante lors de conférences TEDx pour faire connaître mon approche au plus grand nombre.
- 4° Convaincre tous les agents immobiliers, les mandataires, les jeunes débutants dans le métier, les écoles spécialisées, les réseaux, les institutionnels, les syndicats professionnels, tous les partenaires possibles et surtout les consommateurs de travailler en prestations de services !
- 5° Créer une école qui forme les nouveaux professionnels de l'immobilier selon ma méthode.

**Vaste programme encore... restons donc en contact ! Merci ;-)**

Hélène