



> Lire cet article sur le site web

Espaces Atypiques structure son réseau pour mieux accompagner ses franchisés

L'enseigne immobilière spécialisée dans la transaction de biens contemporains **Espaces Atypiques** renforce son réseau avec l'arrivée d'Alexandra Hyron, pour l'animation et le recrutement, et de Sophie Chevnac, pour la communication et le community management. Cette structuration va permettre à l'enseigne de mieux accompagner ses franchisés sur le terrain.

Créé en 2008 et lancé en franchise en 2013, le réseau regroupera quatre franchises d'ici la fin de l'année et espère recruter six nouveaux partenaires en 2015, l'objectif étant d'atteindre une vingtaine d'agences franchisées à fin 2017. « L'année 2014 nous a permis de tester l'engouement de notre concept auprès des candidats à la franchise et de confirmer l'intérêt exprimé par ces derniers », indique Julien Haussy, le fondateur d' **Espaces Atypiques**. « Avec deux agences ouvertes sur Bordeaux et Versailles, nous souhaitons à présent nous installer dans les principales métropoles françaises, ainsi que sur certains départements franciliens au fort potentiel. » Parmi les priorités du réseau, des départements tels que l'Essonne, la Seine-et-Marne, le Val d'Oise et des villes comme Lille, Strasbourg, Grenoble, Nice, Montpellier, Toulon, Toulouse, Annecy, Biarritz, Nantes, Rennes ou encore Rouen. « Une fois ces territoires maillés, nous pourrions considérer notre déploiement national comme très satisfaisant. »

Des nouvelles fonctions pour des recrues issues du réseau



Alexandra Hyron et Sophie Chevnac connaissent bien l'enseigne **Espaces Atypiques** pour y travailler toutes deux depuis quelques années. D'abord négociatrice au sein de l'unité parisienne, Alexandra Hyron est partie à Lyon en 2012 pour ouvrir la 3^{ème} agence **Espaces Atypiques**. « Après avoir travaillé pendant 5 ans au sein du réseau où j'ai pu expérimenter toutes les étapes liées à l'ouverture d'une agence, j'ai eu envie de partager mon expérience avec nos futurs partenaires, pour faciliter leur démarrage et les aider à s'imprégner rapidement de la philosophie propre à notre concept. L'esprit originel de notre équipe très soudée repose sur le partage et la convivialité. Maintenir cet esprit au sein de chaque agence entre elles me paraît essentiel et j'y apporterai un soin particulier », témoigne-t-elle. Présente depuis trois ans au sein de l'enseigne **Espaces Atypiques**, Sophie Chevnac va quant à elle renforcer son action en ayant pour but de faire connaître le concept **Espaces Atypiques** au plus grand nombre, grâce aux médias et blogs locaux ainsi qu'au travers des réseaux sociaux. Au quotidien, elle assiste déjà les franchisés en leur fournissant les outils marketing nécessaires à leur prospection et à leurs actions de communication locales. Pour aller directement à la rencontre des futurs franchisés, l'enseigne **Espaces Atypiques** va lancer des campagnes de recrutement régionales sur le terrain et via le Web et les réseaux sociaux.

Espaces Atypiques en quelques chiffres

Création de l'entreprise : 2008

Lancement en franchise : 2013

Nombre de franchises et autres implantations : 4 : Paris, Marseille, Lyon et Bordeaux

Type de contrat : Franchise

Apport personnel : 20 000€ - 40 000€

Droit d'entrée : 20 000€

Surface moyenne : 60m²

Investissement global : 55 000€

Redevances, pub comprise : fixe, progressive et plafonnée.

Redevance de communication : 600 à 1000€ HT mensuel

Chiffre d'affaires ht moyen d'une implantation après 2 ans d'activité : 400 000€

Durée du contrat : 9 ans