

ORPI INNOVE ET REPENSE SON PARCOURS CLIENT AVEC SWEEPBRIGHT

Alors que le parcours immobilier se complexifie et les mesures réglementaires imposent de nouvelles contraintes, plus que jamais les futurs vendeurs et acquéreurs ont besoin de plus de transparence et d'accompagnement dans leur projet. Pour offrir plus d'agilité à ses collaborateurs au service de l'expérience client, Orpi, premier réseau coopératif, s'associe à SweepBright, un CRM immobilier innovant pour une expérience plus simple et fluide. Pour répondre aux nouvelles attentes des clients, Orpi fait évoluer son parcours clients grâce au digital en s'entourant de partenaires spécialistes : Google, Syllabs, Pricerhubble, Urbanease et bien entendu SweepBright formeront la nouvelle galaxie digitale d'Orpi.



SWEEPBRIGHT X ORPI : PROPOSER DES OUTILS PERFORMANTS QUI RÉPONDENT AUX ATTENTES DES VENDEURS, DES ACQUÉREURS ET DES COLLABORATEURS.

Dans un contexte où les clients sont surexposés à une multitude d'informations, à fortiori sur des questions souvent complexes à comprendre, il est nécessaire de proposer des outils et des méthodes qui s'adaptent à leurs attentes. Ainsi, Orpi s'associe à SweepBright pour apporter une solution clé en main à ses agents, au service de leurs clients.



« Nous partageons avec Orpi la même conviction que plus d'humain est possible grâce à la digitalisation et aux outils performants. C'est ce que nous nous attachons à faire tous les jours, d'utiliser les meilleurs outils et technologies, pour libérer les conseillers immobiliers. »

Valérie Touraine,
CEO de SweepBright

Les 9 000 collaborateurs Orpi seront désormais équipés de la solution SweepBright. Grâce à son application mobile, SweepBright s'adapte aux usages des professionnels de l'immobilier et leur permet de commencer à travailler dès le premier rendez-vous ! Désormais, les agents pourront directement via l'application : rentrer un bien, faire un rapprochement, ou encore signer un mandat avec leur client en signature électronique mais aussi envoyer des SMS automatisés 1 heure avant chaque visite ou un mail automatique pour récupérer la liste des documents avant la signature d'un mandat. Une solution qui leur permet d'avoir leur agence dans leur poche et retrouver ensuite les mêmes informations sur l'application web dans leurs agences. Un gain de temps qu'ils peuvent passer à accompagner et conseiller leur client. Mais aussi une application qui permet au client d'être en contact constant avec son conseiller et qui lui apporte plus de sérénité.



« Raphaël Bochner, Fondateur et CIO de SweepBright, en charge du déploiement Orpi en 2023 précise : Aujourd'hui, avec la compétition grandissante sur le marché, le digital est un levier essentiel pour offrir aux réseaux plus de productivité et ainsi apporter une véritable valeur conseil aux clients. Ce n'est pas uniquement l'adoption d'un outil de travail plus mobile et digital, c'est surtout un changement de mentalité. C'est ce regard extérieur, combiné à notre connaissance de l'immobilier, que je suis ravi d'apporter à Orpi. »



UN PARTENARIAT ENGAGÉ POUR REPENSER L'EXPÉRIENCE DE L'IMMOBILIER

En s'associant à un partenaire comme SweepBright, Orpi repense en profondeur sa méthode agence au service d'une expérience clients optimisée. Au-delà de la recherche d'outil performant, les deux entreprises sont réunies par une même vision du marché et de ses enjeux.



« L'innovation a toujours été au cœur des processus Orpi, dès nos débuts avec la création du fichier commun, puis au fil des années pour anticiper les mouvements de notre marché. C'est la clé de voûte de chaque évolution au sein de la coopérative et ce qui nous permet de faire la différence en poursuivant à chaque fois le même objectif : œuvrer pour garantir à nos clients un accompagnement toujours plus poussé, où l'expertise et le conseil sont les maîtres-mots. Je suis plus qu'enthousiaste à l'idée d'entamer ce nouveau projet avec les équipes de SweepBright. Leur accompagnement nous sera précieux pour continuer de faire grandir notre valeur ajoutée. »

ajoute **Guillaume Martinaud,**
Président de la Coopérative Orpi

Convaincu que la nécessité du digital n'est plus à prouver mais que l'innovation doit se conjuguer aux réalités sur le terrain, Guillaume Martinaud, Président de la Coopérative, s'engage aux côtés de SweepBright, pour faire avancer le marché et prend une place au conseil d'administration de l'entreprise.



« Le regard métier de Guillaume, sa connaissance du marché et ses conseils seront précieux pour notre développement et atteindre nos ambitions sur la France. Par la signature d'une charte de déontologie, nous établissons une vraie relation de confiance et de conviction pour œuvrer ensemble à l'évolution des pratiques de la profession. »

souligne **Valérie Touraine,**
CEO de SweepBright

À propos de SweepBright

Créée en 2016, SweepBright propose un logiciel métier nouvelle génération dédié aux professionnels de la transaction immobilière. Sa commercialisation a été lancée début 2018. L'entreprise a levé près de 10 millions d'euros auprès de Volta Ventures, de CapHorn, d'acteurs industriels et de business angels, dont 2,3 millions en septembre 2022 pour accélérer sa croissance. SweepBright a rapidement conquis le marché belge avec plus de 10% des transactions immobilières gérées via sa solution et est arrivé sur le marché français en Janvier 2021 avec à date déjà plusieurs milliers d'utilisateurs.

sweepbright.com

Valérie TOURAINE - CEO SweepBright - hello@sweepbright.com

À propos de Orpi

Avec plus de 1 350 points de vente et 8 000 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 1 000 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.

orpi.com

