

# AS&Associés

Créateur de patrimoine depuis 1997

---

## BOOK DU CANDIDAT





« Il y a des manières de ne pas réussir, mais la plus sûre est de ne jamais prendre de risques. » **Benjamin FRANKLIN**

# HISTOIRE DU GROUPE

**Créé en 1997 le Groupe AS & Associés figure parmi les principales sociétés indépendantes de conseil en investissement immobilier en France.**

Leader en France, le Groupe compte

- Plus de 8 500 clients
- 100 collaborateurs
- 5 agences
- Plus de 50 partenaires promoteurs

Notre siège Social est situé dans le 8ème Arrondissement de Paris. Nous sommes également présents à Lille, Lyon, Toulouse et Bordeaux.





## HISTOIRE DU GROUPE

### AS & Associés, en quelques dates

- 1997.** Christophe Dupré et Gérard Doury créent AS & Associés
- 2000.** Naissance de la Financière AS & Associés
- 2002.** Ouverture de l'agence de LYON
- 2004.** Création de la filiale de courtage en crédit immobilier, DIRECT CREDIT
- 2007.** Création de deux nouvelles structures commerciales à PARIS
- 2008.** AS & Associés élargi son capital à 5 nouveaux associés
- 2009.** Ouverture de l'agence de BORDEAUX
- 2011.** Mise en place d'une équipe dédiée à la commercialisation sur « espace de vente »
- 2014.** AS & Associés intègre deux nouveaux associés, ouvre l'agence de TOULOUSE et programme les ouvertures de nouvelles agences en région
- 2017.** AS & Associés fête ses 20 ans

# HISTOIRE DU GROUPE

## Nos valeurs

**Depuis sa création, AS & Associés défend certaines valeurs. Elles fondent nos principes et constituent le socle de notre démarche. Elles se résument en quatre points.**

### **L'écoute**

Nous mettons un point d'honneur à privilégier notre disponibilité et notre écoute à l'attention de nos clients et partenaires.

### **L'exigence**

Rigoureux quant à l'emplacement, la qualité du produit et le sérieux de nos partenaires, nous étudions chaque investissement dans ses moindres détails.

### **L'engagement**

Nous nous impliquons dans les projets de nos clients, les accompagnants qualitativement, de bout en bout, dans leur réalisation.

### **Le perfectionnement**

Soucieux des qualités humaines et des compétences de nos collaborateurs, nous investissons dans la formation régulière de nos équipes.

**Nous sommes persuadés que la pérennité d'une entreprise ne peut se fonder que sur un système de valeurs où les intérêts de chacun sont préservés.**



Nos métiers

**L'immobilier d'investissement**

**L'immobilier d'habitation**

**La transaction immobilière**

**La gestion des expatriés**

**Le courtage en crédit**

# L'IMMOBILIER D'INVESTISSEMENT

**En sélectionnant des biens immobiliers neufs ou anciens de qualité, le Groupe AS & Associés accompagne ses clients dans leurs projets patrimoniaux, leur offrant une gamme complète de solutions optimisées par des leviers fiscaux.**

## **Le rôle du consultant**

Après une formation très complète (comprenant aussi bien les techniques commerciales que les connaissances financières et fiscales), les consultants intègrent l'équipe commerciale.

Encadrés par un manager ils créent leur propre portefeuille client, qu'ils entretiennent et développent.

Le degré d'implication et les résultats permettent une évolution rapide au sein de la structure.

**Personnalité rigoureuse et dynamique, dotée d'un esprit commercial et indépendant !**



## **Apprendre**

L'apprentissage de notre métier est fondamental. Il comprend aussi bien les techniques commerciales que les connaissances fiscales, économiques et financières.

En outre, AS & Associés dispense un apprentissage continu, au fil du temps et en fonction du niveau chaque collaborateur, afin de s'adapter aux évolutions conjoncturelles et structurelles.





## Créer son portefeuille

Le Consultant doit avoir un esprit entrepreneurial car il va développer son propre portefeuille client, qu'il développera et entretiendra années après années.

## Un Consultant gère son propre centre de profit

### Analyser et développer une stratégie patrimoniale

Analyse de la situation clients	Proposition de solutions
<ul style="list-style-type: none"><li>• Analyse des attentes clients</li><li>• Etude du profil patrimonial et des capacités financières</li><li>• Recherche des objectifs</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Présentation des solutions : programmes immobiliers, gestionnaire, exploitant...</li><li>• Etude des coûts financiers pour réaliser l'investissement, réalisation de simulations financières</li><li>• Aide à la recherche de financement : financement amortissable ou In Fine, durée du prêt, franchises de remboursement. Mise en relation avec nos partenaires courtiers en crédit</li><li>• Conseil sur les aspects fiscaux et juridiques en étroite collaboration avec nos partenaires Avocats, Notaires et Experts comptable</li></ul>



# LES PERSPECTIVES D'ÉVOLUTION

La Gestion de Patrimoine s'inscrit dans une dynamique de mouvement. C'est un métier qui demande une remise en question permanente nécessitant de développer son portefeuille client en trouvant de nouveaux prospects et en s'adaptant aux évolutions conjoncturelles et structurelles.

Face à ces trois défis, AS et Associés a mis en place un système de progression à palier qui permet d'évoluer rapidement, sans pour autant brûler les étapes.

## Téléprospecteur

**Durée : 6 mois à 1 an** Rémunération : 21 à 22k€ (fixe + commissions)

Le téléprospecteur a pour mission principale de prendre contact par téléphone avec des prospects pour créer une émulation d'équipe avec les Consultants.

Ainsi, il vérifie les informations sur le prospect avant de présenter nos services et solutions pour l'optimisation fiscale et la réduction d'impôt.

Le téléprospecteur doit réussir à détecter les besoins des clients pour cela il sera accompagné par un référent pour atteindre ses objectifs.

**Le téléprospecteur est promu Assistant Commercial dès qu'il atteint un CA immobilier de 500K€ Brut sur 1 trimestre.**



## Assistant Commercial

**Durée : 1 an**

Rémunération : 25 à 28k€ (fixe + commissions)

---

L'Assistant Commercial accompagne un Consultant Sénior ou un Associé Manger vers la réussite.

Vos missions :

Vous prendrez en charge un portefeuille de prospects que vous devrez développer.

Vous utiliserez l'ensemble de nos outils, méthodes et applications modernes pour suivre vos performances, gérer l'agenda et monter les dossiers bancaires.

Vous vous appuyerez sur la disponibilité d'un Manager de proximité qui vous aidera à décoller vite.

**L'Assistant Commercial est promu Consultant Junior dès qu'il réalise 5 ventes seul (soit 1M€ Brut).**

## Consultant Junior

**Durée : 1 à 2 ans**

Rémunération : 20 à 40k€ (fixe + commissions)

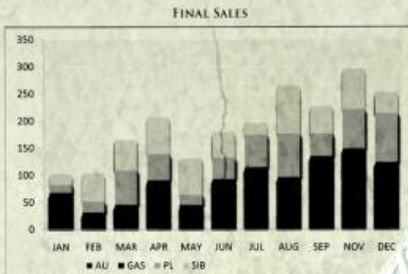
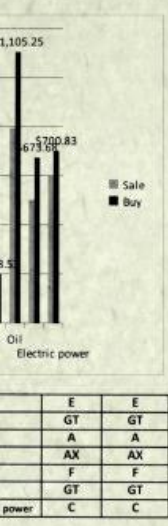
---

Le Consultant Junior intègre une équipe commerciale dédiée. Il est encadré par un consultant confirmé qui sera son référent.

Il commence à développer son portefeuille client et réalise ses premiers rendez-vous avec son référent ou d'autres consultants Senior, des Managers, voire des Associés.

Il apprend les rouages et les spécificités du métier. Une formation complète lui sera dispensée, comprenant des modules tels que les techniques de vente, les différentes lois et régimes fiscaux en vigueur ou les grands axes patrimoniaux. Il sera ensuite en immersion avec un Consultant Senior jusqu'à son passage au grade de Consultant.

**Le Consultant Junior est promu Consultant Confirmé dès qu'il atteint un CA immobilier cumulé de 3M€ brut (contrats signés), dont une année à plus de 2M€ Brut.**



DAT	BID	ASK	PRO	QUA
IAN	€ 241,00	€ 558,00	€ 104,00	
FEB	€ 955,00	€ 348,00	€ 374,00	
MAR	€ 116,00	€ 415,00	€ 930,00	269
APR	€ 262,00	€ 146,00	€ 107,00	437
MAY	€ 839,00	€ 890,00	€ 801,00	934
JUN	€ 706,00	€ 579,00	€ 591,00	934
JUL	€ 622,00	€ 870,00	€ 933,00	
AUG	€ 557,00	€ 775,00	€ 934,00	
SEP	€ 50,00	€ 300,00	€ 437,00	
OCT	€ 817,00	€ 518,00	€ 269,00	93
NOV	€ 173,00	€ 331,00	€ 223,00	37
DEC	€ 608,00	€ 599,00	€ 339,00	10



DAT	BID	ASK	PRO	QUA
IAN	€ 20,00			820
FEB	€ 284,00			784
MAR	€ 934,00			934
APR	€ 555,00			555
MAY	€ 386,00			386
JUN	€ 974,00			974
JUL	€ 575,00			575
AUG	€ 645,00			645
SEP	€ 843,00			941
OCT	€ 802,00			802
NOV	€ 715,00			715
DEC	€ 557,00			557



**\*Quelques thèmes abordés lors de la formation :**

Les impôts et la fiscalité, les régimes matrimoniaux, les objectifs (détail de l'étude patrimoniale), les différentes lois, méthode de vente et méthode téléphonique, le bancaire, la gestion, le service transaction, la sélection des biens immobiliers, le parrainage, présentation de programmes, expérience d'un consultant, les erreurs à ne pas commettre, le réseau informatique, le CRM, la politique de développement du cabinet

Commodity	Price	%	Sale	Buy	Grow
Gold	\$377.00	\$462.20	2		
Platinum	\$277.00	\$366.19	3		
Silver	\$501.00	\$516.03			
Copper	\$370.00	\$517.26	1		
Steel	\$491.00	\$643.21	3		
Beryllium	\$371.00	\$455.59	2		
Manganese	\$205.00	\$240.26	1		
Aluminum	\$539.00	\$678.06	2		
Chrome	\$592.00	\$820.51	3		
Nickel	\$574.00	\$697.98	2		
Bauxite	\$369.00	\$507.74	3		
Cotton	\$190.00	\$197.22			
Flax	\$280.00	\$284.48			
Textiles	\$107.00	\$116.63			
Wool	\$156.00	\$192.19	2		
Fur	\$280.00	\$316.40	1		
Sateen	\$181.00	\$197.65			
Silk	\$188.00	\$198.53			
Oil	\$194.00	\$1,105.25	3		
Gas	\$502.00	\$673.68	3		
Electric power	\$599.00	\$700.83	1		

Commodity	Category	Commodity	Category
Gold	A	Manganese	E
Platinum	B	Aluminum	V
Silver	A	Chrome	F
Copper	A	Nickel	C
Steel	D	Bauxite	E
Beryllium	A	Cotton	ER
Textiles	WAX	Flax	F

## LES PERSPECTIVES D'ÉVOLUTION

### Consultant Confirmé

**Durée : 1 à 3 ans**

Rémunération : 35 à 60k€ (fixe + commissions)

Ayant atteint ses objectifs et fort d'une vingtaine de clients, le Consultant a acquis une certaine autonomie dans le traitement des prospects et le suivi des dossiers clients (Signature, bancaire, préparation des passages notaire...)

Son référent est toujours présent pour l'aider à préparer les dossiers qui le nécessitent.

Il élargi son domaine d'intervention avec, notamment des formations liées au régime Meublé (principe, Kit fiscal, ...).

AS et Associés l'aide à élargir son domaine d'intervention par la fourniture de prospects entrants.

Petit à petit, le Consultant développe son aptitude à être autonome.



**Le Consultant est promu Consultant Senior dès qu'il atteint un CA immobilier cumulé de 7M€ net (contrats signés et actés) dont une année à plus de 3.5M€ Brut.**

## Consultant Sénior

Durée non limitée

Rémunération : supérieure à 60k€ et non plafonnée

Autonomie, c'est ce qui caractérise le Consultant Senior ; il est à présent capable de traiter tous les cas de figure seul.

Il peut d'ailleurs à son tour devenir le référent d'un Consultant junior.

Le Consultant Senior développe son portefeuille client et l'entretient.





# LES PERSPECTIVES D'ÉVOLUTION

## Manager

**Durée non limitée** Rémunération : supérieure à 100k€ et non plafonnée

Il s'agit d'un Consultant Senior ayant des vellétés et des capacités managériales.

Il développe une équipe (recrutement, objectifs, suivi des dossiers)



## Et après

**Durée non limitée** Rémunération : supérieure à 100k€ et non plafonnée

AS et Associés a vocation à associer au capital les Consultants (Seniors ou Managers) qui développent des compétences au-delà de la norme.

Il convient également de noter que toutes les évolutions sont possibles à moyen et long terme (l'un des challenges du Groupe aujourd'hui est son développement à l'international...).

**Vous êtes à la recherche d'une carrière motivante à la hauteur de vos ambitions : chez AS et Associés c'est possible !**





**Pour postuler, envoyer un CV  
et une lettre de motivation.**

Contacts

**Stéphane HERNAULT**

---

**Christelle THOREL**

c.thorel@as-associes.com

01 58 22 26 10

<http://www.as-associes-further.com/>



*Further Invest*  
groupe AS<sub>Associés</sub>