

Il était une fois...



Green-acres, c'est l'histoire du site français indépendant qui décide de traduire ses **220,000 annonces** de maisons à vendre dans **20 Langues, 28 Devises** et **12 Pays** pour que tout le monde puisse trouver la maison de ses rêves.

Et y habiter happily ever after.

Le Fondateur

Benoît Galy est ingénieur chez France Telecom.
Son parcours semble tout tracé.
Il décide de sortir de la ligne et s'intéresse à l'immobilier online.

Fin 2003 il prend un congé création d'entreprise de 6 mois
chez France Telecom, d'où il travaille dans un cagibi entre
2 imprimantes sur le site www.immofrance.com
et ses 100 annonces.



Les Début



Il décroche le téléphone et fait lui-même la prospection auprès des agences immobilières. Très vite il se heurte au lapidaire « **Rappelez la semaine prochaine** »
Il rappelle en masse :
500 coups de fils par semaine.



Arrive rapidement la question de bon sens : « **Qu'avez-vous de plus que les autres sites avec lesquels je travaille déjà depuis 1997 ?** ».



Le 2ème jour de prospection,
Au 2ème appel, il signe son premier client avec cet argument.



Il choisit alors de se différencier avec un positionnement international.

Les Bons Choix

Benoît prend la liste des destinations Ryanair en France et appelle toutes les agences de ces régions. Il calcule qu'avec 500 appels il signe 1 client par semaine, et qu'au bout d'un an ses revenus annuels seront identiques à son salaire d'ingénieur.

Il décide de faire décoller le site (mais ne commencera à se payer que 18 mois plus tard).

Chaque euro gagné est investi en publicité.

Green-acres est l'un des premiers sites à faire des campagnes mots-clés massives avec 200 000 mots-clés, achetés à moindre coût en 2004, en France et à l'étranger.

Le trafic décolle.

L'audience

Son seul objectif :

**Délivrer toujours plus de contacts
qualifiés pour ses clients**

Green-acres enregistre
100,000 visites
mensuelles.

Sept. 2004



Le site enregistre
3 million de visites
et 22 millions de pages
vues par mois.

(source Google Analytics, Nov 18)

Aujourd'hui

Green-acres est le **2ème site français** en terme d'intérêt
avec plus de 10 pages vues par visite (sources OJD/ACPM)

Des données indisponibles dans le classement Médiamétrie/ Nielsen Netratings qui ne tient pas compte de l'audience internationale.

La Traduction

Pour délivrer sa promesse internationale, Green-acres propose rapidement un service de traduction des annonces en anglais.

Aujourd'hui Green-acres est traduit dans 20 langues

- > Avec un moteur de traduction automatique intelligent dédié à l'immobilier.
- > Ou avec des traducteurs indépendants.

The screenshot displays the search interface of the Green-acres website. At the top, there are dropdown menus for 'Προσφορά' (Offer) and 'Γλώσσα' (Language). Below these, there are input fields for 'Αριθμός υπνοδωματίων' (Number of bedrooms) with a 'max > 1000' and 'min 0' range, and a slider for area with a '> 1.000m²' and '0' range. A prominent red button labeled 'ΑΝΑΖΗΤΗΣΗ' (SEARCH) is visible, along with a green button labeled '+ Περισσότερα φίλτρα' (More filters). Below the search bar, there are dropdown menus for 'Διαλογή' (Selection) and 'Προεπιλογή' (Pre-selection). The main content area shows two property listings. The first listing features an interior view of a house with a price tag of '€' and a star icon. The second listing features an exterior view of a house with a price tag of '780.000 €' and a star icon. Below the second listing, the text reads 'Διαμέρισμα : 202 τ.μ.' and 'Marseille (Μπουσ ντι Ρον)'.

Et si on cherchait une maison en grec moderne ?

La Technologie

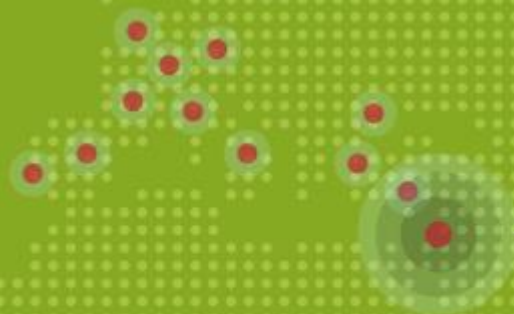
Seul aux commandes, Benoît automatise de nombreux process pour gagner du temps :

- ▶ Le système de paiement par prélèvement
- ▶ Le back-office
- ▶ Les passerelles de transfert d'annonces compatibles avec 99,9% des logiciels du marché
- ▶ Le suivi des statistiques de performances
- ▶ Le moteur de traduction des annonces...

Aujourd'hui encore, le choix des développements est guidé par les retours des clients et les besoins de l'équipe.

L'International

Aujourd'hui, 57% du trafic de Green-acres.com provient de l'étranger. Le site est traduit dans **20 langues** et est présent dans **12 pays**.



2006

Janvier

Traduction en italien, néerlandais, espagnol, allemand, et portugais.

Novembre

Ouverture en Italie et en Espagne.

2007

Janvier

Le site ouvre au Portugal, Belgique, Pays-Bas, Suisse, Allemagne.

...

Puis progressivement dans les principaux pays d'Europe.

2018

Ouverture du site au Brésil, en Croatie et aux Emirats

La Marque

Green-Acres, c'est aussi une série TV célèbre aux US et au UK dans les années 60 : un couple de riches new-yorkais choisit de se mettre au vert et s'installe à la campagne, « The place to be » dit le générique.

En 2009, tous les sites sont progressivement rebaptisés Green-acres

Ce qui donne à la marque un nom international et immédiatement identifiable .

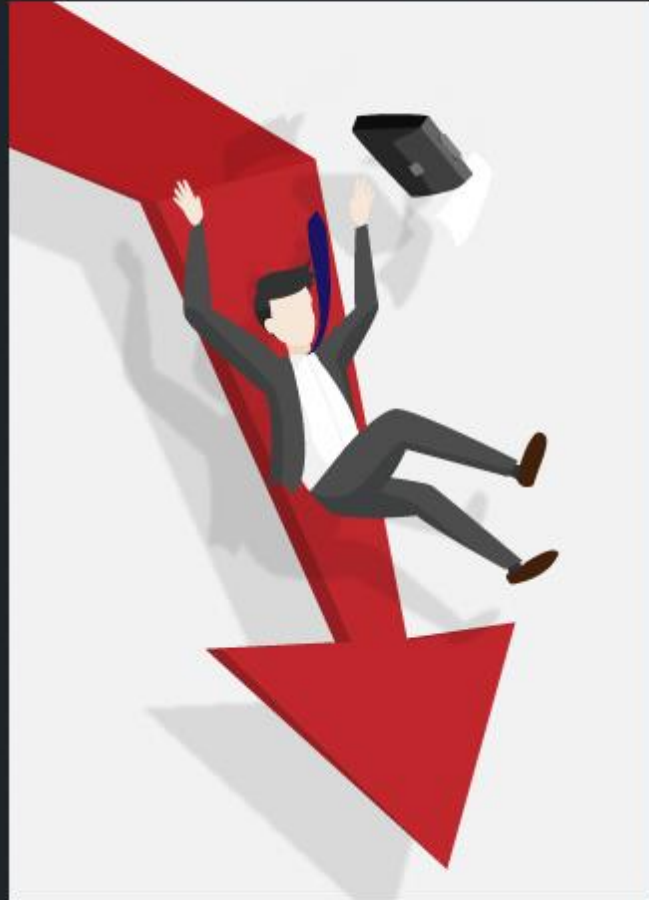


Les Coups Durs

Au printemps 2010, Green-Acres sort une nouvelle version graphique très esthétique.

Résultat : chute de 30% en trafic et CA pendant 2 mois, malgré les optimisations.

Au bout de 2 mois Benoît décide de revenir à la version précédente. Le trafic reprend dès le lendemain ! C'est décidé, il n'y aura plus de nouvelle version graphique jusqu'à 2016.



**KEEP
CALM
AND
CODE
.NET**

En 2012, Benoît réalise que le site repose sur une vieille techno qui n'attire plus les informaticiens (ou que des vieux dépressifs).

Il prend la difficile décision de balancer 10 ans de travail et de tout reprendre de zéro en .net

Il apprend à coder lui-même en .net. Il mettra 3 ans à monter une équipe stable et à refaire tout le site. Aujourd'hui, l'excellence technique est un pilier fondateur de Green-acres qui compte 7 développeurs.

Les Succès



2007

1er Recrutement :
Pascale, developpeuse



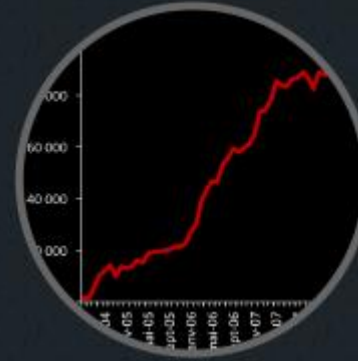
2007

1er article dans le magazine
Management



January 2008

1er Million de visites



2008

1er million de CA



2013

1er passage TV

Une Offre Unique

Pour les acheteurs

Rechercher parmi 285,000 annonces en France et à l'étranger dans la langue et la devise de son choix.

Pas besoin de se remettre à l'espagnol pour trouver une maison sur la Costa Brava.

Pour les vendeurs

Elargir sa cible en vendant sa maison à un public français ou étranger.

Gagner des mandats exclusifs en mettant en avant la visibilité internationale des biens.

La traduction est incluse dans le prix de diffusion.

Un Modèle Innovant : Le Paiement-au-Contact

Ne payez que les contacts reçus !

Pas de contact ce mois-ci ? Rien à payer !

Un service de Professionnels

La diffusion d'annonces en France et à l'international

50% d'audience en provenance de l'étranger : des contacts que les concurrents n'ont pas.

L'analyse de profil détaillée

pour tout savoir sur les contacts reçus :

- > Leur localisation
- > Leur historique de recherche
- > Leur budget
- > Les annonces déjà contactées

L'essai gratuit et le budget maîtrisé

- > Essai d'un mois gratuit et sans engagement
- > Une visibilité adaptée à l'efficacité des annonces et au budget
- > Un budget maîtrisé, modifiable en ligne à tout instant



L'innovation

En 2015, Green-Acres développe en exclusivité française le premier algorithme prédictif de la performance des annonces

L'algorithme de Green-Acres calcule les probabilités qu'à une annonce de recevoir des contacts.

Il tient compte de critères comme localisation, prix, surface mais aussi nombre de photos, nombre d'annonces concurrentes, visites sur l'annonce et nombre de contacts déjà pris.

Une approche nouvelle qui donne à Green-Acres les moyens d'ajuster la visibilité des annonces afin de servir correctement chaque client en fonction de son budget.

Les Chiffres Clés

3 million

Visites mensuelles avec plus de 10 pages vues par visites
(source ojd/ACPM)

285 000

Annonces

15 millions

De recherches annuelles

20 Langues

28 Devises

14 Pays

9 000

Annonceurs professionnels

15

Salariés

57%

De trafic en provenance de l'étranger

L'équipe

Holocratie : *nom féminin singulier*

Désigne un système de gouvernance ayant pour but de répartir la prise de décision au sein d'équipes auto-organisées, fonctionnant grâce à l'agilité, la transparence et le partage des connaissances dans l'entreprise.

Par exemple, Green-acres est une entreprise où les équipes ont été formées à l'holocratie et où l'agilité et le Scrum sont au cœur de la gouvernance.

Les valeurs de Green-acres :

Innovation / Simplicité / Efficacité



Contactez Nous

PR CONTACT INFORMATION


sales@green-acres.com


 France **+33 1 83 64 83 30**

 Portugal **+351 3 08 80 71 84**

 Espagne **+34 9 02 01 81 39**

 Royaume-Uni **+44 330 808 06 25**

 Grèce **+30 21 1198 7991**

 Israël **+972 3 720 7996**

 Croatie **+385 13 000 832**