

Entretien avec Isabelle Moncenis, gérante de 3 franchises Cimm en Isère

Quand avez-vous rejoint le réseau ?

J'ai intégré l'enseigne Cimm il y a plus de 15 ans, en 1993. A cette époque, je venais de racheter l'agence Cimm Domène sous le statut de succursale. J'ai toujours été passionnée par l'immobilier, et ce bien avant de rejoindre le réseau Cimm! J'avais déjà une expérience dans le domaine de l'immobilier. Je m'occupais de la vente d'appartements dans la station des Sept-Laux.

En quoi consiste votre activité ?

Aujourd'hui, nous gérons 3 franchises Cimm Immobilier : celle de Domène, qui a donc changé de statut, St Martin d'Hères, qui est une création d'agence en place depuis 4 ans, et Grenoble Berriat depuis un an.

Je suis directrice associée avec mon frère, Olivier Moncenis. Nous sommes deux personnes très complémentaires, lui est à la gestion et comptabilité. Moi, je suis une femme de terrain, j'aime le contact, rencontrer sans cesse de nouvelles personnes. Je m'occupe des relations avec le siège, ainsi que des différents interlocuteurs qui font avancer mes agences.

Je crois en l'innovation, j'ai d'ailleurs dès la première agence développé la location gestion.

Pourquoi avoir choisi l'enseigne Cimm plutôt qu'une autre ?

Je me suis rapprochée du réseau Cimm immobilier par l'intermédiaire d'une de mes relations lorsque je travaillais sur la vente d'appartements en station. Elle m'a conseillé Cimm pour son ouverture d'esprit et ses méthodes de travail.

J'ai donc rencontré Jean Claude Miribel aux balbutiements du réseau Cimm, qui n'avait pas encore le poids de ses 140 points de vente !

J'ai tout de suite été séduite par l'esprit de convivialité, la proximité de Jean Claude mais surtout par les nombreuses formations qui nous ont été proposées. La méthodologie et les outils de vente sont des clefs de succès. De plus, l'immobilier est un secteur où le juridique est très présent, il est nécessaire d'avoir une connaissance étendue sur le sujet.

Les échanges entre les différents membres du réseau sont enrichissants, cela nous permet d'innover pour mieux avancer.





Cimm Immobilier a su se détacher de l'image vieillissante que peuvent avoir d'autres réseaux, toujours grâce à son ouverture d'esprit. Il faut être capable de suivre les nouvelles tendances.

Quel soutien vous apporte l'enseigne ?

Le réseau Cimm bénéficie d'une très bonne notoriété, son image de marque est très forte. En termes de qualité relationnelle, cela nous positionne vraiment au dessus de beaucoup d'enseignes. Je pense que le nom Cimm inquiète même certains réseaux, c'est pourquoi il ne faut pas se relâcher et continuer sur notre lancée pour rester une enseigne qui inspire la confiance et le sérieux. Les réunions et formations régulières sont également un atout.



Quelles sont vos valeurs ?

Je suis très attachée à la rigueur dans le travail ! C'est d'ailleurs ce que je recherche chez mes collaborateurs. Ils doivent également adhérer aux méthodes, être autonomes et surtout être dignes de confiance. Cette confiance doit être réciproque, ils savent qu'ils peuvent compter sur moi en cas de besoin. Je suis quelqu'un d'optimiste, on en a énormément besoin dans cette activité, il faut toujours avoir le moral pour aller de l'avant.

Je suis également intransigeante sur le label Calitimo, auquel adhèrent mes 3 agences. La qualité est un de mes chevaux de bataille ! C'est un point sur lequel je ne céderai pas !

Comment se compose votre équipe ?

Mon équipe est faite de profils très différents, de toutes tranches d'âge avec une part égale d'hommes et de femmes.

Chacun est très attaché à son agence, même chauvin ! Il n'est pas question d'intervertir deux employés dans une agence différente !

Actuellement nous avons 6 commerciaux sur le terrain. Ce n'est pas un métier facile, il faut savoir les remotiver et instaurer un climat de confiance mutuelle.

Il est très difficile de trouver de bons commerciaux, compétents avec une bonne formation. C'est un métier de passion, où la rigueur et les méthodes sont capitales pour réussir.

Nous gérons également 8 collaborateurs pour la location.

Mes 3 agences ne fonctionnent pas du tout de la même manière, cependant je veille à garder une équité entre chacune d'entre elles, conserver une ambiance familiale à l'image de Cimm.

Pour le moment, nous avons de très bons retours de la part des clients.

Comment vous sentez vous au sein du réseau ? Et votre équipe ?

La cohésion de l'équipe est très importante. La plupart de mes employés sont là depuis longtemps. Je reste accessible pour eux, ils savent que je suis là pour les épauler, pour les écouter quand ils en ont besoin.

J'attache de l'importance aux idées que mon équipe peut avoir. Ils sont quotidiennement sur le terrain, ils sont confronté directement aux clients : ils peuvent avoir des recommandations sur l'amélioration d'outils, méthodes de travail... Quand ces idées sont pertinentes, il est logique de les prendre en compte et de les mettre en place.

Quelles sont vos solutions pour l'avenir ?

Je suis convaincue qu'il faut innover et s'adapter au marché pour se développer. Ce n'est pas en restant attachée à de vieilles méthodes que je vais réussir à développer mon affaire !

Les commerciaux sont souvent trop personnels, je pense que l'avenir de l'activité immobilière se fera par la coopération entre les différents réseaux.

Il faut opérer un changement des mentalités, je suis moi-même membre du FFIP ainsi que et mes 3 agences. Il faut développer le travail inter agences, mieux vaut avoir 50% d'une affaire que 0 !

Il faut continuer notre travail de fond, aller dans le sens de l'innovation.

L'adaptabilité aux évolutions du marché reste, je pense, une idée essentielle. Je suis continuellement à la recherche de nouvelles méthodes de travail qui nous permettent de faire la différence face à nos concurrents.

