



Interview Franchiseur

ENSEIGNE :

Toute-la-franchise.com : Pouvez-vous vous présenter ? (nom, prénom, titre, cursus en quelques mots, pourquoi avoir développé l'enseigne en franchise, etc...)

J'ai créé la première agence CIMM IMMOBILIER en 1979. Issu de la maison individuelle, j'ai alors transposé à l'immobilier les méthodes les plus efficaces de ce secteur. Dès 1981 j'ai créé la deuxième agence, et 1984 fut le début du développement en réseau. La franchise s'imposa ensuite tout naturellement.

TLF : Pouvez-vous présenter votre enseigne ? (date de création, agence pilote, concept, nombre d'implantations, développement national et international, etc...)

Nous avons actuellement 140 agences. Nous mettons à disposition de nos Franchisés des outils et services performants, site internet, service juridique en ligne, de nombreux accords cadre... et surtout des méthodes très performantes, qui permettent un taux de transformation inédit dans la profession (nombre de ventes/nombre de mandats).

Même si notre développement s'est historiquement fait principalement dans le Sud Est, nous sommes désormais implantés dans toutes les régions françaises, et outre-mer.

TLF : Comment êtes-vous structurés ? (siège social (organigramme), centrale d'achats ou de référencement, entrepôts, développement en interne ou externalisation avec des consultants, etc...)

Notre siège social est à Grenoble, mais nous organisons régulièrement des réunions et formations sur tout le territoire.

TLF : Quelle est votre concurrence ?

Incontestablement, les ventes de particulier à particulier, mais les professionnels gagnent des parts de marché année après année, selon les chiffres fournis par le Ministère du logement.

TLF : Quels sont les éléments de différenciation par rapport à celle-ci ?

Une meilleure efficacité commerciale, et une plus grande sécurité des transactions : nous investissons beaucoup en publicité et en formations.

TLF : Quelle différence apportez-vous ? En quoi votre concept se démarque-t-il ?

Nous avons beaucoup travaillé le mandat exclusif et semi exclusif. J'ai créé en 1990 la première association de diffusion des mandats exclusifs entre professionnels. C'est ainsi que travaillent les agents immobiliers aux Etats-Unis, ils ont 90 % du marché !

Le mandat exclusif permet de proposer à nos clients un travail de qualité. Chez nous chaque négociateur s'occupe de 15 à 20 affaires à vendre au maximum, ce chiffre est couramment de 50 à 60 chez nos concurrents... Mais les taux de transformation des mandats exclusifs sont de l'ordre de 85 %, de 15 % en mandat simple.

CIMM IMMOBILIER est membre du conseil d'administration de l'AMEPI, fichier national de mandats exclusifs, réunissant les principaux syndicats (Fnaim, SNPI...) et la quasi-totalité des grands réseaux. L'AMEPI résulte de la fusion du FFIP et du SIA.

TLF : Où en êtes-vous dans votre développement ? Avez-vous atteint vos objectifs d'implantation ?

Nous avons des objectifs qualitatifs, non quantitatifs, et nous sélectionnons drastiquement les candidats.

TLF : Quels sont les moyens développés pour atteindre vos objectifs ?

Nous avons embauché un nouveau développeur cette année.

TLF : Quels sont vos objectifs pour 2009 ? et pour 2010 ?

Nous souhaitons ouvrir des agences en priorité à proximité des implantations existantes, afin de promouvoir le travail en inter-agences.

TLF : Quels sont les 3 raisons qui vous ont fait choisir la franchise comme mode de développement ?

C'est le moyen le plus efficace pour se développer rapidement ; plus on est nombreux plus on est performants ; l'indépendance des Franchisés est le garant de relations saines dans le réseau.

TLF : Avez-vous des projets à l'international ?

Nous avons des propositions, que nous étudions actuellement, concernant notamment le Maroc.

TLF : Quelles sont les erreurs que vous ne recommenceriez pas si vous démarriez votre réseau maintenant ?

Travailler avec des sociétés et consultants extérieurs, en ce qui concerne l'informatique et internet. Nous avons désormais un service intégré, c'est beaucoup plus efficace.

TLF : Quels sont les freins à votre développement ?

Les médias, qui confondent niveau des prix et niveau d'activité. En fait, plus les prix baissent, plus les acheteurs reviennent !

TLF : Si vous avez besoin de locaux commerciaux, comment trouvez-vous vos emplacements ?

Nous aidons les candidats sur leur secteur à faire leur choix.

RECRUTEMENT :

TLF : Quelle est votre politique de recrutement ? (Profil des candidats, créateurs, entrepreneurs, investisseurs), Pourquoi ?

Nous recrutons principalement des personnes ayant un profil commercial et non spécifiquement immobilier. Mais nous avons dans notre réseau des personnes de tous horizons.

TLF : Quelle procédure de sélection avez-vous adoptée ? (réunion d'information, entretiens individuels, tests, questionnaires, etc...)

Après avoir rencontré les candidats, nous les invitons à une formation de trois jours, en général à Paris. Le premier jour est consacré au marketing immobilier, le deuxième au juridique (loi Hoguet...) et le troisième à l'ouverture de l'agence. Ce dernier jour est assuré par une avocate spécialisée en droit des affaires, j'anime personnellement les deux premiers.

TLF : Quel est le parcours d'un candidat ?

Il devra tout d'abord rencontrer l'un de nos développeurs. A partir de là c'est à la carte.

TLF : De quel apport personnel doit-il disposer ?

C'est très variable selon le coût du local et la structure mise en place (salariés...). On peut démarrer avec une structure légère. L'important est d'appliquer les méthodes pour avoir un retour rapide.

TLF : Quel est l'investissement global ?

En plus des frais de démarrage, il faut prévoir un autofinancement de l'ordre de 6 mois pour avoir une bonne marge de sécurité.

TLF : Une fois la candidature d'un candidat validée, quelle est la procédure d'intégration ? (formation, assistance, kits de démarrage, aides diverses, aides au financement, etc...)

Une formation « starter » permet de démarrer immédiatement, ensuite des réunions « à la carte » et des formations régulières permettent de progresser rapidement.

TLF : Quel est le délai moyen de recrutement d'un candidat ?

Une semaine à deux mois, selon la date de notre prochaine formation « créateurs ».

TLF : Quelle est la durée de la formation ? Comment s'articule-t-elle ?

Comme dit plus haut, une formation « créateurs » suivie d'une formation « starter » ; ensuite à la carte, selon les besoins.

TLF : Pratiquez-vous l'immersion dans un point de vente ? Si positif, combien de temps ?

Oui. Une journée avec un responsable d'agence pilote, renouvelable autant que nécessaire.

TLF : Combien vous coute le recrutement d'un candidat ?

A peu près le montant des droits d'entrée, formation initiale et intégration comprise.

TLF : Sur 100 candidats rencontrés, combien de DIP avez-vous fourni ? Et ensuite combien de contrats avez-vous signés ?

Nous raisonnons en pourcentage de candidats signant avec nous à l'issue de la formation « créateurs » : 80 %.

EN ACTIVITE :

TLF : Votre nouveau franchisé, peut il compter sur votre assistance régulière, opérationnelle ? (formation continue, commissions de travail, animation de réseau, séminaire, etc...)

Oui.

TLF : Qu'est-ce qu'un bon franchisé pour vous ?

Un franchisé qui applique les méthodes et donc, réussit.

TLF : Qu'attendez-vous de vos franchisés ?

Une participation active à la vie du réseau.

TLF : Comment sont ils impliqués au développement de votre enseigne ?

Certains ont choisi d'être développeurs pour le réseau, en plus de leur activité d'agent immobilier.

TLF : Comment s'organise la relation franchiseur/franchisé au quotidien ? (outils informatiques, centrale d'achat, mail, journal interne, etc...)

Nous avons un intranet qui contient la plupart des réponses aux questions qu'un agent immobilier se pose au quotidien, de nombreux « accords cadre » permettant des économies substantielles notamment en publicité, téléphonie...

Quant à l'information, il se dit dans le réseau que s'ils ne reçoivent pas deux ou trois mails par jour de ma part, c'est que leur boîte mail ne fonctionne pas !

Nos interviews sont la propriété de Toute la Franchise.com et sont destinées à la diffusion exclusive sur les sites du Groupe Toute la Franchise.com