



“ TÉMOIGNAGES

STEPHANE KOROL



Stéphane Korol n'a que 34 ans. Et pourtant. Il est déjà à la tête de trois agences immobilières, aux Mureaux, à Meulan, et à Aubergenville.

"J'AI RÉUSSI MA PREMIÈRE ANNÉE AU-DELÀ DE MES PRÉVISIONS"

Vous avez démarré votre activité il y a un peu de temps et vous êtes déjà le patron de trois agences immobilières. A quoi tient une réussite aussi rapide ?

Stéphane Korol : *Pour moi, cela tient à l'image de sérieux de Laforêt. Avec ce réseau, j'ai trouvé des professionnels qui m'ont épaulé tout au long de mon projet. Cette image a même été cruciale, notamment dans ma relation avec les banquiers et les clients. Au départ, j'avais peu de moyens. Ma première agence comptait deux négociateurs et une assistante commerciale. Mais cela ne nous a pas empêché de réaliser trois ventes le premier mois, quatre ventes le second mois, cinq ventes le troisième mois et dix ventes le quatrième mois. Au bout de six mois d'activité, j'avais suffisamment de trésorerie pour envisager de créer ma deuxième agence, puis, un an après, ma troisième. Aujourd'hui, avec trois agences, mes résultats vont bien au-delà de mes prévisions. Mon chiffre d'affaires correspond au double de ce que j'avais prévu au départ. Et pourtant mes prévisions étaient plutôt optimistes !*

Vous aviez déjà une expérience de l'immobilier avant d'ouvrir votre première agence ?

S.K. : *Pas du tout. Au départ, j'ai une formation d'ingénieur en agroalimentaire et biologie. J'ai suivi mes études à l'Institut national agronomique Paris-Grignon et opté pour une spécialisation en économie, ce qui m'a permis d'orienter mon métier vers la grande distribution. J'ai commencé comme chef de rayon chez Auchan. A l'époque je manageais déjà une douzaine de personnes. Puis dans le groupe Intermarché, j'ai grimpé les échelons jusqu'au poste de directeur des ventes. Mais j'avais envie de créer ma propre entreprise. Sans doute parce que mon père était lui-même chef d'entreprise. Le déclic s'est fait à la naissance de mon premier enfant. Plusieurs solutions s'offraient à moi, entre autres reprendre la société de mon père, mais cela ne me satisfaisait pas. Il y avait aussi l'immobilier, un domaine qui me plaisait beaucoup. J'en avais pris conscience lors de l'achat de ma première maison. Et je considérais qu'il y avait fort à faire dans ce domaine car j'avais rencontré des agents immobiliers peu professionnels.*

Mais pourquoi avez-vous choisi d'utiliser l'enseigne d'un réseau ?

S.K. : *Je voulais faire partie d'une structure organisée et non me sentir isolé. Dans l'agroalimentaire, j'avais pu observer ce que la force d'un réseau peut apporter. J'avais aussi conscience des difficultés que mon père avait rencontrées dans son entreprise alors qu'il était indépendant et seul. Si j'ai choisi Laforêt, c'est parce que ce réseau me semblait plus réactif que les autres. J'ai pris contact par Internet et deux jours plus tard, je recevais un dossier. Cette réactivité m'a plu et m'a donné envie d'aller plus loin.*



“ TÉMOIGNAGES

LAURENT GARCIA



A 40 ans, Laurent Garcia a réalisé son rêve avec le réseau Laforêt : s'installer à Moissac, sa ville natale. Il a ouvert depuis deux nouvelles agences, à Castelsarrazin et à Valence d'Agen.

“JE SUIS IMPLANTÉ SUR UNE PETITE COMMUNE”

Quelles sont les raisons qui vous ont poussé à quitter Paris et à vous installer à Moissac ?

Laurent Garcia : *Je suis né à Moissac et j'avais envie de revenir au pays depuis longtemps. Comme la plupart de ceux qui vivent et travaillent dans les grandes villes, j'aspirais à trouver une qualité de vie que j'avais perdue en vivant à Paris. J'occupais alors des fonctions dans la formation professionnelle. Mais pour m'installer à Moissac, il me fallait créer ma propre entreprise. Comme j'avais également travaillé dans le domaine des services, c'est assez naturellement que je me suis tourné vers cette voie. Et c'est finalement en cherchant un appartement pour mon propre compte puis pour réaliser un investissement locatif que j'ai découvert l'immobilier. A ce moment-là, j'ai compris que ce secteur pouvait être une voie. Dans une petite ville de 12 000 habitants comme Moissac, la concurrence n'est pas aussi rude que dans les grandes villes. Il n'existe pas autant d'agences immobilières. Et à Moissac, le potentiel de développement était réel. La région a beaucoup d'atouts. Ici, 50 % des acheteurs viennent de l'extérieur. Il faut dire que nous ne sommes qu'à une demi heure de Toulouse, entre Atlantique, Pyrénées et Espagne...*

Par quel cheminement, avez-vous rejoint le réseau Laforêt ?

L.G. : *Lorsque j'ai pris la décision de m'investir dans l'immobilier, il m'a semblé utile d'enquêter pour savoir ce que pouvaient m'apporter les grands réseaux existants. J'ai donc contacté leurs responsables « développement » et mon choix s'est très rapidement porté sur le réseau Laforêt. J'avoue être très satisfait. Car j'y ai gagné un temps précieux et un soutien important au démarrage de mon agence. Avec un réseau de franchise comme Laforêt, j'ai bénéficié de toute l'aide dont j'avais besoin, d'autant que je ne connaissais pas bien le métier. J'ai suivi une formation et bénéficié de toute une logistique. Rejoindre ce réseau m'a permis d'acquérir une notoriété beaucoup plus rapidement que si j'avais créé une petite enseigne indépendante.*

Aujourd'hui, vous ne regrettez vraiment pas la capitale ?

L.G. : *Non pas du tout. Au contraire, je suis très satisfait d'être venu m'installer à Moissac. J'exploite mon activité depuis près de trois ans seulement et j'ai déjà ouvert une deuxième agence à Castelsarrasin, une petite ville qui, comme Moissac, compte 12 000 habitants, et une troisième à Valence d'Agen. Mon chiffre d'affaires est en croissance constante et se situe bien au-delà de mes prévisions.*

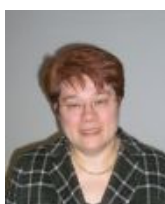
Quel conseil donneriez-vous à ceux qui, comme vous, cherchent à s'implanter dans une petite ville ?

L.G. : *Je leur conseille de s'impliquer dans la vie locale et notamment dans le milieu associatif. Les gens vous connaissent et vous adoptent plus facilement. Moi, pour me faire connaître, je n'ai pas hésité à faire l'inauguration de mon agence en faisant venir un orchestre et en invitant le maire et le vice président du Conseil Général, les banquiers de la ville... Il est très important de se faire connaître dans notre métier.*



“ TÉMOIGNAGES

CHRISTINE VALLIN



Christine Vallin est une femme heureuse. Mariée, mère de trois enfants, elle n'a pas hésité à remettre sa carrière en question et à s'installer en tant qu'agent immobilier. Un monde d'hommes qu'il ne lui a pas fallu longtemps pour conquérir.

"JE SUIS UNE FEMME CHEF D'ENTREPRISE"

Le métier d'agent immobilier est plutôt un métier d'hommes. Comment avez-vous été amenée à l'exercer ?

Christine Vallin : *Mon parcours est atypique. Je ne suis agent immobilier que depuis peu de temps. Avec une formation d'expert comptable, j'ai occupé diverses fonctions dans des cabinets d'audit anglo-saxons puis dans la banque. J'ai aussi une longue carrière en tant que directeur financier chez Kraft Food, la filiale d'un grand groupe américain, ainsi qu'en tant que directeur général dans l'informatique. Mais, depuis longtemps, j'avais envie de créer ma propre entreprise et de mettre mon expérience de manager à mon propre service. J'ai donc quitté mon emploi en septembre 2003 et pris le temps de mûrir mon projet. L'immobilier était un secteur qui m'intéressait. J'avais déjà créé une entreprise de loueur en meublé professionnel, une expérience qui m'avait beaucoup intéressée.*

En tant que femme, votre installation vous a-t-elle paru plus difficile que si vous aviez été un homme ?

C.V. : *J'ai pris le temps de mûrir mon projet durant pratiquement une année. Cela m'a permis de faire une étude et de regarder du côté des franchisés. Je considérais que l'effet réseau était important pour moi. Il m'évitait de rester isolée. C'est d'ailleurs à cette occasion que je me suis aperçue qu'il existe des réseaux qui n'en sont pas vraiment. J'ai donc opté pour celui dont je me sentais la plus proche. Laforêt recrute des gens de bon niveau qui ont occupé des fonctions d'encadrement, qui ont un vécu en entreprise et qui savent travailler ensemble. Il y a aussi la fameuse FAC, c'est-à-dire la formation initiale, qui est de très bon niveau. Tous ces éléments m'ont confortée dans l'idée que les personnes recrutées étaient bien celles dont on me parlait. En m'installant sous enseigne Laforêt, j'ai bénéficié de tout un support technique et marketing et plus spécifiquement d'outils inter-agences. A l'intérieur du réseau, il existe des groupements d'intérêt entre franchisés qui ressentent les mêmes besoins. Nous pouvons par exemple minimiser nos coûts en nous regroupant pour passer des annonces publicitaires dans la presse. Nous pouvons parler de nos résultats, les comparer avec ceux d'autres agences, faire état de nos difficultés...*

Vous êtes donc une femme heureuse dans votre métier ?

C.V. : *Absolument. Je ne regrette vraiment pas mon choix. J'ai trouvé ce que je cherchais. Aujourd'hui, j'ai deux agences qui rayonnent sur la ville nouvelle de Saint-Quentin-en-Yvelines, l'une à Montigny, l'autre à Voisin-le-Bretonneux. Il faut faire preuve de beaucoup d'énergie, mais cela ne tient pas à mon statut de femme mais à la concurrence. Pour ma part, je suis convaincue que les femmes ont des qualités indiscutables et une grande crédibilité dans l'immobilier. Elles ont une légitimité que n'ont pas forcément les hommes. Elles sont plus sensibles à tout ce qui touche au logement et à l'habitat. C'est un atout supplémentaire. Sur 17 salariés, j'emploie d'ailleurs 11 femmes. Mon nouveau métier me passionne.*