



Témoignage de Sébastien Bernard, Franchisé Optimhome à Frontonas (Isère)

Sébastien Bernard aime se qualifier de « fossile » au sein du réseau Optimhome. Premier agent mandataire recruté en 2007, il peut aujourd'hui partager son expérience avec les 1000 agents commerciaux à avoir rejoint l'enseigne immobilière.

Autodidacte pur et dur, Sébastien Bernard a débuté sa carrière professionnelle en vendant des melons sur les marchés. Pendant 15 ans, il a ensuite travaillé dans l'entreprise familiale spécialisée dans la médiation immobilière. « *Mes missions consistaient à rechercher des rues complètes à vendre.* » Quant l'entreprise est partie vivre de nouvelles aventures à l'étranger, sa situation personnelle de l'époque ne lui permet pas de suivre sa famille dans ce nouveau projet. Sébastien Bernard rejoint alors une franchise de création de pierres de parement. L'expérience ne dure que trois mois, Sébastien ayant du mal à se faire payer. « *A partir de là, je me suis intéressé au secteur de l'immobilier et j'ai décidé de contacter six réseaux d'immobilier à domicile.* » Il rencontre Jacques Depratère, Directeur adjoint du réseau Optimhome. « *C'est la seule personne qui ait cherché à m'expliquer dans le fond quel était l'intérêt d'être agent mandataire indépendant. Il ne m'a pas vendu son concept mais m'a fait comprendre qu'il était opportun d'adhérer au concept.* » Sébastien se forge une conviction : celle que l'enseigne est saine et décide de s'engager. Il entame une formation de 8 jours et applique la méthode de vente acquise. Au bout de deux mois et demi, le nouvel agent commercial réalise sa première vente.

Un réseau à taille humaine

Aujourd'hui, trois ans après son début d'activité, Sébastien Bernard est ravi d'avoir osé et d'avoir fait confiance. Il n'a pas ressenti la crise qui a pourtant durement touché le secteur de l'immobilier. « *Il n'y a qu'un choix : celui de beaucoup travailler, d'appliquer la méthode et d'apporter le plus grand soin au suivi des clients.* » Sébastien ne compte pas ses heures et reste disponible pour ses clients quasiment 24 heures sur 24. Au quotidien, le réseau l'accompagne avec une logistique rôdée et en constante évolution. « *Au siège social, toutes les équipes répondent à la moindre de nos questions. Au moindre souci, ils sont présents. Nous sommes 1000 agents mais notre réseau demeure à taille humaine avec un suivi personnalisé pour chacun d'entre nous.* » Grâce à cet accompagnement et au travail fourni, tous les ans, Sébastien double son chiffre d'affaires. Pour tenir ses objectifs, il participe au recrutement de nouveaux agents pour améliorer l'effet synergique. En tant que premier mandataire à avoir intégré l'enseigne Optimhome, Sébastien jouit d'une position particulière. Le réseau lui a ainsi demandé de consacrer un peu de son temps à l'animation de réunions d'informations sur le réseau. Un rôle d'ambassadeur local qui lui tient très à cœur.