Photo© Dresseurs D'images

Cécile Franck-Weyhaubt « Passer d'un profil ultraspécialisé à un rôle de cheffe d'orchestre, m'a révélée ! »

by corinnemaix | Posted on 29 mars 2021

Avec sa petite robe noire, sa chaleur et son enthousiasme, Cécile Franck-Weyhaubt rompt avec les clichés sur les agents immobiliers. Le nom de l'agence, Espaces Atypiques, y est sans doute pour quelque chose, mais aussi son parcours singulier et sa croyance sans faille dans le girl power.

1-Cécile, tu gères depuis 2 ans une agence immobilière Espaces Atypiques qui fait parler d'elle. Quel est ton parcours d'entrepreneure ?

A 18 ans, j'étais très hésitante sur mon orientation et j'ai fonctionné par élimination *(rires)*. Après avoir quitté une prépa littéraire qui ne me convenait pas, j'ai suivi, en Belgique, une filière communication généraliste, qui menait aussi bien au journalisme qu'à la pub… De retour en Alsace : école de commerce, puis stage en agence de com. Mais cet univers n'était pas fait pour moi. Je me suis vite orientée vers la communication d'entreprise, et j'ai été embauchée chez Hager, après une alternance.

Tu avais enfin trouvé ta voie, qu'est-ce qui t'en a dérouté ?

Quand on intègre un groupe familial qui compte 12 000 collaborateurs, on se sent sur un gros paquebot ! J'ai aimé ce côté rassurant et ce sentiment qu'il allait m'emmener loin. Après avoir touché, pendant 6 ans, à tous les domaines de la communication, j'ai pris un poste de chef de projet communication corporate à l'international. Après 3 ans intenses et un burn out, j'ai eu du mal à supporter l'inertie du paquebot et le poids du politique dans une entreprise, où le comité de direction ne comptait que des hommes. J'ai beaucoup appris sur moi pendant cette période difficile. J'ai su définir que pour la suite, je voulais exploiter ma capacité d'analyse et de réflexion. Je voulais participer aux décisions.

Au même moment, fin 2016, mon compagnon, Kevin, s'est lancé dans l'aventure entrepreneuriale, en prenant la direction **d'une agence Espaces Atypiques**. C'est un excellent commercial, qui connaît parfaitement les techniques du bâti. Il a beaucoup démarché pendant 2 ans et je l'aidais dans l'ombre, durant mon temps libre, en prenant goût à ce secteur…

2-Aujourd'hui, tu gères cette agence avec ton compagnon. Quelles sont vos différences sur le marché immobilier ?

Nos offres se limitent à seulement 10 à 15% du marché immobilier. Nous ne sélectionnons **que des biens rares et originaux**. Notre panier moyen tourne autour de 450 000 €, car notre gamme est très étendue : du studio avec terrasse en centre-ville, au château dans le Val de Villé ! Nos clients sont fans d'architecture, de design, d'art ; ils ont la volonté de s'exprimer dans leur lieu de vie. On estime que les Français déménagent tous les 7 ans, nos clients eux, tous les 3 ou 4 ans, car c'est souvent un coup de cœur qui déclenche une envie d'achat.

Avec 2 agences, à Strasbourg et Mulhouse, et une quinzaine d'agents immobiliers, nous couvrons toute l'Alsace. La plupart de nos agents ne viennent pas de l'immobilier et leur point fort, c'est de mettre l'humain, l'empathie et l'histoire du bien, au cœur de leurs relations avec les clients. C'est un métier d'entremetteur *(rires)*. Quand on vend un bien atypique, il faut trouver les personnes avec qui ça va matcher.

3-Se lancer en franchise était rassurant pour oser devenir entrepreneurs, dans un domaine tout neuf pour vous ?

C'était la condition sine *qua non*. **La franchise fournit un cadre**, des formations, une communication nationale et un réseau d'entraide. Pour moi, c'est complètement différent que d'être un simple acteur local sur un marché local. Nous estimons que le système de franchise a fait gagner 3 ans dans le développement de l'agence. D'ailleurs, nous travaillons à l'ouverture d'une troisième agence à Metz.

Comment concilies-tu ta vie d'entrepreneure et ta vie de famille ?

Quand on devient cheffe d'entreprise, il n'y a plus vraiment de séparation *(sourire)*. C'est d'autant plus vrai, quand le couple travaille ensemble ! Mais cette nouvelle vie m'a révélée. Je suis passée d'un profil ultraspécialisé à un rôle de cheffe d'orchestre. Il faut être multitâche, gérer les aspects administratifs, commerciaux ou psychologiques… A deux, on se complète, l'un plus sur le terrain, l'autre plus au bureau ; l'un fonceur, l'autre raisonnable. Et surtout, quand on travaille en couple, il faut avoir chacun son pré carré et ses compétences, pour éviter les conflits.

4-Tu es très investie dans les réseaux féminins et ça ne date pas d'hier… Que t'apporte cet engagement un peu militant ?

Déjà en entreprise, j'avais créé, avec plusieurs collègues,un réseau féminin pour promouvoir la diversité et lutter contre les inégalités dans un secteur plutôt masculin. Pendant le confinement, j'ai créé le deuxième cercle de Bouge ta Boîte à Strasbourg. Ce réseau fonctionne comme un BNI (réseau d'affaires) entre femmes entrepreneures. Il y a une grande confiance entre nous, nous pouvons parler argent sans tabou, nous entraider et générer du business, grâce à nos réseaux. Toutes, nous constatons, à quel point, nous manquons de modèles de femmes qui entreprennent. Un problème d'éducation, de stéréotypes et de schémas qui sont profondément ancrés dans la société. La marge de progrès est énorme pour que les femmes osent se lancer !

5-Alors quels conseils aux entrepreneures qui auraient envie de se lancer avec une franchise ?

Étudier son marché. Comme cette décision implique un investissement, il faut bien estimer son potentiel et ses risques. Il faut bien choisir sa franchise, avoir un coup de foudre pour ses valeurs et ses dirigeants. Il est aussi nécessaire d'être bien entouré dès le départ, avec un avocat et un expert-comptable, pour étudier tous les détails des contrats de franchise. Pour bien les « recruter », je conseille de vérifier leurs références. Si leurs clients nous ressemblent et que le contact est bon, c'est plutôt bon signe ! De manière générale, pour entreprendre, il faut une certaine maturité et bien se connaître : savoir identifier ses signaux d'alerte et ses ressources, pour ne pas se laisser dépasser. Après le premier confinement, on a connu un véritable tourbillon, ça a vraiment déménagé !

Saisissez votre adresse e-mail et recevez les nouveaux articles du webzine, au rythme que vous désirez.

Adresse e-mail

INSCRIVEZ-VOUS !

Partager :

Plus

Rencontre avec | agence immobiliere | Alsace | features | franchise

About the author

Articles Similaires

juin 8, 2020

Angélique Gasmi : « L'intelligence émotionnelle et collaborative est le cœur de tout cluster ! »

septembre 28, 2020

Anne Milloux : «Je suis devenue photographe pour mettre des couleurs dans ma vie ! »

mars 1, 2021

Sofy Aourtilane : « On peut être sophrologue, avoir un style décontracté et guider les gens vers le bien-être ! »

Laisser un commentaire

Confidentialité et cookies : ce site utilise des cookies. En continuant à naviguer sur ce site, vous acceptez que nous en utilisions.
Pour en savoir plus, y compris sur la façon de contrôler les cookies, reportez-vous à ce qui suit : Politique relative aux cookies

Fermer et accepter

Copyright Entre'Elles webzine, édition Grand Est