

# Reconversion professionnelle ou comment devenir conseiller immobilier...

**L'immobilier est un secteur d'activité qui accueille volontiers des actifs avec de l'expérience professionnelle dans un tout autre domaine. Et si les reconversions à succès sont nombreuses chez CAPIFRANCE, elles sont simplement le fruit d'un processus de formation complet et performant et d'un accompagnement terrain sans faille !**

L'immobilier possède une forte tradition d'accueil et emploie des personnes issues de formations initiales très diverses. C'est le cas notamment chez CAPIFRANCE, premier réseau de conseillers immobiliers indépendants de France, où aujourd'hui 49% des conseillers immobiliers ne sont pas issus du secteur. « *Ce chiffre n'est pas un record. Il témoigne simplement que nous savons donner leur chance à des personnes motivées et qui ont l'envie, car nous sommes convaincus que c'est avant tout l'état d'esprit qui fait la réussite* » explique Jacques Daboudet, PDG de CAPIFRANCE.

Chaque année, le réseau accueille ainsi de nombreux collaborateurs issus de divers horizons professionnels. En 2012, 14% d'entre eux étaient issus de l'industrie, 18% des services et aide à la personne, 9% de l'informatique et 8% de l'hôtellerie-restauration. Ouvert à tous, le groupe n'en reste pas moins exigeant sur les profils recherchés. « *L'immobilier est souvent un métier de seconde partie de carrière. Cela se vérifie chez CAPIFRANCE qui attire majoritairement des personnes matures, de 45 à 55 ans, dont les aptitudes commerciales et le sens du contact sont avérés* » précise Philippe Buyens, directeur général délégué du réseau.

## Se former à un nouveau métier...

Si la diversité des profils qui exerce dans le réseau permet à chacun de trouver sa place, et ce, quelle que soit sa connaissance du secteur, il n'en reste pas moins que CAPIFRANCE mise avant tout sur son processus de formation interne pour garantir compétence et performance à ses conseillers. « *Envisager une reconversion implique forcément d'apprendre un nouveau métier. Or, l'immobilier ne s'apprend pas en quelques jours... C'est pourquoi nous avons développé un système qui jalonne le parcours de chacun des nouveaux conseillers. Dès son entrée dans le réseau le conseiller suit une formation d'intégration obligatoire, à laquelle s'ajoute un peu plus tard une formation perfectionnement, ainsi que des modules techniques ou de spécialisation. Le conseiller CAPIFRANCE évolue ainsi au rythme de 168 heures de formation par an. Un record pour la profession* » précise Jacques Daboudet. Chaque nouveau conseiller, qu'il soit novice ou non en la matière, est également accompagné sur le terrain, le temps d'apprendre vraiment les rudiments du métier !

Avec près de **335 000** emplois, le secteur immobilier est selon Pôle Emploi, le 6ème employeur national.

## Un meilleur équilibre de vie

Plus qu'une simple transition, la reconversion professionnelle est un véritable nouveau départ, motivé bien souvent par la recherche de l'épanouissement professionnel et personnel. C'est le cas notamment de Véronique Lelong, ancienne infirmière, qui a rejoint le réseau CAPIFRANCE en octobre 2012. « *La question de ma reconversion professionnelle s'est posée suite à la mutation de mon conjoint. Une véritable prise de conscience, alors même que le métier d'infirmière m'apparaissait de plus en plus éprouvant.*

## CAPIFRANCE en quelques chiffres

**1 400** conseillers immobiliers

**96,4 %** de clients satisfaits

Plus de **168 heures** de formation par an  
et par conseiller immobilier

**75** salariés

Plus de **1 400** sites partenaires

Chiffre d'affaires : **53** millions d'€

**2002** : date de création

Rejoignez-nous sur



*J'étais à cette époque en poste de nuit, confrontée régulièrement au décès des patients. Or, après 24 ans de carrière, c'était quelque chose que je ne gérais plus. J'ai donc pris le temps de réfléchir à cette situation. Une véritable pause professionnelle de près d'un an, qui selon moi est fondamentale lorsqu'on tend à changer de vie. Il s'agit finalement de faire le point sur ses priorités, ses renoncements et de comprendre où se trouve l'équilibre familial et professionnel. Puis, en parallèle de démarches non abouties, je me suis renseignée sur le réseau. J'ai rencontré et échangé avec des conseillers qui avaient vécu une reconversion professionnelle et qui étaient comme moi, issus du milieu médical. C'est là que je me suis dit que c'était possible ».*

Aujourd'hui, Véronique dresse un bilan plutôt positif de sa première année au sein du réseau. Et si elle a découvert un nouvel univers, elle a surtout gagné en qualité de vie...

*« Aujourd'hui, je suis convaincue d'avoir bien fait. Je me sens beaucoup plus sereine. Je n'ai plus la responsabilité de vie humaine et ça, je le vis mieux. Et puis j'organise mon temps comme je veux. Je peux profiter de ma famille et mener de front une nouvelle carrière ».*

**Selon un sondage Ipsos, les trois principaux facteurs qui pourraient le plus motiver cette possible reconversion seraient un plus grand épanouissement professionnel (61%), un meilleur équilibre vie professionnelle/vie privée (55%) et une meilleure rémunération (54%).** Viennent ensuite comme facteurs de motivation de plus grandes perspectives d'évolution de carrière (38%), de meilleures conditions de travail (33%) et une plus grande sécurité

## CAPIFRANCE en quelques chiffres

**1 400** conseillers immobiliers

**96,4 %** de clients satisfaits

Plus de **168 heures** de formation par an  
et par conseiller immobilier

**75** salariés

Plus de **1 400** sites partenaires

Chiffre d'affaires : **53** millions d'€

**2002** : date de création

Rejoignez-nous sur

