



SUCCESS STORY ZOOM SUR CES PASSIONNÉS DE L'IMMOBILIER !

AMIRA JOURDAIN, L'ENTREPRENEUSE NIÇOISE QUI INCARNE UNE VISION DE L'ENTREPRENEURIAT IMMOBILIER GRÂCE À L'ACCOMPAGNEMENT DE LAFORÊT



À Nice, Amira Jourdain dirige depuis 4 ans une agence Laforêt qui compte désormais 9 collaborateurs. Issue du bâtiment, l'immobilier s'est imposé naturellement à elle, mais son parcours de reconversion s'est construit pas à pas. Le succès de son entreprise est la preuve qu'il est possible d'entreprendre dans l'immobilier sans en venir au préalable, à condition d'être accompagnée et de s'investir.

DE LA RÉNOVATION À L'IMMOBILIER : UNE COÏNCIDENCE DEVENUE OPPORTUNITÉ

Après une formation en école de commerce, Amira Jourdain débute dans le secteur du bâtiment. Elle travaille sur des projets de rénovation complète, de division de biens, de chiffrage, en lien direct avec les professionnels et les clients. Une expérience très opérationnelle qui lui permet de maîtriser les coûts de travaux et de développer une connaissance fine des marchés locaux.

C'est dans ce cadre que l'immobilier s'impose progressivement à elle : ses clients commencent à lui confier la vente de leurs biens ; alors, sans l'avoir anticipé, elle devient négociatrice. À la sortie de la crise sanitaire, elle décide d'ouvrir sa propre agence immobilière à Nice.

« À ce moment-là, j'avais envie de construire quelque chose qui m'appartienne vraiment », explique-t-elle. Un projet ambitieux, d'autant plus qu'elle démarre seule, sans expérience initiale du métier.



CHOISIR LA FRANCHISE POUR NE PAS ENTREPRENDRE SEULE

Pour apprendre le métier de manière structurée, Amira Jourdain fait le choix de s'appuyer sur un réseau : « Je ne voulais pas me lancer seule. J'avais besoin d'un cadre, d'un accompagnement », précise-t-elle. Elle participe au Salon de la Franchise pour comparer les différentes enseignes. Son choix se porte finalement sur Laforêt à la suite de ses échanges avec les équipes développement. « Ces discussions m'ont rassurée. Je me suis sentie guidée, accompagnée, et surtout en confiance », explique-t-elle.

Elle intègre alors le parcours initial du Campus Laforêt, avec 2 mois de formation alternant théorie au siège et immersion terrain dans plusieurs agences de la Côte d'Azur. « *La formation m'a permis d'acquérir rapidement les bases et de me projeter concrètement dans le métier* », constate-t-elle. Le réseau intervient également sur des aspects très concrets : recherche du local, négociation du bail, validation du projet et ouverture de l'agence une fois les travaux finalisés.

Au-delà de l'accompagnement initial, Amira Jourdain souligne l'importance du collectif au sein du réseau. Elle-même participe régulièrement aux événements Laforêt : universités, réunions de zone, rencontres entre franchisés... « *Les échanges avec les autres franchisés sont essentiels. On apprend énormément les uns des autres* », explique-t-elle. Les outils et innovations du réseau constituent également un appui structurant dans le développement de son activité.

Portée par cet accompagnement et la solidarité du réseau, la croissance de l'agence a été rapide, passant de 2 à 9 collaborateurs. Le développement de l'offre s'est fait progressivement : d'abord la transaction, puis la location et enfin l'internalisation de la gestion locative. Une construction étape par étape et une montée en puissance maîtrisée, en phase avec la réalité du marché local.


 **Les échanges avec les autres franchisés sont essentiels. On apprend énormément les uns des autres.**

UNE CHEFFE D'ENTREPRISE DANS UN MILIEU ENCORE MAJORITAIREMENT MASCULIN

Dans un secteur encore majoritairement masculin, Amira Jourdain affirme que « les femmes ont toute leur place dans ce métier ». Pour elle, la différence se joue ailleurs : dans la formation, la connaissance du marché et le professionnalisme. D'ailleurs, lorsqu'elle a lancé son agence, son propre fils n'avait qu'un an. « *Lancer son agence avec un enfant en bas âge demande de l'organisation, mais quand on aime ce qu'on fait, on n'a pas l'impression de travailler* », raconte-t-elle.

Aujourd'hui, Amira Jourdain poursuit le développement de son entreprise. Elle souhaite ouvrir une deuxième agence pour mieux couvrir le secteur niçois, avec la même ambition : structurer, consolider et continuer à grandir. « *Ce qui me motive, c'est de construire quelque chose de solide dans la durée* », explique-t-elle. Son projet est clair : renforcer son implantation locale tout en restant fidèle à sa manière d'entreprendre, à savoir exigeante, engagée et ancrée dans le réel.

Son conseil aux futurs entrepreneurs : « *Si vous avez l'âme d'un entrepreneur, le goût du challenge et l'envie de construire quelque chose de vos propres mains, même en venant d'un autre secteur, lancez-vous avec Laforêt. Foncez.* »

 **Si vous avez l'âme d'un entrepreneur, le goût du challenge et l'envie de construire quelque chose de vos propres mains, même en venant d'un autre secteur, lancez-vous avec Laforêt. Foncez.**



À propos de Laforêt

Présent en France depuis 1991, le réseau Laforêt est le premier réseau français de créateurs d'agences immobilières franchisées. Laforêt intervient dans les domaines de l'achat, la vente, la location, la gestion locative, le syndic de copropriété et l'immobilier commercial. La marque Laforêt est n° 1 de la confiance depuis 15 ans et élue chaque année depuis 6 ans Meilleure Franchise Immobilière. Laforêt a également créé sa Fondation d'entreprise en 2022 pour contribuer au mieux-vivre de demain.



Relations médias & influence : FHCOM pour LAFORÊT

Karim Belkacem Benzema - 06 18 72 00 52

Laurane Farineau - 06 18 72 01 08

Frédéric Henry - 06 20 83 23 73

laforet@fhcom.net
