



SUCCESS STORY ZOOM SUR CES PASSIONNÉS DE L'IMMOBILIER !

YOHANN LECRIVAIN : CONSTRUIRE UNE AGENCE LAFORÊT DE ZÉRO, ENTRE TERRAIN ET COLLECTIF



À Chalon-sur-Saône, en Saône-et-Loire (71), Yohann Lecrivain n'est pas un franchisé comme les autres. Issu du commerce de proximité et sans formation initiale en immobilier, Yohann a pu compter sur l'accompagnement du franchiseur pour structurer son projet. Il ouvre en 2020 une agence Laforêt qu'il a entièrement construite sur le terrain, contribuant ainsi à implanter le réseau sur son territoire. Six ans après son ouverture, il dirige une équipe de huit collaborateurs et s'impose comme un acteur engagé du réseau, et de son territoire, à travers notamment son engagement en tant que Président de la région Centre-Est.

UN PARCOURS FORGÉ SUR LE TERRAIN

Fils de commerçants, il grandit immergé dans la vie locale et le commerce. Il découvre l'immobilier en 2016 comme salarié dans une agence indépendante et l'envie d'entreprendre s'impose rapidement.

C'est en constatant l'absence du réseau dans sa ville qu'il prend la décision de se lancer avec Laforêt.

CONSTRUIRE UNE AGENCE, ÉTAPE PAR ÉTAPE

Laforêt apparaît à la fois comme une opportunité et une conviction. En moins de 6 mois, il signe son contrat sans solliciter d'autres enseignes.



L'accompagnement de Laforêt joue un rôle déterminant, puisque le franchiseur l'aide à construire un prévisionnel solide pour défendre son projet auprès des banques et de son expert-comptable. « *Être aussi structuré dès le départ, c'est un vrai avantage* », souligne Yohann. Pour accéder à l'ensemble des métiers de l'immobilier, il suit la FAC Laforêt, la formation du réseau dédiée aux nouveaux franchisés, puis le programme Passeport Entreprendre via Audencia, qui lui permettent d'obtenir les cartes professionnelles, indispensables pour exercer tous les métiers de l'immobilier.

Il ouvre son agence Laforêt en 2020 en démarrant par la transaction, avant de développer progressivement la location et la gestion locative avec une vision long terme. Aujourd'hui, l'agence compte 8 collaborateurs. Il apprend également le management sur le terrain et investit dans la formation de ses équipes via le Campus Laforêt.

CRÉER DU LIEN LOCAL LÀ OÙ IL N'EXISTAIT PAS

L'un des éléments les plus structurants de son parcours réside dans son ancrage local. Là où certains franchisés s'appuient sur un marché déjà structuré, Yohann Lecrivain part de zéro. Pour développer son réseau, il adopte une démarche originale, en initiant des rencontres entre les acteurs de son quartier : commerçants, artisans, banquiers, professions de proximité... « *L'idée, c'était de créer du lien entre des personnes qui se croisaient tous les jours sans vraiment se connaître* », reconnaît-il.

Et ça fonctionne ! Ces échanges, construits dans la durée, deviennent un véritable levier de croissance et génèrent aujourd'hui des recommandations concrètes, sources de business pour son agence.

▀▀ L'idée, c'était de créer du lien entre des personnes qui se croisaient tous les jours sans vraiment se connaître.

DE FRANCHISÉ À RÔLE MOTEUR DANS LE RÉSEAU

En quelques années, Yohann Lecrivain dépasse le cadre de son agence pour s'investir pleinement dans la vie du réseau. Élu Président de la région Centre-Est, il représente les franchisés de sa zone auprès du franchiseur et œuvre pour faire avancer les sujets qui comptent pour eux au quotidien. Sa conviction est claire : « *La performance ne se construit pas seule* », affirme-t-il.

La dynamique engagée se poursuit avec des objectifs clairs. Yohann Lecrivain prévoit l'ouverture de 2 à 3 nouvelles agences en Saône-et-Loire dans les prochaines années. Parallèlement, il souhaite renforcer la gestion locative pour consolider son modèle, tout en conservant ce qui fait la spécificité de son parcours : un ancrage fort sur son territoire, au plus près de ses équipes et de ses clients.

Pour celles et ceux qui envisagent de se lancer, son message est simple : « *Si vous avez envie d'indépendance, le courage de vous lancer et un vrai sens humain, vous allez réussir. Avoir un réseau et une marque comme Laforêt facilite énormément le développement et sécurise votre parcours.* », conclut-il.



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 16 ans et élue chaque année depuis 6 ans Meilleure Franchise Immobilière. Laforêt est également le premier réseau labellisé Enseigne Responsable.



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