



COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Success Story française :

En pleine période de crise économique, et sanitaire, Julien RAFFIN a su fédérer les Agents et Conseillers Immobiliers en faisant preuve d'abnégation et de générosité



G R O U P E

Alors que la France est confrontée à une crise sanitaire et économique sans précédent, de nombreuses entreprises françaises sont confrontées à d'importantes difficultés de trésorerie, ce qui se traduit par une explosion du nombre de faillites ([source](#)).

Comme de nombreux secteurs d'activité, l'immobilier est déjà lourdement impacté par la pandémie de Covid-19. La FNAIM estimait en avril dernier notamment que 3000 agences pourraient disparaître ([source](#)), et la mise en place du reconfinement ne va pas arranger la situation.

Dans ce contexte difficile, certaines sociétés connaissent pourtant une croissance fulgurante. C'est notamment le cas du Groupe C2i, un réseau "nouvelle génération" qui a développé un concept hybride entre agences immobilières traditionnelles et réseau de conseillers immobilier indépendants.

Lancé en 2019, [le Groupe C2i](#) compte aujourd'hui 10 agences et 125 collaborateurs, multiplie des Facebook live et vient d'annoncer la création de sa propre licence de marque.

Derrière cette belle réussite, il y a un dirigeant à la personnalité et au parcours atypique : [Julien Raffin](#), un professionnel à part dans le paysage de l'immobilier.



EN PLEINE CRISE ÉCONOMIQUE, *le Groupe C2i affiche un bel optimisme pour l'avenir*

Le Groupe C2i représente aujourd'hui 10 agences immobilières et plus de 125 collaborateurs.

Et ce n'est qu'un début ! Confiant en l'avenir, son dirigeant Julien Raffin ambitionne d'imposer cette structure dynamique comme une référence nationale en s'entourant d'agents immobiliers et de conseillers qui partagent la même vision.

Pour atteindre cet objectif, Julien met les bouchées doubles et s'investit personnellement pour accompagner ses équipes.

Il a ainsi mis en place un outil très apprécié : les Facebook Live, tous les lundis à 18h30. Ouverts à tout le monde, ils permettent à chacun.e de poser des questions auxquelles il prend le temps de répondre.

L'idée est de créer un échange interactif et convivial afin d'aider les conseillers à devenir la meilleure version d'eux-mêmes.

« Je considère les mandataires du réseau C2i comme de véritables entrepreneurs ! Passionné par mon métier et par l'humain, je les accompagne pour les aider à développer un état d'esprit fort et positif. »

JULIEN RAFFIN



Il connaît d'ailleurs très bien leurs difficultés pour les avoir aussi traversées : motivé depuis toujours par l'envie d'entreprendre, il n'avait personne dans sa famille ou ses amis qui soit aussi entrepreneur.

Animés par ce formateur passionné, les Live Facebook permettent ainsi, dans une ambiance bienveillante et une écoute respectueuse :

- › de déceler les points faibles et les croyances limitantes, issues de l'éducation ou de l'environnement des conseillers, qui les empêchent de concrétiser leurs projets ou de dépasser leurs peurs ;
- › d'identifier des pistes pour oser sortir de ces zones de confort ;
- › de permettre à chacun d'exprimer ses idées, ses projets (manager une équipe, ouvrir une agence...) afin d'être accompagnés ;
- › de leur insuffler les valeurs de persévérance et de force de travail.

« Transmettre m'anime depuis toujours, c'est une mission dont je me sens investi. Au vu de mon parcours, je considère qu'aucun conseiller ou agent immobilier en France ne doit subir le même isolement. Personne ne m'a tendu la main, personne ne m'a aidé. Je veux donc faire avec eux ce que j'aurais voulu qu'on fasse avec moi. »

JULIEN RAFFIN

Aujourd'hui, Julien affiche des ambitions très fortes et il développe de nombreuses idées pour animer le réseau Groupe C2i. Il vient notamment de lancer cette année la licence de marque Groupe C2i pour Agences Immobilières, un produit totalement différent des licences de marques traditionnelles.

UNE BELLE AVENTURE

débutée il y a 15 ans

2005 – Natif de Bouillargues, un village proche de Nîmes, Julien est titulaire d'un Bac ES, d'un DUT Gestion des Entreprises et des Administrations (Nîmes) et d'une Licence de Management Technico-Commercial (IAE de Montpellier).

Il intègre alors l'École Supérieure de Commerce de Toulouse et un an plus tard en parallèle, un Master 2 Stratégie et Économie à l'Université Pierre Mendès France de Grenoble.

Lors d'un déplacement à Grenoble pour préparer ses partiels, il regarde un numéro de Capital dédié aux investissements immobiliers à Dubaï. Il a alors un véritable déclic et prend contact avec la personne présentée dans le reportage dès qu'il revient de Toulouse. Il se promet aussi qu'un jour, ce sera à son tour de passer en prime time sur Capital...

Suite à de nombreuses recherches sur les marchés dans l'immobilier, il cible la Bulgarie, puis, 2 mois plus tard, il manque une semaine de cours pour se rendre à Varna.

A ce moment-là, Julien n'a pas du tout d'argent. Mais comme ce marché lui semble avoir un gros potentiel, il réserve un terrain pour 50 000 €.

De retour en France, il contracte trois prêts étudiant pour un montant de 100 000€. Il investit alors 50 000 € dans des terrains en Bulgarie et achète un appartement à Nîmes avec le reste.

Il parle alors de ces acquisitions autour de lui et réussit à vendre 3 autres terrains. C'est à ce moment-là qu'il se pose une question qui va changer sa vie : *"Pourquoi ne pas créer un site internet et vendre d'autres biens ?"*.

Il se jette à l'eau 2 semaines plus tard et, très vite, il trouve ses premiers clients.



LA CRÉATION

de la première agence immobilière d'un self-made man

Juillet 2007 – Julien a terminé sa scolarité. Il devient salarié pendant 3 jours et demi... et découvre un patron méprisant, directif et méchant. C'est une précieuse leçon : à ce moment là, **il décide qu'il incarnera plus tard un management bienveillant.**

Julien envoie alors sa candidature à toutes les agences immobilières de Nîmes et des alentours. Malgré ses 2 bacs +5, il ne décroche que deux entretiens, le premier où on lui reproche d'être "habillé avec une chemise et une veste de costume", le second où le propriétaire en fin d'activité souhaite lui vendre son fonds de commerce.

« Le deal était très simple : je souhaitais me lancer dans l'immobilier mais personne ne voulait me donner ma chance. J'ai donc décidé de la saisir tout seul ! »

JULIEN RAFFIN

2008 – Le 2 janvier, Julien **ouvre sa première agence en partant de zéro** : il n'a aucune expérience ni formation en immobilier, aucun réseau et aucune connaissance dans l'entrepreneuriat.

Il contacte à nouveau les agences locales pour se présenter et leur proposer de se rencontrer afin d'échanger et de travailler ensemble. Il ne reçoit pas de réponses. De plus à cette époque, en pleine crise économique, l'accès à la formation est très compliqué : il n'y a aucun webinaire ni aucune formation gratuite en ligne.

Armé de son optimisme et de sa détermination, il commence donc un laborieux apprentissage de la profession. Ce regard neuf sur le métier va devenir sa plus grande force.

« D'emblée, je me suis démarqué en apportant ma vision novatrice de l'immobilier, radicalement différente de celle de mes confrères. »

JULIEN RAFFIN



Tout en continuant son activité d'immobilier en Bulgarie, il expérimente donc de nombreuses choses sur le marché immobilier français. Et même si la plupart d'entre elles n'aboutissent pas, elles lui permettent d'apprendre à devenir un bon agent immobilier.

REBONDIR ET SE DÉPASSER APRÈS UN ÉCHEC :

c'est possible !

2010 – Julien devient le premier intermédiaire immobilier Francophone en Bulgarie. Il a une société sur place, une salariée, des bureaux à 100 mètres de la mer, une voiture.

Il obtient d'ailleurs de nombreux articles de presse (La vie Immobilière, Capital, l'Essentiel de l'immobilier) et des reportages à la télévision (100% Mag et Capital), réalisant ainsi son rêve d'étudiant.

2011 – La crise de 2010 se ressent désormais en Bulgarie. Julien décide donc de **recentrer ses activités en France** et de se consacrer à 100% sur son agence immobilière.

Il fait ce choix après avoir assisté à une formation dans laquelle il entend pour la première fois *"qu'il est possible de faire plus de 200 000€ de chiffre d'affaires quand on est conseiller en immobilier"*. Une discussion d'une heure avec le formateur achève de le convaincre.

2014 – C'est la douche froide : Julien apprend à ses dépens que faire aveuglément confiance n'est pas une bonne stratégie. Il essuie de lourdes pertes et les huissiers viennent à l'agence saisir son mobilier et l'écran en vitrine.

Plutôt que de demander une liquidation judiciaire, comme on le lui conseille, il décide d'affronter la situation et de proposer un **redressement judiciaire au tribunal de commerce**. Quelques années plus tard, il parvient à tout rembourser par anticipation.

2015 – Julien continue de se former en lisant de nombreux livres sur son métier et découvre ainsi **Mike ferry, le plus grand coach et formateur immobilier au monde**. Renseignements pris, il réserve sa place à un séminaire en Italie 3 mois plus tard, à Sorrento (au Sud de Naples).

800 agents immobiliers du monde entier sont présents, avec des chiffres d'affaires énormes et des méthodologies ultra huilées, quasi militaires... On est très loin du "feeling" enseigné en France !



« J'ai signé pour un coaching à hauteur de 1000 € par mois, sans avoir sur mon compte de quoi payer les 2 mois suivants. Une décision que je n'ai jamais regretté puisqu'elle m'a permis de faire décoller mon business : à partir de 2016, j'ai ouvert une agence immobilière chaque année. »

JULIEN RAFFIN

GROUPE C2I, *un réseau Immobilier pas comme les autres*

Lancé en 2019, le Réseau de Groupe C2i est un réseau de conseillers immobiliers à la fois indépendant, exigeant et sélectif.

L'Agence Pilote de Bouillargues a été élue en novembre dernier Agence Immobilière de l'année lors du RENT 2019 (Real Estate and New Technologies), le plus grand salon des nouvelles technologies de l'immobilier en France. Ce prix est organisé conjointement avec MeilleursAgents, Opinion System, Bientôt Vendu et le groupe SeLoger, VitrineMedia, le Palmarès de l'Immobilier. Il est tout simplement un rendez-vous annuel incontournable dans le paysage des acteurs de l'immobilier en France.

Les Palmarès départagent les agences en prenant en compte le nombre de ventes, le taux de mandats exclusifs, le taux de satisfaction client, l'apparence de la vitrine et l'innovation.

Avec une différence notable par rapport aux autres réseaux : il n'y a ni pack ni redevance à payer.

Pour Julien, il s'agit d'une belle récompense qui valorise tout le travail effectué.

« Aujourd'hui on me dit souvent, « on vous voit partout C2i, est à la mode ». C'est vrai ! Mais pour en arriver là, je travaille entre 12h et 18h par jour depuis 12 ans et j'ai effectué toutes les erreurs possibles. Alors, ce n'est que le juste retour des choses... »

Le Groupe C2i invente un concept novateur en France : combiner agence traditionnelle et conseillers indépendants, en ne formant qu'un seul et même réseau uni sur ses valeurs, partage, respect, déontologie, bienveillance, écoute, performance, rigueur et travail.

Il amène tous ses collaborateurs à l'Efficiace grâce à des méthodologies qui ont fait leurs preuves. Son réseau d'agents et de conseillers profitent ainsi du meilleur système de formation, de coaching et d'accompagnement, ainsi que des outils les plus performants. Ils sont également pleinement intégrés aux décisions de l'entreprise.

Toujours souriant, motivateur sans limite, Mindset toujours fort et positif, Julien sait transmettre son savoir et son expérience par sa passion, sa conviction et son franc parler tout en gardant constamment son sourire et sa bonne humeur.

Très présent sur les réseaux sociaux lors du confinement entre Mars et Mai 2020, il a notamment su remotiver, former, conseiller et aider des centaines d'Agents et conseillers dans toute la France avec son énergie débordante. Pour son équipe, il a proposé une formation de pointe avec des mises en pratiques chaque jour.

« Dans notre réseau, le seul pack que paient les conseillers, c'est le pack de bière le vendredi à l'apéro ! Pour moi, il est délirant de faire payer des conseillers pour travailler... C'est comme si un maçon qui soustraitait faisait payer ses sous-traitants pour utiliser sa truelle et sa brouette. »

Ses thématiques et domaines d'intervention sont nombreux : la prospection, la connaissance du soi « Conseiller Immobilier », la connaissance de ses ratios, le Mindset, l'explosion des croyances limitantes, la négociation, le Branding, la gestion du temps, l'organisation, la gestion du non, la prise de mandat exclusif...

UN ÉVÉNEMENT

unique et fédérateur, l'Event'immo

Le 12 Juin 2020 à Nîmes, Julien, assisté de ses équipes à organiser l'événement de l'année pour les Agents et conseillers Immobiliers, pour apprendre à donner la meilleure version d'eux-mêmes. Il a su rassembler dans un cadre sublime des intervenants de renom (le double champion olympique Yannick Agnel, Sidney Govou, ancien international en Equipe de France de football, le pro du marketing immobilier Vincent Lecamus, les formateurs immobiliers Sébastien Tedesco, Olivier Guerre et Romain Cartier...)

L'Event'Immo a cassé les codes des événements immobiliers traditionnels en réunissant plus de 100 conseillers en présentiel provenant de toute la France et de 38 structures différentes, ils ont découvert ainsi comment booster leur prospection, décrocher des mandats exclusifs, développer un état d'esprit pour performer, générer des leads, mettre en place des actions de marketing immobilier efficaces...

Event'Immo a été un booster de motivation pour repartir du bon pied après la première période de confinement. Ce séminaire "nouvelle génération" a été spécialement conçu pour aider les participants à doubler voire tripler leur chiffre d'affaire. Car il n'y a aucune limite : les seules barrières qui existent sont celles de notre esprit.

Le second acte de l'Event'immo est prévu pour Mai 2021, avec un plateau d'invités exceptionnels, 250 participants, et nul ne doute que ce sera l'évènement de l'année 2021 du monde de l'immobilier.



POUR EN SAVOIR PLUS

Julien Raffin

<https://www.facebook.com/julienraffinimmobilier>

https://www.instagram.com/julien_raffin_groupe_c2i/

<https://www.linkedin.com/in/raffinjulien/>

Groupe C2i

Site web : <https://www.groupe-c2i.com/>

<https://www.facebook.com/reseaugroupec2i/>

CONTACT PRESSE

Julien RAFFIN

E-mail : j.raffin@groupe-c2i.com

Tel : 06 63 45 67 09