

# Pourquoi le réseau Teammo dans le Var recrute des sportifs en recherche d'une reconversion dans l'immobilier

#VAR #ÉCONOMIE | PAR AMBRE MINGAZ | Mis à jour le 26/06/2020 à 17:52 | Publié le 26/06/2020 à 18:30



(De gauche à droite) Denis Galtier et Aymeric Portalier. "Teammo a failli s'appeler Rugby Habitat mais comme le rugby n'a pas l'exclusivité des valeurs sportives, c'est devenu Teammo", explique Denis Galtier. Photo DR

**Des sportifs comme le rugbyman Aymeric Portalier ont rejoint le réseau de mandataires immobiliers Teammo, fondé par un Toulonnais, pour ses valeurs partagées et sa solidarité envers les clubs sportifs.**

*"L'immobilier est un sport d'équipe."* Tel est le credo de Denis Galtier.

Ce professionnel de l'immobilier depuis trente ans, âgé de 60 ans et installé à Toulon, a eu envie de transmettre son expérience.

Passionné de sport depuis toujours, il a, comme il dit, "*une appétence particulière pour ces gens du sport*", amateurs ou professionnels, qui partagent des valeurs communes de dépassement de soi, d'abnégation et d'esprit d'équipe, entre autres.

Des atouts qu'il souhaitait mettre au profit du secteur de l'immobilier dont les métiers souffrent, selon lui, d'une mauvaise image.

*"Le secteur de l'immobilier connaît une véritable crise de confiance. Plus de 40% des Français ont une mauvaise image des agents immobiliers si bien que près de 35% des transactions échappent aux professionnels."* Il pointe ici le manque de formation adaptée et l'opacité de la facturation des honoraires.

Si bien que Denis Galtier a décidé de constituer sa propre équipe d'agents mandataires indépendants, composée de sportifs amateurs ou professionnels en recherche d'une reconversion, à temps plein ou en complément de revenus.

## — DIX PERSONNES DÉJÀ RECRUTÉES

Une dizaine de personnes a déjà été recrutée dans toute la France.

Ils devraient être une trentaine d'ici la fin de cette année, avant que le réseau s'étende à tout l'Hexagone.

Des passionnés de tous niveaux et de toutes disciplines engagés à servir une même cause : celle du client. *"La France est un énorme marché. L'attrait des Français pour la pierre se vérifie encore plus depuis le confinement. Tout le monde aime sa maison, son logement et aimerait gagner quelques mètres carrés supplémentaires pour avoir une terrasse, un jardin... Arrière petit fils de commerçant, la relation client ça me parle. Agent immobilier, c'est un très beau métier. Le professionnel doit être pétri de certaines valeurs et ne pas faire ce métier uniquement dans le but de gagner de l'argent. On prend à bras-le-corps le projet des gens, on participe à des changements de vies."*

## — 350 HEURES DE FORMATION MINIMUM

Passionné par la formation depuis 2005: *"Je voulais former des collaborateurs pour améliorer cette relation client. J'ai cherché comment faire, j'ai expérimenté et Teammo est né. Aujourd'hui, sans prétention, je pense avoir trouvé une méthodologie. Les personnes qui travaillent avec moi ont de bons résultats"*, confie-t-il.

La première session de formation débutera fin juillet. Elle promet à chaque sportif 350 heures minimum de formation en alternance.

À charge pour le sélectionné de trouver une entreprise pour l'accueillir. La formation en e-learning à distance et en présentiel débouche sur un statut d'agent commercial en microentreprise.

Le salarié peut utiliser son compte personnel de formation. Toutefois le dirigeant de Teammo assure proposer des solutions de financement à ses futurs poulains. *"On peut faire des situations correctes et très pérennes. Il faut juste entrer par la grande porte de la formation car il faut vraiment voir cette activité comme un métier et non pas comme un job. Ici, ce n'est pas le tir aux pigeons. C'est ce que nous allons essayer de transmettre."*

Son potentiel? *"6 à 7.000 sportifs au statut professionnel se retrouvent chaque année sans rien. Nous allons donc leur proposer une reconversion professionnelle avec une formation digne de ce nom, importante en alternance, pour aller chercher une qualification, un diplôme."*

## — CONTRIBUTIONS APPORTÉES AUX CLUBS SPORTIFS

Par ailleurs, et c'est l'autre point innovant de ce concept, à chaque vente, un pourcentage de celle-ci sera reversé à un club sportif inscrit dans l'annuaire de Teammo mais choisit par l'acheteur. *"Les restrictions budgétaires des communes se répercutent sur ces clubs et associations qui nous font vibrer tous les dimanches"*, déplore Denis Galtier. *"Nous allons essayer de les aider à notre tour"*, promet-il.

Les équipes de Teammo devraient ainsi rapidement gagner du terrain, aidées par les clubs, soutenus financièrement et auxquels une commission est promise en tant qu'apporteurs d'affaires.

Tous soudés pour transformer l'essai. Et ça tombe bien puisque dans l'équipe si l'on compte des champions et championnes de planche à voile, d'équitation, de basket, de judo, de moto et de tennis, il y a aussi des rugbymen tels qu'Aymeric Portalier. *"C'est un peu notre porte-flambeau. Il a porté les couleurs de l'équipe de France chez les militaires"*, indique Denis Galtier.

 Partager

 Twitter

 Mail