

Teammo : un nouveau réseau de mandataires dans les startings-blocks

Par Christian Capitaine | le lundi 13 juillet 2020 | Réseau de mandataires

Un nouveau réseau, créé à Toulon par Denis Galtier, 60 ans, trente années d'expertise sur le marché de l'immobilier et passionné de sports, vient de voir le jour : Teammo. Son concept : recruter des sportifs en reconversion, puis les former, afin qu'ils puissent embrasser une carrière de mandataires. Interview du fondateur.



Denis Galtier, fondateur de Teammo, et Aymeric Portalier, ancien rugbyman et désormais mandataire

Sur la base de quels fondements a été créé le réseau Teammo ?

En faisant coexister mes deux passions : le métier d'agent immobilier, que je pratique depuis trente ans et qui est l'un des plus beaux au monde, et les disciplines sportives. Mon ambition est la suivante : recruter des sportifs professionnels en reconversion, mais pas seulement car nous sommes prêts aussi à accueillir des amateurs, puis les former pour qu'ils puissent embrasser une carrière d'agent immobilier, sous le statut de mandataire.



Denis Galtier, fondateur de Teammo - DR

Teammo est ainsi développé sous le modèle d'une solution RH pour les sportifs professionnels, en mal de reconversion, qui sont près de 6 000 par an en France. Pour nous rejoindre, il est également indispensable de pouvoir s'appuyer sur des valeurs fortes, comme l'engagement, le respect, la sincérité et l'humilité.

Vous insistez beaucoup sur le volet formation...

Le marché de l'immobilier est devenu hyperconcurrentiel. Dans ce contexte, être bien armé, donc bien formé, se révèle indispensable pour pouvoir développer une activité pérenne. C'est

pourquoi nous avons mis en place un programme de formations qualifiantes et agrémentées, de 350 heures annuel, adapté aux exigences des métiers de l'immobilier, à la fois nombreux et complexes : mandataires, experts en valeur vénal, commercialisateur VEFA, prospecteurs fonciers, et. Aussi, nous nous positionnons sur trois axes de développement, la vente de biens immobiliers haut de gamme, qui requiert alors une formation obligatoire en anglais ; le segment généraliste/cœur de marché ; et l'immobilier commercial.

Comment vos mandataires sont-ils rémunérés ?

En plus d'être tous actionnaires du réseau, nos mandataires touchent, au minimum, 70 % du montant de la commission réalisé sur la vente d'un bien. Celle-ci, bien sûr, évolue en fonction de leurs résultats et de leurs volumes de ventes. Autre point important de notre concept, qui prouve bien son ancrage dans l'économie sociale et solidaire : le réseau s'engage à reverser une partie de ses honoraires à un projet ou à une structure sportive, choisi par l'acheteur. Nous venons par exemple de reverser 250 euros au club DL Muay Thaï, à Toulon.

Quels sont vos objectifs de développement ?

Teammo, depuis sa récente création et après un énorme travail de préparation - je rappelle que nous sortons tout juste du bois ! - opère, pour l'heure, à Toulon et dans ses alentours, soit dans un rayon de 50 kilomètres. Nous comptons, à ce jour, une quinzaine de candidats mandataires, prêts à commencer leur cycle de formations. Dans un premier temps, l'objectif consistera à rayonner sur le département du Var. Ensuite, à partir d'octobre-novembre 2020, sortir de la région PACA, et notamment développer notre réseau dans les départements du sud-ouest. Notre ambition, une fois le réseau lancé sur de bons rails, sera de recruter, en France, entre 15 et 20 mandataires par mois.