

Franchise, créer une entreprise et devenir franchisé



Ma sélection (0)

Newsletter

**LesEchos**  
**de la franchise .com**  
*et du commerce associé*  
**PUBLI-INTERVIEW FRANCHISÉ**

# C. Kaufmann (Espaces Atypiques) : « Je suis fier d'être le premier franchisé d'une enseigne spécialiste en immobilier contemporain »

17.10.2014, Interview de la rédaction relue par l'enseigne

*C'est une belle relation de confiance avec Julien Haussy, fondateur d'Espaces Atypiques à Paris (75), qui a permis à Clément Kaufmann, 35 ans, de créer en juin 2014 à Bordeaux (33) son agence immobilière experte en biens atypiques.*



Crédits photo : Droits réservés  
Clément Kaufmann,  
franchisé Espaces  
Atypiques à  
Bordeaux (33).

## Construction du projet

### Ce qui vous a motivé à devenir créateur d'entreprise ?

Bordelais d'origine, et titulaire d'un master "achats internationaux et innovation", je suis monté à Paris (75) où j'ai occupé des fonctions de **responsable des achats**, notamment au sein des services de communication des groupes Daimler Chrysler France et EuroDisney. Cependant, je me sentais **une**

**âme de vendeur** et non d'acheteur, et j'avais envie de **créer mon entreprise**, à l'instar de plusieurs membres de ma famille. En 2006, une personne que je qualifierais de mentor m'a convaincu sur mes capacités à me lancer dans un métier palpitant, celui de l'**immobilier**, et j'ai ainsi ouvert une première agence, bientôt suivie de deux autres. Mon activité m'a conduit à collaborer en "inter-agences" avec Julien Haussy, fondateur en 2008 de l'enseigne **Espaces Atypiques** à Paris, et je me suis aperçu que sa société évoluait très rapidement avec des biens de qualité.

## Pourquoi avoir créé en franchise ?

Sous l'impulsion de ses collaborateurs, Julien Haussy a ouvert en mars 2012 une agence à Marseille (13), puis une autre à Lyon (69) en juillet 2013. Je souhaitais vivement, quant à moi, rejoindre ma famille à Bordeaux (33), mais je ne voulais pas occuper de nouveau un statut salarié. J'ai donc proposé à Julien de **devenir son premier franchisé**. Espaces Atypiques avait pour vocation de se développer sur l'ensemble du territoire national, et il était important que l'image de marque et le **concept** de l'enseigne soient préservés au fil du temps. La franchise garantissait ce type d'évolution.

## Choix de l'enseigne

### Ce qui vous a séduit chez le franchiseur ?

J'ai pu constater, sur cinq ans, la progression d'activité d'Espaces Atypiques, l'ambiance qui règne à l'intérieur des équipes de vente, la qualité des biens immobiliers proposés à la vente ou à la location, et l'ensemble m'est apparu agréable et gratifiant. Ayant vécu l'expérience de la création personnelle, j'avais également pu analyser quelques manquements dans ma politique de communication. Or, Espaces Atypiques avait acquis une **maîtrise en matière de dépenses publicitaires** et événementielles, et y consacrait le niveau de budget adéquat permettant de générer un **retour sur investissement**.

### Comment avez-vous convaincu le franchiseur ?

Avec Julien, au fil des années, nous avons établi une relation de confiance, indispensable pour ce premier lancement en franchise. Je pense que je correspondais à l'image du vendeur de biens atypiques, contemporains, ou de caractère, et j'ai d'ailleurs choisi mes trois collaboratrices actuelles, qui travaillent sous statut d'agent commercial, en fonction de leur sensibilité artistique, car un bien immobilier atypique se ressent avant de se vendre.

#### POURQUOI REJOINDRE CE RÉSEAU ?

##### ACTUALITÉ DE L'ENSEIGNE

Immobilier : l'agence ESPACES ATYPIQUES de Paris (75) présente l'exposition artistique

« Everscreen »

Agence immobilière : ESPACES ATYPIQUES ouvre sa 1ère franchise à Bordeaux (33)

Franchise immobilière : le nouveau site Internet d'ESPACES ATYPIQUES est en ligne

TOUTE LA VIE DU RESEAU

##### DERNIÈRES ACTUALITÉS

T. Leclercq (Presse Taux) : « L'enseigne m'a tout appris, et la formation a été l'élément déclencheur »

Immobilier commercial : PROCOMM installe V and B en Savoie (73)