

J'ÉTAIS
SUFFISAMMENT FOU
POUR CROIRE À
L'IMPOSSIBLE.

C'EST POUR ÇA QUE
J'AI RÉUSSI.

JE SUIS
UNE
ANOMALIE



PAGES 20 À 39 OFFERTES

JE SUIS UNE ANOMALIE

Mon histoire est ma rencontre avec le MLM en
immobilier.

J'ai toujours su que j'étais *une anomalie*, et ce qui aurait pu être un désastre s'est finalement révélé être un véritable don. Au début de ma vie, j'ai grandi dans un environnement peu propice à l'entrepreneuriat. Ma mère était très présente pour nous, tout en travaillant comme nounou à domicile, et mon père, lui, travaillait dur dans la restauration, si bien que je le voyais très peu. Et pourtant, c'est lui qui m'a transmis une valeur indestructible : l'importance du travail acharné. Travailler dur, quoi qu'il en coûte. Donner le maximum, toujours. Mais dans son cas, il ne s'agissait pas de devenir le numéro un. Ce qui comptait avant tout pour lui, c'était de bien faire son travail, de satisfaire son patron et de rendre ses clients heureux. Quant à l'école, je n'ai jamais vraiment compris pourquoi elle semblait s'acharner à nous éloigner de toute forme de passion. Avec le recul, j'ai souvent eu le sentiment que l'on nous proposait surtout de l'autorité... et beaucoup de formatage. Prenons l'Histoire, par exemple. Comprendre nos racines, nos origines, notre culture devrait être passionnant. Pourtant, on nous demandait surtout d'apprendre des dates, rarement de ressentir les émotions derrière les événements. Et que dire de l'écriture ? Cet art de s'exprimer, de transmettre ses idées, ses émotions, ses ressentis... Tout cela s'est souvent retrouvé enfermé dans une rigueur froide, parfois dénuée de sens, au point de nous faire oublier la beauté de cette langue que l'on appelle pourtant celle de Molière. Dans ce contexte, il n'est finalement pas étonnant que je me retrouve souvent au fond de la classe, près du radiateur, à côté de la fenêtre. Les mathématiques, elles aussi, auraient pu être un terrain de génie. Elles auraient pu ouvrir notre esprit aux lois fondamentales, aux systèmes, aux énigmes, nous apprendre à construire une logique et à éveiller en nous un « pourquoi » puissant. Mais, à mes yeux, aucun professeur n'a réellement réussi à nous transmettre cela. Enfin bref... L'Éducation nationale a fait de moi ce que je suis : quelqu'un qui est allé chercher sa connaissance... ailleurs. Puis est venu le temps du premier job. Cette fois-ci, les règles du jeu changeaient. La compétitivité entraînait en scène, et j'ai très vite compris la différence entre l'école et le monde de l'entreprise : ici, on attendait des résultats... mais surtout, on attendait une raison de les obtenir. Je suis entré dans la grande distribution. Là, il n'y avait pas de place pour la médiocrité, la paresse ou les excuses. En face de moi, des profils avec des bac+5, des bac+8... et moi, je parlais de tout en bas. Alors j'ai avancé, échelon après échelon. Comment ? En étant plus rapide, plus volontaire, plus déterminé — presque féroce — que les autres. Je devais prouver davantage, obtenir plus de résultats, travailler plus dur encore. Rien ne m'a été offert. Aucune porte ne s'est ouverte toute seule. Et avec le recul, c'est précisément ce qui a fait ma force. Ces obstacles m'ont forgé. Ils m'ont rendu plus solide, plus résilient. Sans le savoir, ils m'ont donné les véritables clés de la réussite. Et c'est ainsi que j'ai gravi les échelons, un à un... jusqu'au sommet.

C'est à ce moment-là que j'ai entendu, pour la première fois, que j'étais « une anomalie ». Le mot venait d'un concurrent, probablement jaloux. Lui sortait de grandes écoles, avait suivi le parcours "idéal"... et pourtant, j'étais devant lui. Alors oui, pour lui, c'était une anomalie. Mais avec le recul, j'ai compris une chose essentielle : une anomalie, c'est fragile. Toujours exposée, toujours susceptible d'être remise en cause, parfois même détruite. C'est un don, bien sûr... mais c'est aussi une responsabilité. Celle de la protéger. Cette anomalie, il faut l'entretenir, la nourrir, la travailler chaque jour, sans relâche. Car elle est attaquée en permanence. Elle dérange, tout simplement parce qu'elle ne rentre dans aucune case. Mais il y a une chose que j'ai apprise : ce qui ne te détruit pas te rend plus fort. Alors, face à l'adversité, je me suis construit une armure. Une manière de penser, de réagir, **de ne plus laisser les autres définir ma valeur**. Je n'autorise personne à me faire du mal. *Je suis libre*. Je peux tout gagner, parce que je n'ai rien à perdre. Et si je suis devant toi, ce n'est pas par arrogance... c'est par le travail, par la détermination. Voilà ce que j'ai appris dans la grande distribution. Une jungle implacable, à la fois formatrice et exigeante, parfois même destructrice si tu refuses d'en accepter les règles... mais qui m'a offert une chose que personne ne pourra jamais m'enlever : Le goût de la performance. Et la confiance en moi. Comme beaucoup de personnes qui se lancent dans l'immobilier, tout a commencé par une rencontre. Mon voisin, Renato, travaillait dans ce secteur depuis plus de dix ans. Il venait tout juste d'ouvrir son agence, à deux pas de chez moi, avec son frère et sa belle-sœur. Ils s'étaient installés en plein cœur du Perreux-sur-Marne, dans le Val-de-Marne, à proximité de Paris. À ce moment-là, je n'avais jamais envisagé de faire de l'immobilier. C'est dans ce contexte que j'ai rencontré Claude, le frère de Renato. C'est lui qui m'a transmis les bases essentielles pour comprendre ce métier. Mais surtout, il m'a dit une phrase qui a tout changé, le jour où je lui ai posé la fameuse question : « Combien vais-je gagner dans l'immobilier ? » Sa réponse a été simple, presque décontractée... mais d'une puissance incroyable : « C'est toi qui choisis ton revenu. » À cet instant précis, j'ai compris quelque chose d'essentiel : j'allais être rémunéré uniquement à la hauteur de mes performances. Plus je vendais, plus je gagnais. Mais à l'inverse, si mon activité baissait... mes revenus disparaissaient. La liberté et la responsabilité arrivaient ensemble, indissociables. J'ai compris que la liberté avait un prix, et qu'elle s'accompagnait souvent d'un stress permanent, parfois même d'une pression intérieure qui ne te quitte jamais vraiment. Une tension qui te rappelle, chaque jour, que pour atteindre le sommet de ton marché, tu dois travailler plus que les autres, avec une exigence constante envers toi-même. Car viser la première place n'est jamais confortable... mais c'est ce qui te transforme. Tout au long de ma carrière, j'ai bénéficié d'un salaire confortable, fruit de plusieurs années de travail et d'engagement. Mais derrière ce confort se cachait une contrainte silencieuse : je ne pouvais pas me permettre de descendre en dessous d'un certain niveau de vie.

C'était une responsabilité envers ma femme, mes enfants, notre équilibre. L'échec n'était pas une option. Il n'y avait pas de plan B. C'est dans ce contexte, à la fois exigeant et profondément motivant, que j'ai réalisé ma première vente... trois jours seulement après mon entrée dans le monde de l'immobilier. Certains ont parlé de chance. Moi, je savais que ce n'en était pas. C'était autre chose : du travail, une vision, et surtout une décision ferme de réussir, quoi qu'il en coûte. Dès le premier matin, je suis allé voir Renato et je lui ai posé une question simple : « Comment fait-on une vente ? » Je ne cherchais pas à comprendre les subtilités juridiques d'un mandat ni les mécanismes administratifs du métier. Ce que je voulais, c'était vendre.

Mon esprit était clair. Focalisé. Déterminé. Mon esprit était entièrement tourné vers un seul objectif : obtenir des résultats, et les obtenir rapidement. Renato m'a regardé, presque amusé par ma détermination, puis m'a répondu avec calme :

« Si tu veux vendre, tu dois devenir la personne la plus connue de ton quartier. »

Cette phrase m'a marqué immédiatement, autant par sa simplicité que par sa justesse. Puis il a ajouté, presque comme une évidence, qu'il fallait aller sur le terrain, frapper aux portes, aller à la rencontre des voisins, se présenter... exister. Je lui ai alors demandé combien de portes je devais frapper. Il m'a répondu qu'une vingtaine, dans la matinée, était un bon rythme. Et c'est à cet instant que j'ai compris quelque chose d'essentiel, une chose qu'aucun professeur ne m'avait jamais enseignée à l'école :

« L'immobilier, ce sont des mathématiques. » Pour la première fois, les chiffres prenaient un sens concret, presque vital. S'il fallait en moyenne 100 portes pour obtenir un mandat, alors, en frappant 20 portes par jour, il me faudrait cinq jours. Mais cinq jours, c'était trop long. Alors, j'ai pris une décision qui allait m'accompagner pendant longtemps : ce jour-là, j'ai décidé de frapper 100 portes... en une seule journée. 99 refus, 99 portes. Mon scénario n'était pas bon. Je n'avais pas été formé, je n'avais ni argumentaire ni phrases toutes faites. Je n'avais qu'une seule arme : ma volonté.

Et puis, à la centième porte... tout a basculé. Un couple de retraités m'a ouvert, avec le sourire. Ils tentaient de vendre leur bien depuis plus de six mois, sans succès. Je leur ai parlé simplement, sans détour, avec honnêteté. Je leur ai expliqué que c'était ma première journée, que je débute, et que j'avais besoin de trouver un vendeur prêt à me faire confiance. Je n'étais pas bon. Je n'étais pas formé. J'étais sans doute maladroit, désorganisé, parfois trop direct... mais profondément sincère. Mais j'avais une chose que personne ne pouvait m'enlever : une volonté farouche, associée à un profond respect pour mes clients. Et ce couple l'a ressenti. Ils n'ont pas vu en moi un expert, ni un professionnel parfaitement formé, mais quelqu'un de sincère, déterminé, prêt à se battre pour eux. Alors, ils m'ont fait confiance. Ils m'ont tendu la main. Je suis allé chercher un vieux mandat de vente papier, comme on le faisait encore à l'époque — c'était en 1998. Il était sans doute mal rempli, probablement incomplet, car je n'avais même pas été formé à cela.

Mais au fond, ce n'était pas le plus important. Le plus important, c'est ce moment précis : celui où je suis retourné à l'agence, le lendemain matin, le mandat à la main, le cœur battant... Avec, déjà, une première victoire. Je vous le dis, les amis : sachez fêter chaque victoire, chaque avancée, chaque petite réussite... mais ne lâchez jamais tant que l'objectif final n'est pas atteint. C'est avec cet état d'esprit que je suis retourné voir Renato : « Maintenant que j'ai mon mandat, comment je fais pour le vendre ? » À l'époque, il n'y avait ni diffusion en ligne ni plateformes. Il fallait travailler autrement. Il m'a simplement répondu : « Tu as un fichier de plus de 500 acquéreurs. Appelle-en une trentaine. » Mais je connaissais déjà la règle : l'immobilier, ce sont des mathématiques. Alors j'ai décidé de voir plus grand. Ce jour-là, j'ai appelé plus de 100 acquéreurs, un par un, sans relâche... et j'ai obtenu cinq rendez-vous dès le lendemain matin. Et vous devinez la suite. Ma première vente... au bout de trois jours seulement. Pour l'agence, c'était une anomalie, alors que pour moi, c'était simplement logique. Pour eux, c'était de la chance ; pour moi, ce n'était rien d'autre que le résultat du travail. Une fois le système compris, il ne restait plus qu'à le reproduire, jour après jour, encore et encore. C'est ainsi que j'ai commencé à réaliser au minimum trois ventes par mois... jusqu'à devenir, naturellement, le numéro un de l'agence. Dès les premières semaines, un négociateur de l'agence — qui, je crois, rencontrait beaucoup moins de réussite que moi — est venu me voir. Intrigué, il m'a demandé comment je faisais pour réaliser autant de ventes alors que je débute à peine. Je ne lui ai pas donné de technique. Je lui ai simplement posé quelques questions.

— *À quelle heure arrives-tu le matin ?*

— *Vers 10 h.*

— *Moi, j'arrive à 8 h.*

— *Et le soir, tu pars à quelle heure ?*

— *Aux alentours de 17 h 30, je vais chercher mes enfants.*

— *Moi, je ne pars jamais avant 20 h.*

— *Et le week-end, tu fais quoi ?*

— *Le samedi midi, je m'arrête, je m'occupe de ma femme et de mes enfants.*

— *Moi, je ferme la boutique à 21 h. C'est le jour où je fais le plus de ventes.*

— *Et dans la journée, tu prends combien de pauses ?*

— *Tu sais... je fume, je prends souvent un café.*

— *Moi, dans la journée, je travaille.*

Je travaille dur.

Et je réussis.

Voilà la différence entre toi et moi. Chaque semaine, je travaille plus de 30 heures de plus que toi. Et surtout, la vraie différence, c'est que je ne dis pas que je vais faire... je fais. Chaque jour, je mesure mes actions. J'analyse ce qui a produit un résultat, ce qui m'a réellement apporté de la valeur, et ce qui, au contraire, n'a servi à rien. Et tout ce qui est inutile, je ne le reproduis pas le lendemain.

La différence entre toi et moi, c'est ma vision, mon engagement, et la manière dont je vis ce métier. Je suis le meilleur consultant immobilier de ma ville, et je ne laisserai personne — ni dans cette agence, ni ailleurs — prendre ma place. Alors je continue. À travailler dur. Sans relâche.

Il a quitté le métier quelques mois plus tard. Avec le recul, je pense sincèrement que ce métier n'est pas fait pour tout le monde. Il est exigeant, parfois même très dur, mais aussi incroyablement enrichissant pour ceux qui s'y engagent vraiment. Il faut aimer les gens, aimer ses clients, être fier de ce que l'on fait, et surtout... aimer travailler. Beaucoup travailler. Je suis convaincu que tout le monde en est capable, oui. Mais il ne faut pas mentir sur la réalité de ce métier. Est-ce que je faisais tout parfaitement bien ?

Absolument pas.

Est-ce que j'étais le meilleur dans toutes les tâches ? Pas du tout. Depuis que je suis enfant, apprendre m'a toujours demandé plus d'efforts que les autres. Une dyslexie m'a freiné, ralenti, empêché d'aller aussi vite que mes camarades. Encore une fois : ce qui ne te tue pas te rend plus fort. Alors j'ai appris à travailler plus que les autres. À me construire un chemin de réussite, parce que le mien n'était pas tracé comme pour les autres. Il était plus escarpé. Plus lent. Plus laborieux. J'ai dû me construire des structures, des repères, des méthodes, pour progresser dans chaque tâche, pour devenir meilleur... pas simplement bon, mais meilleur que la moyenne. C'est là que se fait la différence. Chaque fois que je décide de réussir dans un domaine, je sais que le chemin sera parfois plus exigeant pour moi que pour d'autres, mais je sais aussi que ce n'est qu'une question de temps. Parce que je vais y arriver. Et à force de travail, je finirai par devenir une référence. Je le répète souvent : le talent peut être un piège. Il peut donner l'illusion que tout est facile... et, parfois, rendre moins rigoureux. À mes yeux, la véritable faiblesse d'un consultant immobilier n'est ni le manque de technique, ni l'inexpérience. C'est le manque d'exigence. Et pire encore : la paresse. Au fil des années, je ne me suis jamais autorisé à accepter un chiffre d'affaires médiocre. Ma production a toujours oscillé entre 150 000 € et 350 000 €. Pourquoi une telle variation ?

Parce que la vie, elle, ne suit jamais une ligne droite. Elle te teste, te bouscule, et parfois même te met à genoux. Des séparations, des épreuves personnelles ont fragilisé mon énergie, mon équilibre... et, forcément, mon activité. Il m'est aussi arrivé de faire de mauvais choix, comme changer d'enseigne au mauvais moment, ce qui a rendu certaines années plus difficiles que d'autres. Mais après un certain temps, j'ai pris une décision importante : créer ma première agence immobilière. C'était en 2006. À cette époque, les honoraires pratiqués se situaient généralement entre 8 % et 10 %. J'ai été l'un des premiers, dans la ville de Fontenay-sous-Bois, à proposer des honoraires réduits. Lorsque le marché était dynamique, tout se passait bien. Mais en 2008, avec la crise des subprimes venue des États-Unis, tout s'est brutalement ralenti. J'ai alors vécu ma première véritable crise immobilière.

Et c'est à ce moment-là que j'ai compris une chose essentielle : ce qui fait la différence, ce ne sont pas les honoraires... mais la qualité du travail. Fort de ces apprentissages, j'ai décidé de voir plus grand en lançant une deuxième agence, cette fois à l'échelle régionale. J'y ai intégré un call center directement au cœur de l'agence, avec un objectif clair : alimenter mes négociateurs en rendez-vous qualifiés. Car j'en suis convaincu, ce métier doit évoluer. Ce qui me motive ne se résume pas à l'argent. C'est bien plus que cela. C'est une vision, une mission... presque une responsabilité à porter. Je veux contribuer à faire évoluer le monde de l'immobilier. Mais je dois aussi l'admettre : toutes ces idées novatrices ont eu un coût, et pas seulement en énergie ou en implication, mais aussi sur le plan financier.

Bien souvent, mes concepts n'ont pas eu le temps d'être pleinement compris. J'étais sans doute un peu en avance sur mon temps. Et, avec le recul, je reconnais aussi que je n'étais peut-être pas toujours entouré comme il l'aurait fallu. Chaque année, en faisant mes comptes, une réalité s'imposait à moi : mon revenu personnel était devenu inférieur à celui que je percevais lorsque j'étais simple négociateur. Certains de mes collaborateurs gagnaient même davantage que moi. Et celui qui, au final, s'en sortait le mieux, c'était mon premier associé : l'État, qui récupérait une grande partie de ce qu'il me restait en fin d'année, sous forme de charges, d'impôts et de taxes. Encore une fois, je me retrouvais seul à prendre les décisions, seul à assumer les risques, mal entouré. C'est dans ce contexte qu'en 2012, j'ai pris une décision qui, à l'époque, pouvait sembler à contre-courant : rejoindre ce que je considérais déjà comme une évolution naturelle du métier, un réseau de mandataires. Moi, l'agent immobilier traditionnel, le patron d'agence... j'allais, disaient certains, m'abaisser à devenir simple mandataire. Car à l'époque, ce modèle était mal perçu par le monde de l'immobilier classique. On le jugeait instable, peu professionnel, presque amateur. Mais moi, j'y ai vu tout autre chose : un concept puissant, une véritable révolution silencieuse. Car au fond, ce n'est ni l'agence ni la vitrine qui font la différence. C'est le client qui choisit la personne en qui il a confiance, quel que soit le modèle ou la structure derrière. En 2012, à peine 6 % des ventes en France étaient réalisées par des réseaux de mandataires. C'était marginal, encore largement inconnu du grand public, et souvent critiqué. J'ai pourtant fait le choix de rejoindre une enseigne émergente, qui comptait alors à peine 80 négociateurs sur tout le territoire. Aujourd'hui, cette même enseigne en compte plus de 4 000. J'ai donc fermé mon agence pour rejoindre ce réseau, accompagné de mes dix négociateurs. Ai-je fait le bon choix ? Évidemment. Certains sont faits pour être patrons d'agence, pour gérer des locaux, des charges, une structure. Ce n'était pas mon cas, même si, pendant un temps, cela a très bien fonctionné. D'autres, en revanche, sont faits pour évoluer dans des réseaux de mandataires, avec plus de liberté, de souplesse et de flexibilité. Il n'y a pas de combat à mener entre ces deux modèles.

Il ne devrait même jamais y en avoir. Au contraire, ce qu'il faut, c'est une forme d'intelligence collective, une complémentarité entre les approches. En ce qui me concerne, ce choix a marqué un tournant décisif, car il m'a permis de faire une rencontre professionnelle majeure, celle qui allait transformer ma vie : — la découverte du marketing de réseau, du MLM. À cette époque, les deux fondateurs de l'enseigne que j'avais rejointe venaient de franchir un cap décisif. Ils avaient fait un choix fort : basculer l'ensemble de leurs salariés vers un modèle de mandataires indépendants, et mettre un terme au recrutement sous statut salarié. Désormais, 100 % des collaborateurs du réseau seraient indépendants. C'était un virage assumé, tourné vers l'avenir. Une bascule totale. Ils avaient décidé de croire en un nouveau modèle et de développer leur réseau à travers le marketing de réseau... sans encore en maîtriser tous les codes. De mon côté, j'ai consacré mes premières années à comprendre ce système en profondeur. Je me suis inspiré des grands classiques du MLM produit, comme Tupperware ou Thermomix, des marques reconnues pour avoir structuré des forces de vente puissantes autour de ce modèle. Mais surtout, je suis allé à la rencontre de mandataires immobiliers qui avaient déjà adopté ce fonctionnement depuis plusieurs années, notamment dans des enseignes concurrentes qui avaient pris de l'avance. Je les ai rencontrés, interrogés, observés. J'ai pris des rendez-vous avec les meilleurs pour comprendre, en détail, comment cela fonctionnait réellement sur le terrain.

En parallèle, je me suis formé sérieusement, à travers des formations en présentiel, mais aussi grâce à des lectures ciblées et approfondies. Petit à petit, j'ai commencé à décoder la mécanique. En moins de trois ans, je réalisais chaque année près de 150 000 € de chiffre d'affaires sur mes propres ventes, tout en développant une équipe de plus de 150 personnes. Un réseau solide, engagé, construit sur le terrain, à force de travail, de conviction... et surtout autour d'un modèle auquel je croyais profondément. À cette époque, on disait de moi que j'étais une anomalie, que mes résultats relevaient de la chance, d'un hasard favorable, d'un alignement exceptionnel. Mais ceux qui me connaissent savent que ce n'était ni de la chance, ni un miracle. C'était **une obsession**, un engagement total, et surtout du travail... encore et encore. Et c'est précisément cela qui surprend, à chaque fois, ceux qui m'entourent. Mais la vraie question — la seule qui compte vraiment pour toi, lecteur — est la suivante : Cette « anomalie » est-elle duplicable ? Et surtout... peut-elle l'être pour toi ? **Oui !** Car ma vie repose sur des systèmes, des structures et des actions précises, qu'il faut mettre en place avec rigueur, presque à la virgule près. C'est comme une partition musicale : si tu ne la respectes pas, la mélodie devient dissonante, presque désagréable à entendre. Mais si tu la suis avec constance et discipline, elle se transforme en une harmonie fluide, presque envoûtante. Une harmonie capable d'attirer à toi les bonnes personnes, naturellement. Pas par arrogance. Pas par naïveté. Mais par justesse... et par le travail. Je vais te raconter l'histoire de Bruno, un collègue de l'époque. Une véritable star, un champion, avec plus de 700 000 € de chiffre d'affaires annuel. Mais il détestait l'idée même de développer une équipe.

De mon côté, cette première année, j'avais recruté plus de 30 personnes dans mon équipe. En revanche, en production personnelle, j'étais encore loin de lui, avec environ 150 000 € sur l'année — ce qui, soyons honnêtes, restait déjà une belle performance.

Comme souvent, en fin d'année, nous nous retrouvions... et nous aimions nous taquiner. Avec Bruno, c'était devenu un jeu. Il me lançait, avec le sourire, que mon système de développement d'équipe ne servait à rien, qu'il ne comptait pas perdre son temps avec des gens « pas performants », et que tout reposait, selon lui, sur la production individuelle. Alors je lui répondais, calmement.

« Il vaut mieux gagner 1 € sur 100 personnes que 100 € sur une seule. Le risque n'est pas le même... et l'effet de levier est bien plus puissant. » L'année suivante, nous nous revoyons. J'avais désormais plus de 60 personnes dans mon équipe, tout en conservant mes 150 000 € de production personnelle. Lui, fidèle à lui-même, tournait toujours autour de 700 000 €. Et il continuait à me charrier. Je tentais encore de lui expliquer l'intérêt de recruter des entrepreneurs solides, de construire un réseau... mais il restait campé sur ses positions. La troisième année, mon équipe atteignait 150 personnes, et ma production personnelle restait stable. Mais cette fois, je lui ai montré mes revenus. Il était encore devant moi, bien sûr... mais l'écart se réduisait, lentement mais sûrement.

Et l'année suivante... mes revenus ont dépassé les siens.

Avec plus de stabilité, plus de liberté, et surtout plus de temps pour moi. Mon système ne reposait plus uniquement sur mes épaules. Je pouvais partir en vacances, tomber malade, ou simplement ralentir, sans que tout s'effondre. Lui, en revanche, dès que sa production s'arrêtait, son activité s'arrêtait avec elle. Ce jour-là, il a compris. Il a compris la puissance du levier, la logique du système, et tout l'intérêt de construire une équipe solide. Mais il faut être clair : Si aujourd'hui, tu choisis de ne faire que de la production, tu prends un risque. Alors lis ce livre jusqu'au bout. Et si j'ai bien fait mon travail, j'espère que tu comprendras, toi aussi, la puissance du marketing de réseau... et que tu feras le choix de construire un système, plutôt que de le subir. Hélas, cette belle aventure s'est arrêtée quelques années plus tard. Ce que nous avons construit au départ, avec passion et vision, ne correspondait plus à mes valeurs ni à ma manière de concevoir ce métier.

Mais je tiens aujourd'hui à exprimer toute ma gratitude envers les deux fondateurs. Ils m'ont énormément appris. Ils m'ont transmis ce que signifie être un chef d'entreprise exigeant, rigoureux, et profondément tourné vers l'excellence. À travers ces lignes, je souhaite leur dire merci, sincèrement. Ce livre est aussi, en partie, un hommage à ce qu'ils m'ont permis de devenir : l'entrepreneur que je suis aujourd'hui. Car pour réussir, il faut savoir s'inspirer profondément de ceux qui ont réussi avant toi, en prenant le meilleur de chacun pour l'adapter à ton propre fonctionnement, à ton histoire. Alors, à vous tous qui avez croisé ma route et contribué, d'une manière ou d'une autre, à me faire grandir...

Merci à vous, les amis.

Je suis donc parti, du jour au lendemain, une main devant, une main derrière. À première vue, cela pouvait sembler être la décision la plus folle de ma vie. Mes revenus étaient élevés, portés à la fois par mes ventes personnelles et par la rémunération générée par mon équipe, une équipe de plus de 150 personnes. 150 entrepreneurs que j'avais formés, accompagnés, guidés vers plus d'exigence, de qualité et de professionnalisme au service de leurs clients. Chaque mois, mes revenus récurrents continuaient de progresser. Et pourtant... J'ai choisi d'arrêter. Parfois, la vie nous impose des choix difficiles, des décisions qui remettent en question tout ce que nous avons construit. Mais s'il y a un conseil que je peux te donner, de cœur à cœur, c'est celui-ci :

Reste toujours aligné avec tes valeurs.

À court terme, cela peut être douloureux. Mais sur le long terme, ce sera toujours une décision juste. Une décision qui vous rendra plus fort, plus libre. Restez maître de votre vie. Voici donc le dernier chapitre de ma vie professionnelle. Comme je l'ai toujours dit depuis le début, tout commence par une rencontre. C'est d'ailleurs le principe même du marketing de réseau : l'humain au cœur de tout. L'humain est le véritable moteur, le réacteur de ta machine. Et cette rencontre-là a été, une fois de plus, déterminante. Car c'est Renato, mon ami de toujours — celui qui m'avait ouvert les portes de l'immobilier à mes débuts —, qui m'a tendu la main. Il m'a proposé de le rejoindre dans mon réseau de mandataires actuel. Très rapidement, plus d'une cinquantaine de personnes de mon ancien réseau m'ont recontacté. Elles voulaient me suivre dans cette nouvelle aventure. Je ne repartais pas de zéro. Je repartais avec une équipe. Une équipe solide, composée de professionnels engagés, de femmes et d'hommes qui croyaient en ma vision. C'est dans ce contexte que j'ai eu l'opportunité de rencontrer le président du réseau. Et ce qui m'a marqué immédiatement, c'est son attitude : il a pris le temps de venir jusqu'à Paris pour me rencontrer. Ce geste, à lui seul, en disait déjà beaucoup. Mais je dois l'avouer, les premières minutes de notre échange ont été... déstabilisantes. Moi, le compétiteur, l'entrepreneur, presque le guerrier prêt à embarquer ses hommes pour conquérir de nouveaux territoires. Moi, l'homme des résultats, des objectifs, des chiffres. Et en face de moi, quelqu'un qui me parlait d'entraide, de bienveillance, de construire ensemble un chemin de réussite commun. Sur le moment, j'étais presque désabusé. Je me disais : ce n'est pas ce que je cherche... ce n'est pas ce que je suis. Avant de mettre fin à l'entretien, j'ai tout de même posé une dernière question : « Quelle est ta vision pour la boîte ? » Il m'a regardé et m'a répondu, calmement : « Je n'ai aucune vision pour la boîte » Dans ma tête, c'était l'incompréhension totale. Mais qu'est-ce que je fais là ? Et puis, en une seule phrase, il a tout renversé. Une phrase simple, puissante, redoutablement intelligente — que je prendrai le temps de décortiquer plus loin dans ce livre. Il m'a dit : **« Ce qui compte, ce n'est pas ma vision. C'est la tienne. Ce qui compte, ce n'est pas ce que j'ai fait. C'est ce que toi, tu vas faire. »**

Et là... tout a changé. J'ai compris que mon côté guerrier, mon énergie brute, mon envie de construire pouvaient parfaitement s'accorder avec la bienveillance et l'entraide. Ce jour-là, j'ai réalisé quelque chose d'essentiel : le président et moi pouvions nous synchroniser, nous compléter. Non pas pour bâtir une simple équipe. Mais pour créer quelque chose de bien plus grand que tout ce que j'avais connu jusqu'ici. Quelque chose de bien plus grand que nous étions en train de naître. Une vision puissante, presque inarrêtable, portée par une dynamique capable de se propager naturellement. L'idée n'était plus simplement de réussir pour nous-mêmes, mais de construire notre réussite à travers celle des autres. De transformer le monde de l'immobilier. De le rendre plus simple, plus accessible... et surtout, de le réconcilier avec l'humain. Nous allions passer de la chenille au papillon, et à chaque battement d'ailes, c'est le regard de nos clients sur notre métier qui allait évoluer, durablement, profondément, authentiquement. Changer le monde. Rien que cela. La première des lois que je vais te transmettre — dans le deuxième chapitre — ne consiste pas à chercher une enseigne, un plan de rémunération séduisant ou le dernier réseau à la mode. Il ne s'agit pas non plus de courir après celui qui te promettra de vendre à l'international, aux États-Unis ou en Grèce, ni de choisir celui qui possède la plus grande vitrine. La première loi, la plus essentielle, est beaucoup plus simple... et bien plus puissante : Trouve ton binôme. Trouve la personne qui te fera grandir, celle qui te comprendra sans masque ni détour, celle qui acceptera de consacrer une partie de son temps et de son énergie à ta réussite. Cette personne deviendra ton bouclier... et tu deviendras le sien. Déjà, Platon évoquait cette idée. Dans ses écrits, il raconte qu'avant l'homme moderne, avant même Adam et Ève, les êtres humains ne formaient qu'un seul corps : quatre bras, quatre jambes, deux cœurs parfaitement synchronisés. Une unité totale. Une harmonie parfaite. Mais cette perfection finit par rendre les dieux jaloux. Alors, ils décidèrent de les séparer, de les couper en deux et de les disperser à travers le monde. Depuis ce jour, les êtres humains passent leur vie à chercher cette moitié perdue, cette âme avec laquelle tout redevient fluide, naturel, évident. Celle ou celui avec qui l'union recrée une forme d'harmonie originelle. Et dans le monde professionnel, c'est exactement la même chose. Il existe quelque part une personne faite pour travailler avec toi, quelqu'un capable de te voir tel que tu es, d'accueillir ton ambition et de t'aider à avancer sur le bon chemin. C'est là que réside la première loi : « Je ne viens pas pour une enseigne. Je viens pour une personne. » Lors de cette rencontre à Paris avec David, nous avons, en quelque sorte, décidé de notre destin. Deux hommes très différents, mais unis par une même vision. Et c'est précisément cette différence qui a fait notre force. David m'a apporté une pièce essentielle : la complémentarité. À partir de là, ma motivation a atteint un niveau que je n'avais pas ressenti depuis longtemps. Exactement comme au premier jour où j'étais entré dans une agence immobilière... et où j'avais réalisé ma première vente dès le troisième jour.

Mes revenus étaient confortables, portés à la fois par mes ventes personnelles et par ceux générés par mon équipe dans mon ancien réseau. Mais une chose était claire : Je n'avais pas le droit d'échouer. La réussite était la seule option. C'est à ce moment-là qu'une deuxième loi s'est imposée à moi. Une loi que tu connais déjà, que l'on retrouve dans de nombreux livres et que l'on appelle :

« La loi de l'attraction. »

Mais le problème, c'est que la plupart des gens ne l'abordent pas de la bonne manière... Je vais consacrer le deuxième chapitre à la loi de l'attraction. C'est, selon moi, l'un des principes qui fait toute la différence entre ceux qui espèrent... et ceux qui construisent réellement leur succès. Je vais te la présenter de manière simple, pragmatique et accessible, parce que c'est exactement ainsi que je l'ai moi-même comprise et appliquée. Pendant plus de huit ans, je me suis formé, j'ai lu, j'ai testé, j'ai échoué, puis j'ai ajusté. Et au fil de ce parcours, j'ai construit ma propre méthode, mes repères, mes lois. 15 lois sur la réussite en marketing de réseau, que je me suis imposées au quotidien. Ce livre est là pour te les transmettre, sans filtre, avec honnêteté. Mais concrètement, qu'est-ce que cela a donné dans mon réseau? La première année, j'ai recruté 120 personnes. Parmi elles, environ 30 % étaient déjà des professionnels de l'immobilier, tandis que les 70 % restants venaient d'autres horizons, souvent en reconversion. Ils ont appris avec nous, se sont formés avec nous... et ont réussi avec nous. La deuxième année, la duplication, la rigueur et la vision partagée ont commencé à produire leurs effets. Résultat : une personne recrutée par jour. Plus de 360 personnes en un an. Alors je te repose la question : Suis-je une anomalie ? Suis-je duplicable ? Mes méthodes sont-elles réservées à une élite ? La réponse est non. Mais à une seule condition : suivre la méthode, l'appliquer chaque jour, sans compromis et sans abandon. À partir de la troisième année, nous étions plus de 750 personnes à avoir rejoint notre enseigne. Parmi elles, les 100 meilleurs producteurs d'aujourd'hui — celles et ceux qui réalisaient le plus de ventes — avaient un point commun frappant : 98 % étaient issus de la reconversion professionnelle. Des femmes et des hommes qui, au départ, n'avaient jamais fait d'immobilier, et qui, une fois formés, ont non seulement excellé, mais ont aussi commencé à recruter à leur tour, construisant leurs propres équipes. Leur réussite, combinée à celle de mon équipe et à la force de notre modèle, m'a conduit à accepter une proposition qui allait marquer un véritable tournant dans ma vie professionnelle. Il m'a été proposé de prendre la direction du réseau pour une durée de trois ans, avec pour objectif de le rendre plus dynamique et plus efficace. J'ai accepté ce défi avec humilité, mais aussi avec une grande détermination, en devenant Directeur Général du réseau. Mais je vais te dire une chose essentielle, presque intime : le véritable trésor de guerre, celui qu'il ne faut jamais abandonner, qu'il faut protéger et nourrir chaque jour, c'est le marketing de réseau. Je ne cesserai jamais de faire grandir mes propres lignées.

Je ne cesserai jamais d'enseigner, de transmettre, de motiver, et surtout de former des leaders. Des leaders prêts à donner une partie de leur temps pour devenir bien plus que de simples indépendants dans l'immobilier... Des entrepreneurs. C'est pour cela que j'ai décidé de reprendre le chemin du recrutement, en redevenant développeur de réseau. C'est mon ADN. En 3 ans, j'avais contribué à élever le niveau d'exigence et la qualité de notre réseau, que ce soit en technologie, en communication, en formation ou encore sur le plan commercial. C'est pour cela qu'il est temps, maintenant, de te dévoiler les 15 lois qui ont guidé ma réussite... et qui, si tu choisis de les appliquer, peuvent influencer la tienne pour les années à venir. Je te recommande de lire ce livre une première fois dans son intégralité. Tu ne retiendras pas tout, et c'est normal. C'est même prévu. Ensuite, je t'invite à revenir, chaque mois, sur une seule loi — soit un chapitre à la fois. Prends le temps de la lire, de la comprendre, de l'intégrer profondément, puis mets-la en pratique dans tes actions quotidiennes. Observe les résultats, ajuste si nécessaire, puis passe à la suivante le mois d'après. Répète ce processus pendant plusieurs mois. Peu à peu, ce livre deviendra ton guide, ton compagnon de route... peut-être même ta référence en matière de développement dans le marketing de réseau immobilier. Lorsque tu commenceras à obtenir des résultats, tu pourras adapter ces lois à ta manière, à ton style, à ton identité. Mais au départ, je te recommande de les suivre avec rigueur, presque à la lettre, afin d'en comprendre toute la puissance. Je ne prétends pas détenir la vérité absolue. Mais ce que je peux t'affirmer, avec certitude, c'est que moi, ainsi que des centaines de personnes que j'ai accompagnées, avons obtenu des résultats grâce à ces lois. Bien sûr, il existe d'autres méthodes, d'autres approches. Garde toujours l'esprit ouvert et va chercher ce qui résonne avec toi. Il te suffit de me chercher sur Google, de me contacter, et je serai ravi — quoi qu'il arrive — de te rencontrer, d'échanger et de t'aider à avancer. Donner pour recevoir est déjà une belle philosophie. Mais donner sans rien attendre... c'est encore plus puissant. Je suis là pour aider, pour contribuer à faire évoluer les choses, non pas avec arrogance, mais avec écoute, humilité et détermination. Alors... c'est parti. J'espère sincèrement pouvoir, à ma manière, t'aider à transformer ta vie, et devenir, même humblement, une petite partie de ta réussite.



[illegible]