

AFFAIRE DE FAMILLE

RENCONTRE

FONDÉE EN 2010, L'AGENCE IMMOBILIÈRE VAUDOISE PROXIMMO ÉCRIT UNE NOUVELLE PAGE DE SON HISTOIRE AVEC L'ARRIVÉE DE SÉBASTIEN, FRÈRE DE LAURENT PANNATIER, FONDATEUR DE L'ENTREPRISE. UNE COLLABORATION PLACÉE SOUS LE SIGNE DE LA COMPLICITÉ ET DU DÉVELOPPEMENT AVEC LE LANCEMENT DU NOUVEAU DÉPARTEMENT DE PRESTIGE, PROXIMMO LUXURY, ET D'UN SERVICE POUR ACHETEURS PREMIUM AVEC ELITT. INTERVIEW À DEUX VOIX.

Comment avez-vous décidé de travailler ensemble ?

Laurent : Proximmo a connu une évolution significative ces dernières années, tout d'abord avec l'arrivée de nouveaux collaborateurs et ensuite avec une croissance marquée de notre clientèle. Il est devenu donc nécessaire de pouvoir compter sur des forces supplémentaires. Cela faisait plusieurs années que je proposais à Sébastien de nous rejoindre, mais en 2019 et au vu de la masse de travail que nous vivions, sa venue apparaissait comme nécessaire et Sébastien nous a finalement rejoints le 1^{er} avril 2020. C'est l'envie de m'aider qui a primé pour lui, j'en suis conscient, et après 15 ans passés dans le secteur bancaire, il avait probablement aussi envie d'un nouveau challenge. Travailler avec mon frère est une bénédiction. Le rapport de confiance est illimité et cela nous permet d'être ultra-réactifs dans les décisions et les actions menées.

Sébastien : Le secteur bancaire a beaucoup changé ces dernières années et j'éprouvais une certaine frustration en raison des règles toujours plus contraignantes. J'avais envie d'être davantage responsable des dossiers que je traitais. Le courtage m'offrait cette possibilité.

Vous avez donc commencé en pleine pandémie. Quel souvenir en gardez-vous ?

Sébastien : Je n'ai jamais douté de ma décision car je savais qu'elle était bonne. Par ailleurs, de nature, j'ai plutôt tendance à m'adapter à une situation et à faire avec elle. Cela étant, la période était difficile car, comme toutes les entreprises, on ne savait pas du tout où on allait. Je reconnais que j'aurais préféré un autre timing pour mes débuts dans l'immobilier. A cause du Covid, je ne pouvais pas rencontrer les gens, aussi en ai-je profité pour me former. La période était tendue, mais les choses se sont améliorées, mises en place.

Laurent : Dans nos activités de courtier immobilier, nous avons l'habitude de nous adapter. Nous savons évoluer en fonction de la situation et trouver des solutions. C'est ce que nous avons donc fait et ce fut une sacrée expérience. Nous n'aurions jamais pensé commencer notre premier jour de travail commun en visioconférence, ni envisagé une formation au courtage sans possibilité de nous déplacer et de nous rendre chez nos clients ! Finalement, nous n'en retiendrons que le meilleur, ces moments ont été fédérateurs pour tout le monde, nous avons pu prendre le temps que nous souhaitions et envisager tranquillement les semaines à venir, ce qui nous a été bénéfique. Il fallait beaucoup de force de caractère pour Sébastien car cumuler reconversion professionnelle, collaboration avec son frère et confinement n'a pas dû être une mince affaire !

Comment s'est faite la répartition du travail ?

Laurent : De manière très naturelle, en fonction des connaissances professionnelles et des affinités de chacun. Sébastien a une grande expertise en financement d'opérations immobilières et privées. Il connaît le marché et dispose d'un excellent réseau. Il a un regard d'analyste et très technique. Dans l'absolu, chacun gère ses clients, mais nous fonctionnons comme un vrai binôme, ce qui est notre force. L'un peut en effet remplacer l'autre. Je dis parfois à mes clients: « Si vous parlez avec Sébastien, c'est comme si vous vous adressez à moi. » C'est un lien unique que l'on ne peut pas avoir même avec le meilleur collaborateur. Les décisions sont prises rapidement et notre réactivité est optimale en tout temps.

Décrivez-vous chacun professionnellement !

Sébastien : Je suis assez structuré, procédurier, parfois peut-être un peu trop, et plutôt réservé. J'aime avancer step by step. Je vois que certains courtiers sont fonceurs, qu'ils brûlent les étapes pour conclure. Ce n'est pas mon style. Il est important pour moi d'écouter les clients, de les conseiller. Je suis posé avec ce qu'il y a de bien et de moins bien peut-être dans cette manière de faire.

Laurent : J'ai un côté artiste... ! (rire) Je me suis lancé en ouvrant mon agence de courtage sans expérience préalable dans le secteur, j'ai donc tout appris sur le tas comme autodidacte, sans suivre une autre formation que les échecs et succès rencontrés sur le terrain. Cela forge le caractère et me permet de bénéficier aujourd'hui d'une solide expérience confirmée par des centaines de transactions menées au fil des ans. Sébastien est plus posé que moi, c'est une force tranquille, il réfléchit beaucoup plus avant d'agir et de prendre la bonne décision. Dans notre travail, ce tempérament est une qualité précieuse. Nous avons donc des caractères différents qui se complètent, ce qui est un vrai atout pour travailler ensemble sans accrochage. J'ai d'ailleurs vécu plusieurs associations professionnelles et cela ne fonctionne pas sur la durée s'il n'y a pas de complémentarité. Nos clients nous font souvent remarquer spontanément que cette collaboration marche à merveille et s'adressent régulièrement à l'un ou à l'autre en fonction de la nature de leurs questions.

Justement, avez-vous l'impression que travailler en famille est un plus pour les clients ?

Laurent : Sans aucun doute. Chez Proximmo, nos clients savent qu'ils comptent sur une équipe de dix professionnels, mais ils apprécient tout particulièrement le fait que nous travaillons en famille. Cela donne en effet une autre dimension et décuple le rapport de confiance et d'investissement personnel qui est souvent primordial dans nos activités de courtier. La présence de Sébastien est devenue vite nécessaire. Nous nous substituons aisément l'un à l'autre et pouvons agir rapidement quelle que soit la situation. En outre, travailler ensemble est un véritable plaisir et je crois que nos clients ressentent cet enthousiasme. Je suis fier de son parcours et du courage qu'il a eu en relevant ce nouveau défi et en me rejoignant.

Par ailleurs, sans Sébastien, je n'aurais pas lancé notre nouveau département, Elitt, qui s'adresse à une clientèle suisse et étrangère souhaitant acquérir un bien d'exception en Suisse romande. D'ici quelques semaines nous ouvrons aussi un département premium avec Proximmo Luxury qui nous permettra de mettre mieux en valeur nos objets de prestige. Travailler avec son frère permet de garantir les questions de confidentialité et ceci est apprécié de nos clients, tout particulièrement dans ce secteur niche. Se sentir épaulé permet de donner une autre dimension aux projets que nous initions et cela est propice au développement de l'agence.

Propos recueillis par Odile Habel



Laurent Pannatier (à dr.), fondateur de Proximmo et son frère, Sébastien.