



G R O U P E



COMMUNIQUÉ DE PRESSE

**L'Agence Groupe C2i Bouillargues
a été élue Agence Immobilière
de l'Année 2022 lors du Congrès
national FNAIM**

GROUPE C2i



Évènement incontournable du secteur de l'immobilier en France, le Congrès national FNAIM réunit chaque année professionnels, entrepreneurs immobiliers, politiques, experts, et annonceurs qui présentent les dernières évolutions et innovations.

Pour sa 76^{ème} édition, le Congrès FNAIM s'est déroulé dans un format hybride, en présentiel au Carrousel du Louvre et sous une forme 100 % digitalisée.

Les 5 et 6 décembre, les visiteurs ont pu découvrir 150 exposants, 50 ateliers, et 5 plénières,

ainsi que le célèbre « Palmarès de l'immobilier », qui récompense chaque année les meilleures agences immobilières de France.

Pour la quatrième année consécutive, **[l'Agence Groupe C2i Bouillargues](#)** était en lice. Le lundi 05 décembre, le jury lui a décerné le prix de la meilleure agence du Sud-Ouest : une belle performance qui souligne la continuité du développement et le fonctionnement innovant du groupe créé par Julien Raffin.

Un Palmarès qui met en lumière les meilleures agences immobilières de France

Le Palmarès de l'Immobilier a été créé il y a 7 ans pour récompenser les meilleures agences immobilières de France et leur donner davantage de visibilité.

Le Palmarès de l'Immobilier est le rendez-vous annuel incontournable des acteurs de l'immobilier en France, qui récompense les agences immobilières au travers de 15 prix.



13 prix régionaux



Prix féminin de l'immobilier



Prix du Jury



Cet évènement est conjointement organisé par **VITRINEMEDIA**, **Opinion System**, **CityScan**, **MySweet'Immo** et en partenariat avec la FNAIM.

Parmi les milliers de candidatures, 40 agences ont été sélectionnées selon les critères de présélection ci-dessous puis dans un second temps, les gagnants seront élus par le public.

Les 15 prix sont répartis entre deux catégories : les agences qui totalisent moins de 45 ventes par an, et celles qui en réalisent plus de 45.

Le jury est composé de professionnels et de personnalités de l'immobilier qui choisissent les lauréats en fonction de plusieurs critères : la déclaration du nombre de ventes réalisées en 2021, l'évolution des ventes de 2018 à 2021, et le taux de mandats exclusifs sur 2021.

Le jury prend également en compte la qualité de la relation client, du site internet, du point de vente, des annonces, et des photos publiées, le nombre de ventes par négociateurs, et le nombre moyen de collaborateurs actifs sur l'activité ventes.

Après avoir obtenu le prix de la région Sud-Est lors du salon RENT en 2019, le prix du Jury lors du congrès FNAIM 2020, le prix de la région Sud-Est lors du congrès FNAIM 2021, le groupe C2i a obtenu le prix Agence Immobilière 2022.

La performance est remarquable : l'Agence Groupe C2i Bouillargues est en effet la seule structure de France à avoir obtenu un prix prestigieux pendant quatre années consécutives.

Un groupe en pleine expansion

Le Groupe C2i a été fondé en 2008 par Julien Raffin. Après quelques années difficiles, l'activité de la société explose avec l'ouverture d'une seconde agence en 2016, d'une troisième en 2017, et d'une quatrième en 2018.

Aujourd'hui, le Groupe C2i compte 250 conseillers immobiliers en France, 15 agences immobilières, et un pôle immobilier.

Situé au cœur du Parc Delta, entre Nîmes et Bouillargues, celui-ci accueille depuis avril 2021 les agents immobiliers du Groupe dans un espace de travail collaboratif.



Des résultats exceptionnels dus à une vision innovante de l'immobilier

Le Groupe C2i se démarque des autres spécialistes de l'immobilier par sa structure et son fonctionnement : c'est ainsi la seule structure immobilière hybride de France constituée de 3 niveaux : des conseillers immobiliers indépendants, des agences immobilières et des pôles immobiliers.

Le groupe a également une identité forte et des valeurs fortes : performance, effort, rigueur et engagement, mais aussi plaisir, partage et échange. Julien Raffin le décrit comme étant « un véritable état d'esprit ». C'est un réseau « différent » sur tous les niveaux : ultra-qualitatif, il rassemble des personnes qui souhaitent se former et évoluer tout au long de leur carrière.

« L'ADN du réseau est axé sur l'humain, l'expertise, la bienveillance et la volonté de mutualiser les expériences et les connaissances de chacun », explique-t-il.

« La rigueur, le travail et le dépassement de soi sont aussi des piliers du réseau, qui est fortement axé sur le développement personnel et valorise un état d'esprit fort et positif chez ses conseillers ».

Et cela fonctionne : les clients du réseau sont très satisfaits, avec un taux de satisfaction de 94,3 % sur plus de 600 votants selon les avis clients certifiés d'Opinion System.

Les conseillers, quant à eux, montent en compétences, s'épanouissent et réussissent. Ils ont de belles perspectives d'évolution au sein du réseau, et peuvent notamment créer leur propre agence immobilière sous licence de marque.

Cette formule est totalement différente des licences de marques traditionnelles : elle offre à ses affiliés un parcours de formation, des outils et une méthodologie exceptionnels, et leur permet de réaliser d'importantes économies sur la communication web et l'utilisation des meilleurs logiciels.

Les quatre piliers de C2i

Le Groupe C2i a été bâti sur quatre piliers qui permettent aux conseillers d'être performants et de s'épanouir dans leur métier :

Un environnement propice à la réussite

Le Groupe C2i a un fonctionnement participatif qui valorise les conseillers. Chacun d'entre eux est entendu et écouté au quotidien, dans la bienveillance. 4 conseillers du réseau sont nommés ambassadeurs et participent aux prises de décision de la structure. Aussi, tous les conseillers sont appelés une fois par mois par le siège afin de voir si tout va bien.

La formation, l'accompagnement et le coaching

Le groupe propose un parcours de formation de plus de 500 heures, qui comprend une formation d'intégration, des formations présentielle mensuelles, des webinaires, de l'e-learning et un coaching personnalisé mensuel.

Des outils pour performer

Le réseau mise tout particulièrement sur les nouvelles technologies et offre des outils et des méthodes puissants à ses membres. Le réseau leur sélectionne les meilleurs outils du marché et possède son propre CRM. Ceux-ci sont de vrais conseillers 2.0, passionnés par le web et le mobile, et des utilisateurs avertis des réseaux sociaux.

Des perspectives d'évolution exceptionnelles

Devenir coach au sein du réseau, monter son équipe, ouvrir un bureau, une agence immobilière, ou un pôle immobilier, les possibilités d'évolutions ne manquent pas.



Portrait de Julien Raffin, directeur et fondateur de C2i

À 38 ans, Julien Raffin est une personnalité atypique qui dépoussière le secteur de l'immobilier. Il est originaire de Bouillargues, un village proche de Nîmes.

Passionné par l'immobilier, Julien recherche un emploi dans le secteur. Comme personne ne veut lui donner sa chance, il décide de la prendre lui-même. Le 2 janvier 2008, en pleine crise économique, il ouvre la première agence du Groupe C2i.

C'est le début d'un long et laborieux apprentissage du métier en autodidacte, qui s'avérera être la plus grande force de Julien : grâce à ses expériences, il porte un regard nouveau sur la profession, radicalement différent de celui de ses confrères.

En 2014, tout va mal pour le Groupe C2i, qui essuie des pertes importantes et voit un huissier arriver à sa porte pour faire un inventaire du mobilier pour saisie. Julien ne se décourage pas : plutôt que de demander une liquidation judiciaire, il propose un redressement judiciaire au tribunal de commerce et rembourse, en quelques années, l'intégralité de ce qu'il doit, par anticipation.

À partir de 2016, le Groupe C2i ouvre une agence immobilière par an.

Toujours aussi passionné par l'immobilier, Julien gère aujourd'hui la stratégie, la communication, le marketing, le management et une partie de la formation de son réseau. Tous les lundis à 18h00, il anime **des lives sur Facebook**, des échanges interactifs et conviviaux dans lesquels il aide les conseillers à devenir la meilleure version d'eux-mêmes.

En 2020, il crée un nouvel évènement annuel dédié aux agents et aux conseillers immobiliers, l'Event'immo. Il a su rassembler des intervenants de renom, dont Michael Aguilar, Anthony Bourbon, Jean Michel Fauvergue, Emmanuel Petit, Estelle Mossely, Yannick Agnel, Sidney Govou, Djibril Cissé, Hapsatou Sy, David Laroche, Philippe Croizon, Vincent Lecamus, ou encore les formateurs immobiliers Sébastien Tedesco, Olivier Guerre et Romain Cartier.

Le quatrième acte de l'Event'immo est prévu pour juin 2023, avec, encore une fois, un plateau d'invités exceptionnels, et 400 participants attendus, ce qui sera sans nul doute l'évènement pour les Agents et conseillers immobiliers.

Vous souhaitez rejoindre la tribu en devenant conseiller immobilier indépendant, en ouvrant votre Agence ou Pôle immobilier en licence de marque, n'hésitez pas à le contacter.

Il sort son premier livre le 14 février, *Manifeste des agents et conseillers immobiliers* ; et lance son académie de Formation, l'académie MAESTRO.



G R O U P E

POUR EN SAVOIR PLUS

www.reseaugroupe-c2i.com

