Nous vous proposons un peu de lecture

Toute la vérité sur le home staging.

Interview faite par Yannick Stcherbinine

- **Bonjour, vous êtes le responsable de Home Staging Europe, êtes-vous prêt à répondre sans langue de bois à toutes mes questions sur le métier de home stager ?**

Cela peut être très amusant mais nous allons bousculer beaucoup d'idées préconçues et beaucoup de personne (sourire). D'accord ! je suis prêt.

- **Depuis combien de temps faites-vous ce métier ?**

J'ai 60 ans, j'ai été formé à la décoration et la peinture à 14 ans. Je valorise des biens depuis 27 ans et forme des home stagers et décorateurs depuis février 2007.

- **En quoi consiste le métier de home stager ?**

Tout le monde le sait maintenant, le home staging permet à un propriétaire mettant un bien en vente ou à la location (maison, hôtel, commerce ou autres) de le vendre ou de le louer plus vite et au meilleur prix grâce à une mise en valeur du bien.

- **Cela coûte cher ?**

Non, en réalité cela ne coûte rien au propriétaire vu qu'il fera une plus-value conséquente à la vente dépassant largement l'investissement en home staging qu'il aura fait. De plus, ce retour sur investissement se fera en 1 ou 3 semaines maximum. C'est mieux qu'un placement boursier…

- **Est-ce qu'un home stager gagne bien sa vie et peut avoir un salaire convenable en ces temps de crise ?**

Oui ! Mais sous plusieurs conditions.
La première est qu'il ait bien choisi sa société de formation.
Trop de gens ayant acheté un livre ou ayant fait un stage par correspondance ou par internet s'imaginent qu'ils réussiront à être home stager, c'est impossible ! Le home staging est un vrai métier avec des règles très précises. Ces gens n'auront aucune connaissance de l'approche de la clientèle et sans vente, pas de home staging donc pas d'argent.
Trouver et persuader la clientèle est le plus important dans ce métier et cela personne ne l'apprend sauf Home Staging Europe. Ce ne sera jamais grâce à un site internet ou à une pub quelconque, ni avec des agents immobiliers que le

home stager trouvera des clients toute l'année, Il y a un marché énorme mais des règles pour s'y intégrer.
La seconde est de ne pas travailler seul mais en groupe. Cela crée une synergie très importante.
Et puis le home stager n'échappe pas à la première des règles du créateur d'entreprise : le travail. Soyons clair c'est un métier à part entière l'exercer en dilettante est une utopie grandiose et comme tout chef d'entreprise il faut oublier les 35 heures !

• Vous ne m'avez pas répondu. Si on respecte toutes ces règles, un home stager peut espérer gagner combien ?

Vous voulez des chiffres, entendu ! Je vous en donne.
Le CA de 2009 sur 100 partenaires formés par Home Staging Europe a été de 9.800.000 euros. Plus de 1500 propriétaires ont vendu leurs biens l'année dernière grâce à eux.

Les stagiaires que nous avons choisis comme partenaires peuvent vous renseigner à ce sujet. Leur salaire varie de 2000 à 7000 euros net mensuel selon qu'ils travaillent à temps complet ou à mi-temps.

• Qu'appelez-vous temps complet ?

J'y ai fait référence toute à l'heure, comme tous les artisans, 75 heures par semaine (sourire).

• Y a-t-il des régions où le home staging marche mieux qu'ailleurs ?

Non, il y a 6.000.000 de biens à vendre chaque année. Il ne s'en est vendu que 550.000 en 2009. Il reste donc plus de 5.000.000 de biens invendus car non présentables ou trop chers. Il n'y a ni mauvaises régions, ni mauvaises villes, ni mauvais clients. Il n'y a que des mauvais vendeurs... Ceci est valable dans toutes les professions où l'on doit vendre un bien ou un service.

• Qui sont vos stagiaires et d'où viennent-ils ?

De tous horizons : des architectes, des décorateurs, des plombiers, des secrétaires, des peintres, des agents immobiliers, des vendeuses, des chômeurs, des personnes qui veulent changer de vie... etc.

• Vos stages peuvent-ils être financés par les OPCA ou pôle emploi ?

Bien sûr, nous avons un numéro d'agrément pour cela, délivré par la préfecture.

• Et vos stagiaires réussissent tous ?

OUI ! Tous ceux qui appliquent ce que nous leur avons inculqué en formation, qui sont courageux, qui travaillent réellement comme des entrepreneurs, réussissent. Ceux qui se lèvent à 11 heures du matin ne travaillent pas, ne se donnent pas de règle, non . Il est difficile parfois pour des ex-salariés ayant l'habitude de n'avoir

eu qu'à obéir à des consignes, de se gérer eux-mêmes et certains auront tendance à se laisser aller. Ceux-ci, nous ne pouvons rien pour eux. Nous en revenons toujours à la même problématique : le travail, l'envie de réussir, l'esprit de créateur...

- **Vos home stagers ont-ils des concurrents sur le terrain ?**

Tous nos partenaires vous répondront que non ! Ils n'en voient jamais ou très rarement sur le terrain.

- **Pourquoi ?**

Tout simplement parce ce que la plupart des home stagers non formés par Home Staging Europe n'ont pas appris comment trouver les clients et se trompent de cible, ils n'ont aucune méthode de vente et ne peuvent donc pas être crédibles, certains attendent que le client vienne seul à eux grâce à internet ou à de la pub. Résultat, ils disparaissent et arrêtent le métier. Nous en avons de plus en plus qui viennent à notre formation voyant qu'ils n'avaient pas appris grand-chose précédemment et ont dépensé de l'argent inutilement. Ceux-ci ont beaucoup de mérite... je vous assure !

- **Combien de sociétés se sont créées grâce à vous ?**

Depuis 2007, 800 stagiaires ont été formés environ et 400 ont créé leur entreprise.

- **La France peut contenir combien de home stagers par rapport aux possibilités du marché ?**

Je dirais 4 à 5000, ce n'est pas près d'arriver, il faut compter au moins 10 ans.

- **Plus haut vous parlez d'être bien formé en home staging. Etes-vous seul à faire des formations ?**

Non évidemment, je dirais même heureusement car je serais épuisé !
Mais à faire de véritables formations de qualité, à suivre les partenaires, à les aider et à les conseiller en permanence, oui.
À mon sens il n'y a que 2 sociétés sérieuses sur le marché de la formation en home staging. Une qui fait payer une franchise annuelle importante plus un pourcentage sur le CA, c'est un choix d'entreprise que je ne critiquerais pas et nous, qui ne faisons rien payer, c'est notre choix.

- **Quel est votre intérêt ?**

A 60 ans, j'ai passé l'âge de vouloir gagner absolument de l'argent sur le dos des gens, ce métier me plaît, m'amuse et me retrouver à cet âge avec une centaine d'amis me semble bien plus intéressant.
Nos partenaires sont notre meilleure pub et nous sommes leur meilleure pub.
C'est un contrat gagnant/gagnant.

- **Et qu'elles sont les autres sociétés de formation que l'on trouve sur le net ?**

On trouve de tout :
- soit des sociétés nouvelles, créées depuis 1 an ou 2 et n'ayant pour la plupart jamais été sur le terrain.
- soit des gens ayant fait une formation de home staging et se déclarant formateur sans jamais avoir pratiqué ce métier.
- soit des sociétés n'ayant rien à voir avec ce métier qui pensaient en 2008 trouver un créneau en or. Il suffit de regarder leur numéro de SIRENE sur leur site pour s'apercevoir qu'ils faisaient un métier n'ayant rien à voir ni de près ni de loin avec le home staging. Beaucoup d'ailleurs ont déposé ou sont entrain de déposer leur bilan.

Si vous cherchez leur résultat financier sur société.com, vous verrez qu'aucune n'a déposé son compte de résultat, ils sont déjà en faute vis-à-vis de la loi.

- **Donnez-nous des noms, cela peut rendre service aux lecteurs.**

(Sourire) Non ! Loin de moi l'idée de leur faire un procès, les internautes les reconnaîtront facilement, ils ont en général des noms très pompeux et des logos à gogos sur leur site avec des tas d'infos impossible à vérifier réellement. Ce qui est dommage c'est que des pauvres gens voulant créer une entreprise, faisant des économies pour une formation se retrouvent sur le carreau après être tombé entre leurs mains. Il n'y a pas que dans le home staging que l'on voit cela mais dans bien d'autres métiers, il n'y a qu'à voir le nombre de coach ceci ou coach cela... la crédulité fait vivre bon nombre d'entreprises !

- **Mais comment un futur home stager peut-il s'y retrouver pour ne pas se tromper de formation ?**

Facile !
Premier point : chercher son numéro d'inscription à l'Urssaf ou au RC ou RM et vérifier à l'INSEE. Attention certaines Stes donne le numéro d'une autre société...
Ensuite regarder l'intitulé du code APE
Second point : s'il n'y a pas d'informations administratives dans les mentions légales, **fuyez.**
Idem, si vous ne trouvez aucun numéro de téléphone **fixe** ou d'adresse de siège social véritable.
Troisième point : méfiance si vous voyez certains sites annonçant des filiales avec d'autres sites ou d'autres sociétés. Tous ces sites sont créés par la société elle-même la plupart du temps.
Quatrième point : attention aux sites montrant les logos du gouvernement. Ils n'en n'ont pas le droit, c'est tromper la clientèle.

Cinquième point : fuyez les sociétés qui font appel à une personne extérieure pour vous former.
Attention également aux Stes qui cassent les prix ou qui vous forment en 2 ou 3 jours. Vous ne verrez jamais l'école BOULE ou une école d'ingénieur baisser leur prix, ce sont des Stes qui n'arrivent pas à remplir et sont en perdition.
Tenez toujours compte du prix de l'hébergement et de la nourriture qui n'est malheureusement jamais noté sur les sites.
Ne jamais choisir une société pour son prix ou pour sa proximité mais pour sa renommée prouvée par des home stagers eux-mêmes et pour sa qualité. C'est leur avenir que les stagiaires mettent jeu et il vaut mieux parfois aller loin pour bien apprendre que de mal apprendre près de chez soi. Pour apprendre le Français des étrangers font des milliers de kms pour venir l'apprendre ici, en France.

- **On parle de cartes professionnelles et de fédération de home staging qu'en est-il ?**

Tout ceci n'a aucune valeur, ce n'est que « foutaise » !
En France, n'importe qui peut créer une fédération en 5 minutes. Trois malfrats peuvent créer une fédération de voleurs. (rire).
Une fédération ne peut-être reconnue et utile que s'il y a des milliers d'adhérents comme la fédération de tennis par exemple.
En home staging, cela n'a aucun intérêt car reconnu par personne, ce n'est qu'un moyen pour faire payer une cotisation inutile. De plus, les fédérateurs n'amènent aucun client aux home stagers.

Nos home stagers se sont fédérés entre eux et gratuitement.

- **Existe-t-il un diplôme de home stager ?**

Le titre de votre communiqué est « ***Toute la vérité sur le home staging*** ».
Toutes les sociétés de formation donnent un diplôme en fin de stage que les stagiaires soient bons ou mauvais d'ailleurs. Ce diplôme n'a aucune valeur et n'est reconnu par personne, de plus il ne sert rien chez le client. Il est créé tout simplement pour faire plaisir au stagiaire comme une récompense. Nous en donnons aussi, cela ne coûte rien de faire plaisir.

- **On lit certaines choses sur les forums. Que pouvez-vous en dire ?**

Je reprendrai la phrase de Patrick Sébastien qui a dit que l'Internet est une poubelle. C'est très vrai pour la plupart des forums quel qu'ils soient.
Tant que les interventions sur forums seront anonymes il y aura toujours des Stes qui feront croire qu'ils ont fait des formations chez eux-mêmes et que c'était génial ou qui dénigreront les autres sous le couvert de l'anonymat, feront leur pub en se faisant passer pour des ex-stagiaires. Vous y trouverez aussi des gens qui n'ont pas réussi, dénigreront le métier sans se remettre en question comme dans

tous les métiers.
Notre conseil : contactez plutôt tous les gens directement par téléphone, ceux qui réussissent, ceux que nous avons formé et ne croyez pas les anonymes.

- **Justement nous en avons contacté une centaine et ils ont l'air tous très satisfaits de l'esprit de famille que vous avez créé, c'est quoi ce groupement ?**

Nous avons créé un partenariat (gratuit), comme une franchise mais sans rien à payer.
Les home stagers s'entraident, se regroupent, travaillent ensemble, préparent des salons ensemble et ceci sous une même image de marque. Ce faisant, ils sont de plus en plus reconnus sur le marché. Il y a des animateurs de régions bénévoles, un forum de travail privé, une grande fête annuelle à notre siège social. Le tout créant effectivement une ambiance conviviale.

- **Quels sont les avantages de ce groupement ?**

Le premier avantage est qu'ils travaillent tous sous la même image celle de leur groupement (voir www.homes-stagings.fr) que nous avons créé pour eux. Cette image est de plus en plus connue des médias et des professionnels en France.
Le second avantage est que nous leur fournissons une charte graphique professionnelle complète créée par notre propre agence de communication, chemises, cartes, dépliants, stands pour salons, etc.
Le troisième, comme je l'ai dit plus haut, est qu'ils travaillent tous ensemble, résultat les chantiers se font très rapidement et le client est satisfait.
Le quatrième est que tous nos home stagers profitent des 200 000 euros de publicité que nous faisons chaque année sur Google ou dans des revues nationales pour faire connaître leur profession.
Et le dernier, et non des moindres, est qu'aucun home stager n'est seul dans son coin et qu'il y a toujours plusieurs personnes pour l'aider ; ce qui est très important lorsqu'on démarre un nouveau métier. Ils travaillent tous avec les mêmes «réflexes qualité», le même savoir faire, le même respect du client et tout ceci réuni rend le développement de leur métier et de leur structure très facile.

Et pour finir, je vais vous donner un exemple concret du quotidien : louer un emplacement sur un salon immobilier coûte très cher, de 1 500 à 15 000 euros selon l'importance du salon. Un home stager seul ne peut pas se permettre une telle dépense, sans compter l'aménagement ce cet emplacement : le stand à faire fabriquer au minimum 2 500 euros, la publicité, la documentation sur le salon… .
De plus, être seul sur un stand n'attire pas grand monde. Pour eux, ensemble, tout cela est possible, tout cela devient réalité tout est cohérent les dépenses, l'impacte, les retombées, le résultat. Ils se regroupent nous les aidons.

Le fait de faire partie de notre groupement permet d'ôter tous les points négatifs de la solitude et aux deux derniers salons les résultats ont été de plus de 200 clients potentiels à chacune des expos. C'est en soit, tout secteur d'activité confondu une performance !

- **Comment choisissez-vous vos partenaires ?**

Nous avons formé environ 800 personnes mais le partenariat gratuit n'a été créé qu'il y a un an afin d'aider au mieux les home stagers sur le terrain.
Ce partenariat n'est pas obligatoire, y entre que celui ou celle qui le désire en fin de stage. Notre critère de sélection est la convivialité tout simplement.

- **Gardez-vous tout le monde quand ils sont partenaires ?**

Non ! Comme toute entreprise nous avons des règles. Chez nous c'est surtout l'entraide, une sorte de partenariat du cœur. Il est arrivé que nous nous séparions de certaines personnes pour différentes raisons évidentes. Ex : Pas d'entraide, la personne veut jouer solo dans son coin ou non respect des autres... C'est rare mais cela arrive.

- **Si je veux faire appel à un home stager ou si je veux faire un stage, comment faut-il procéder ?**

Simple, pour faire appel à un home stager, vous allez sur leur site homes-stagings.fr (**au pluriel**) puis sur la carte de France et contactez directement un home stager de votre région.

Et pour être formé, vous allez sur le nôtre, home-staging-europe.fr et vous nous demandez un programme par mail.

- **Dernière question sans rapport avec le home staging, vous n'êtes pas obligé de répondre. Il paraît que vous êtes aussi acteur et navigateur ?**

Effectivement aucun rapport mais je vais jouer le jeu jusqu'au bout.
A chacun ses passions, certains font du foot ou du tennis, moi je fais de la voile ou l'acteur !
J'ai passé un bon moment de mon existence sur un voilier à faire le tour du monde et tourné dans plusieurs films série et pubs, ce que je fais toujours d'ailleurs quand on me le propose, cela aussi m'amuse. N'oubliez pas que ma vie «d'homme» a commencée à l'âge de 14 ans, cela fait donc 46 années qui viennent de passer, il y a de quoi faire en 46 ans... Aurais-je droit à la retraite ? (rire).

- **Merci Daniel pour votre franchise, bien rare de nos jours.**

Yannick Stcherbinine