

## Interview In&Fi Crédits Toulouse St Orens

Géré par Matthieu Delon et Lucas Ruiz

### Quel a été votre parcours professionnel avant d'intégrer le Réseau ?

Nos parcours professionnels sont assez atypiques. Tous deux diplômés d'École de Commerce, nous avons débuté notre carrière dans la partie commerciale (industrie pour l'un et prestation de services pour l'autre) puis nous avons occupé des fonctions d'encadrement dans la grande distribution où nos parcours se sont croisés.

Au bout de 3 ans, nous avons décidé de voler de nos propres ailes et nous avons choisi de créer une agence de courtage en crédits.

### Quels sont les éléments qui ont déterminé votre choix (franchise ? In&Fi ?)

Après avoir validé le secteur d'activité dans lequel nous envisagions de créer notre entreprise, il était évident pour nous de démarrer sous la forme franchisée puisque nous n'avions aucune expérience dans le domaine bancaire.

Nous nous sommes d'abord tournés vers les acteurs les plus connus du courtage en crédit.

Or, nous n'étions pas convaincus soit par le concept soit par le statut proposé. Nous

avons donc pris contact avec In&Fi Crédits qui a su nous séduire par le concept proposé, les ambitions du réseau et la transparence dont ils ont fait preuve lors de la réunion de présentation. Nous nous sommes rapidement sentis à l'aise et nous avons été accompagnés du début jusqu'à la recherche du financement auprès des banques.



Matthieu Delon & Lucas Ruiz

### Qu'attendiez-vous de votre franchiseur lors de votre ouverture ?

Pour nous, au-delà du soutien à l'élaboration du prévisionnel, nous attendions principalement 3 choses :

- Obtenir les mandats auprès des différents partenaires bancaires pour les deux activités (prêt immobilier et restructuration de prêts)
- Bénéficier d'une formation poussée nous permettant de démarrer rapidement notre activité
- Avoir un SAV réactif pour répondre à nos éventuelles interrogations sur les premiers dossiers traités.

Le Réseau In&Fi Crédits a répondu totalement à nos attentes.

Il est aussi important de préciser qu'aujourd'hui encore, nous avons en permanence un interlocuteur disponible pour répondre à n'importe quelle demande concernant notre activité.

## **Quel bilan tirez-vous de ces deux années au sein du Réseau In&Fi ?**

Le Réseau In&Fi Crédits est à la fois ambitieux et prudent.

Dès l'élaboration du prévisionnel, on nous a indiqué qu'il fallait attendre quelques années pour que l'agence soit rentable et qu'au-delà du concept proposé, nous étions les seuls acteurs de notre future réussite. Je me souviens encore de la phrase de Pascal BEUVELET, le président fondateur du Réseau « nous ne déposerons pas des clients en bus devant votre agence, c'est à vous d'aller les chercher ! ».

Nous avons ouvert l'agence au mois de mars 2010 et nous avons clôturé notre premier exercice avec un réalisé conforme à nos prévisions, nous avons même dû anticiper l'embauche de notre premier collaborateur car l'activité le nécessitait.

Nous venons de clôturer le deuxième exercice avec un CA multiplié par 3 par rapport au premier exercice. Notre agence compte à ce jour 4 personnes dont une spécialisée dans la restructuration de crédits.

Nous sommes heureux de voir que nous avons fait notre place sur le marché toulousain du courtage en prêt mais nous restons vigilants et prudents car notre entreprise est encore jeune et rien n'est jamais acquis.

## **Les avantages et inconvénients de la vie de Réseau ?**

Les principaux avantages de la vie de réseau sont pour nous :

- L'accompagnement dans les bons et mauvais moments
- Les accords cadres nationaux avec les partenaires bancaires (conditions préférentielles par rapport à des courtiers indépendants)
- facilité d'obtention des mandats bancaires
- Veille permanente économique, sectorielle, juridique, concurrentielle...
- Partage des expériences et des réussites
- Image auprès des clients

Se lancer en réseau présente aussi des contraintes :

- Paiement d'une redevance sur le CA
- Investissement initial supérieur (droits d'entrée, formation)
- Cadre à respecter (marketing, agence...)

## **Avec la conjoncture actuelle, comment voyez-vous l'avenir de votre agence de courtage en crédits ?**

Il est vrai qu'aujourd'hui, les économistes, les politiques ou les représentants des métiers concernés sont incapables de prévoir unanimement ce que nous réserve 2012.

En ce qui nous concerne, nous pensons que la période de crise est différente de ce que nous avons pu connaître en 2008, c'est une crise psychomédiatique et non structurelle, néanmoins, les conséquences peuvent être tout aussi dramatiques.

Concernant l'immobilier, la région toulousaine est historiquement dynamique sur le plan démographique, elle arrive fréquemment en tête du classement des régions les plus attractives. Nous anticipons une stabilisation du marché avec un report des projets de l'ancien vers le neuf lié à la suppression du prêt à taux zéro. Du côté des banques, la mise en place des normes Bâle 3, le contexte monétaire international fortement tendu et la

période électorale vont compliquer l'accès au crédit pour les particuliers, du moins sur le premier semestre 2012. On observe déjà depuis novembre dernier la nécessité d'apporter en fonds propres le montant des frais liés à l'opération.

Le marché de la restructuration de crédits est totalement décorrélé de celui de l'immobilier. Là aussi, on ressent un resserrement des normes mais nos partenaires bancaires redoublent d'imagination pour présenter des produits adaptés au contexte qui nous permettent de trouver des solutions pour aider les ménages endettés. Notre souhait est de continuer le développement de cette activité pour tendre vers un équilibre entre l'immobilier et la restructuration de crédits.

Quoi qu'il en soit nous savons qu'il va falloir redoubler d'effort pour continuer sur la lancée et atteindre nos objectifs mais nous restons optimistes car nos deux principaux métiers trouvent leur sens tant en période de crise qu'en période plus propice.