

Interview - Agence In&Fi Crédits Toulouse Blagnac

Stéphane PAOLACCI

1. De quel horizon professionnel venez-vous ?

Je viens du monde de la promotion immobilière, j'ai été pendant une dizaine d'années associé dans des opérations immobilières. Je m'occupais plus particulièrement du montage des opérations de la recherche foncière à l'obtention des permis de construire, mon associé traitant lui la partie vente et construction.

Depuis juillet 2007, les crises financières et économiques nous ont obligés à réduire notre activité. Il a donc fallu me réorienter mais je voulais quand même profiter de mon expérience dans l'immobilier.

2. Qu'est-ce qui vous a motivé à créer votre entreprise en franchise ? et plus particulièrement dans le courtage en crédits ?

Je souhaitais retrouver un statut qui me permette de garder mon indépendance dans mes choix de tous les jours et surtout dans la gestion de mon entreprise. Je souhaitais aussi démarrer une nouvelle activité mais sans partir de zéro car je l'avais déjà fait et j'en connaissais les inconvénients.

Lancer une nouvelle activité et la pérenniser est toujours délicat. Afin de mettre tous les atouts de mon côté, il était évident que profiter de l'expérience d'une franchise me permettrait de gagner du temps et surtout d'éviter les erreurs et les tâtonnements de démarrage. De plus, je recherchais aussi un vrai relationnel avec des gens d'expérience.

J'ai découvert le courtage en crédits grâce à quelques commerciaux qui avaient déjà financé des dossiers de clients en faisant appel à des courtiers.

Souhaitant rester en contact avec le monde de l'immobilier, cette activité de courtage était celle qui me fallait. La problématique du financement de clients devenant une réalité, le fait d'être au carrefour entre les vendeurs, les acheteurs et les banques m'est apparu très important pour les périodes à venir.



Stéphane Paolacci

3. Pourquoi avoir choisi l'enseigne In&Fi Crédits ?

Avant de proposer ma candidature chez In&Fi Crédits, j'ai pris le temps d'étudier et comparer ce que proposaient les différentes enseignes de courtage en crédits :

La formation, le coût financier des franchises, les obligations imposées au futur franchisé, le potentiel et la volonté de développement de la franchise pour les prochaines années, la diversité et la maîtrise des produits proposés, le relationnel et la disponibilité du personnel de la franchise, la notoriété de la franchise au niveau national, local et sa crédibilité.

Dès mon premier entretien au siège d'In&Fi Crédits, j'ai su que cette société me permettrait de démarrer et de progresser dans cette nouvelle activité.

Un élément essentiel a été le fait de pouvoir bénéficier dès le départ d'une vraie formation à l'IFIB, l'organisme agréé de formation interne à In&Fi. Cette formation m'a permis d'acquérir les éléments techniques du courtage, les méthodes commerciales et de développements propres à l'enseigne In&Fi Crédits et de réellement appréhender l'état d'esprit In&Fi.

Mes futurs employés passeront aussi par cet organisme de formation, cela nous fera gagner du temps et ils seront plus vite opérationnels.

Je voulais pouvoir me développer sur le crédit immobilier mais pas seulement. In&Fi Crédits proposant et maîtrisant totalement le rachat de crédits, les crédits consommations ainsi que l'assurance pour crédits immobiliers, l'enseigne In&Fi Crédits répond totalement à mes attentes de diversification.

Tous ces éléments ont contribué à très rapidement porter mon choix sur In&Fi Crédits.

4. Quels sont les avantages et les contraintes d'un statut de franchisé ?

Les principaux avantages du statut d'un franchisé sont nombreux, à charge d'avoir fait le bon choix de franchise. L'indépendance, tant financière que juridique, est essentielle car vous êtes le seul maître à bord.

Le fait d'être franchisé permet de démarrer plus vite une activité, tout en étant mieux armé.

Le franchisé profite de tout le savoir-faire, de l'expérience et de la notoriété de la franchise choisie.

La franchise apporte toute la réflexion et l'expertise dans tous les domaines tels que la communication (charte graphique), en ce qui concerne le courtage en crédits elle négocie au mieux pour ses franchisés les meilleures conditions d'obtention des mandats bancaires. De plus, elle met en place le développement du réseau en ayant une vision très large du métier. Elle apporte au franchisé tout son soutien technique, commercial, comptable ou juridique et assure une formation à jour. Enfin, elle nous informe des évolutions des réglementations.

Tout ceci vous devez le faire tout seul quand vous n'êtes pas franchisé, cela prend beaucoup de temps et limite donc le temps de prospection et de développement commercial. Les contraintes d'un statut de franchisé vont dépendre de ce qu'impose chaque franchise et il faut les comparer à tout ce qu'elles apportent.

Concernant In&Fi Crédits les contraintes me paraissent bien minimales par rapport aux avantages procurés.

5. Quels conseils donneriez-vous à un candidat potentiel ?

Les conseils que je pourrais donner sont qu'il faut d'abord être bien conscient des efforts qu'il faut faire pour être indépendant et démarrer une nouvelle activité. Devenir gérant d'une société doit vraiment être appréhendé surtout pour des personnes qui ont toujours été salariées.

La réussite dépend surtout de la capacité du franchisé à développer son réseau de prescripteurs et à aller de l'avant pour chercher ses clients. Il ne faut pas attendre de la

franchise qu'elle développe votre activité à votre place. Elle vous aide, elle vous soutient mais tout dépend du franchisé. Il faut être très motivé et ne pas compter ses heures ni son énergie.

Je conseillerais aussi au futur candidat de rencontrer d'autres agences In&Fi Crédits afin qu'il se rende compte de ce qu'est une agence et ainsi avoir des conseils.

6. Vous sortez de formation et votre agence a ouvert il y a quelques mois. Vous sentez-vous assez préparé ?

Je me sens totalement préparé grâce à la qualité et à la diversité des domaines abordés lors de la formation. J'ai profité des mois de juillet et août pour installer mon agence et j'ai réellement lancé l'activité début septembre.

La méthode commerciale appliquée à la lettre m'a permis dès le premier mois de rencontrer les premiers prospects et de traiter les premiers dossiers.

L'accueil des partenaires bancaires s'est très bien passé grâce au travail de la cellule des partenariats bancaires au siège d'In&Fi France et m'a permis de parfaire ma formation au niveau local en tenant compte des sensibilités et des méthodes de fonctionnement de chaque organisme bancaire.

J'ai aussi profité de notre convention nationale de 3 jours début octobre pour rencontrer des franchisés qui m'ont permis de savoir comment c'était passé leur lancement et de prendre de nombreux conseils dans tous les domaines. L'expérience des autres agences est primordiale et il est plus facile ensuite de demander conseil quand on connaît les personnes.

Je sais que je peux compter sur certains franchisés qui m'ont déjà apporté leur aide, leur soutien et leur professionnalisme. C'est aussi cela la force d'un réseau et ce n'est pas quantifiable.

7. Quels sont vos perspectives de développement ? (ouverture succursale, recrutement etc...)

J'ai recruté une personne salariée qui m'a rejoint début novembre qui sera chargée de développer la partie crédits immobiliers en priorité.

Mon associé dans la promotion immobilière a intégré aussi la structure de courtage depuis novembre en qualité de courtier mandataire.

J'ai dans l'idée de développer mon agence In&Fi Crédits Toulouse Blagnac en embauchant d'autres personnes et notamment pour le rachat de crédits, au printemps prochain.

Je pense que dans mon secteur géographique, une agence de 6 à 8 personnes est justifiée. Je préfère bien asseoir mon agence avant de penser ouvrir une succursale.

L'ouverture d'une succursale doit être bien étudiée et réfléchie, cela dépendra aussi de la politique d'In&Fi France car nous sommes déjà trois agences sur Toulouse, donc nous verrons bien.