

# Interview In&Fi Crédits Abbeville



## De quel horizon professionnel venez-vous ?

**Christophe Ropital :** J'ai réalisé la plus grande partie de ma carrière dans la vente aux particuliers, sauf entre 2000 et 2006 où j'ai travaillé pour Spir Communication, le 1<sup>er</sup> groupe de presse en France. Je vendais de la publicité sur la thématique immobilière à des professionnels du secteur, sur une zone géographique précise dans le nord de la France (Dunkerque, Berck).

Grâce à cette expérience, j'ai identifié qu'il y avait un manque de prestations en terme de financement pour les professionnels du secteur immobilier.

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

**C.R :** J'ai été courtier indépendant, et ayant identifié un réel besoin dans une zone géographique que je connaissais bien, j'ai choisi de lancer une entreprise en franchise.

J'étais vraiment isolé du fait de ce statut indépendant, je n'avais pas de conventions bancaires, ni de logiciels. Je souhaitais donc bénéficier du soutien de la marque au niveau juridique, fiscal et aide bancaire.



Thomas Hanar et Christophe Ropital

## Pourquoi avoir choisi l'enseigne In&Fi Crédits ?

**C.R :** Je souhaitais être indépendant de la franchise, et c'est exactement ce que propose le réseau In&Fi, « être juridiquement et financièrement indépendant ». C'est un élément qui a vraiment été déterminant pour moi.

Ensuite, c'est la jeunesse du réseau qui m'a plu. Tout était à faire, et participer au développement de la marque, de l'enseigne, était un beau challenge. Je souhaitais vraiment être acteur de la réussite de la franchise que je rejoignais.

Enfin, contrairement à ses concurrents, In&Fi proposait trois types de prêts. Cette polyvalence a également été un facteur important dans ma décision.

## **Quels sont les avantages et les contraintes d'un statut de franchisé ?**

**C.R :** Ayant été courtier indépendant, je ne vois que des avantages à avoir rejoint un réseau de franchise.

Tout d'abord, lors de la signature du contrat l'ensemble des partenariats banques sont acquis. De plus, on bénéficie de l'image de la marque au niveau national. Cette notoriété n'est pas négligeable lors de négociations. Elle donne confiance en l'agence. Les logiciels mis à notre disposition telle que la simulation pour les clients est un réel avantage également.

Il est certain que certains trouveront que la redevance est un inconvénient, mais selon moi elle est tout à fait logique, au vu des différents services rendus par le franchiseur.

## **Quels conseils donneriez-vous à un candidat potentiel ?**

**C.R :** Avant tout, un candidat doit se poser les bonnes questions. Il doit avoir l'amour du service aux particuliers et le respect du travail. Il doit être disponible pour le client mais également pour le réseau. Le candidat doit être un véritable communicant envers les clients et les apporteurs d'affaires. Il faut réellement chercher à créer des relations dignes de confiance avec les différents partenaires.

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

**C.R :** Durant ses deux années d'étude en DUT de commercialisation, Thomas a réalisé deux stages au sein de l'agence d'Abbeville, et c'est tout naturellement que je l'ai recruté pour rejoindre l'agence une fois ses études terminées.

Aujourd'hui, nous ouvrons une seconde agence à Neufchâtel en Bray, en Seine Maritime. Nous avons fait ce choix car notre première agence fonctionne très bien. De plus, c'est dans la continuité de notre secteur géographique. Etant précurseurs dans ce secteur, nous souhaitons nous y installer avant qu'un autre y soit. Nous sommes attachés à ce secteur plus « populaire » que dans les grandes villes.

A l'avenir, il y aura bien évidemment des recrutements, pour le moment chacun d'entre nous sera dans une des deux agences.

Interview fournie par l'enseigne