

Interview In&FI Crédits Lyon Ouest



De quel horizon professionnel venez-vous ?

Sylvain Herrmann : Je suis issu d'une formation commerciale et bancaire. De 2000 à 2007 j'ai été gestionnaire de clientèle dans la banque de dépôt. J'ai souhaité après un parcours bancaire devenir un spécialiste dans une des activités financières de la banque et c'est donc vers le financement que je me suis tourné.

Qu'est-ce qui vous a motivé à créer votre entreprise en franchise dans le courtage en crédits ? Pourquoi avoir choisi l'enseigne In&Fi Crédits ?

S.H : Suite à mon expérience bancaire je ne me retrouvais plus dans la politique commerciale imposée par les contraintes de développement multiservices des banques. J'ai donc étudié dans le cadre de mon business plan de création d'entreprise, le marché du courtage en prêt immobilier en France. Deux franchises m'ont donné envie d'explorer d'un peu plus près cette possibilité d'affiliation à un réseau et j'ai donc assisté à des réunions de présentation. C'est là, que j'ai pratiquement été conquis par le concept de « conseiller crédit de la famille » proposé par In&Fi Crédits et surtout l'offre multi produits.



Sylvain Herrmann

A ce titre, j'ai rencontré un des premiers franchisés In&Fi Crédits et qui se trouvait sur ma région. Après plusieurs rendez-vous échelonnés sur quelques mois, celui-ci m'a annoncé qu'il venait de recevoir une proposition qu'il ne pouvait refuser et que si je le souhaitais je pouvais lui faire une offre de reprise de son entreprise. Après quelques négociations, nous avons trouvé un accord de reprise qui à été une première dans le réseau In&Fi Crédits.

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

S.H : Avec un peu de recul aujourd'hui, mon statut de franchisé juridiquement et financièrement indépendant me permet de gérer mon activité sans aucune contrainte. Au contraire, c'est un très bon choix car dans un contexte financier assez difficile et tendu, la force d'un réseau et d'une marque comme In&Fi Crédits par rapport à un statut d'indépendant n'est plus à démontrer.

Comme chaque responsable d'entreprise, je suis confronté à des problématiques, des choix stratégiques pour lesquels le franchiseur m'aide, m'informe et est toujours présent. A noter que dans le réseau, les relations humaines entre franchisés et franchiseur restent une qualité indéniable.

De plus, en quelques années le réseau In&Fi Crédits a réussi à se forger une réelle reconnaissance de professionnalisme et de qualité auprès des établissements bancaires et chaque nouveau franchisé en bénéficie aujourd'hui.

Quels conseils donneriez-vous à un candidat potentiel ?

S.H : Il faut bien évidemment être motivé comme tout chef d'entreprise mais aussi comprendre qu'un courtier en crédit à aujourd'hui toute sa place sur le marché. Notre métier évolue très rapidement mais surtout il se professionnalise grâce au très bon travail de l'AFIB (Association Française des Intermédiaires bancaires) auprès des autorités financières.

Il doit respecter ses clients et partenaires bancaires afin de conserver des bonnes relations de professionnalisme et de confiance.

Un bon réseau et un sens relationnel reste la clé d'une réussite dans ce métier.

Vous avez repris l'agence il y a 5 ans. Quel bilan tirez-vous de ces années avec In&Fi ?

S.H : Certes j'ai vécu des moments très difficiles comme mon franchiseur et mes confrères pendant la crise financière de 2008/2009, mais avec du recul nous avons réussi à faire face à cette tension sur le marché du crédit sans trop de dommage, contrairement à beaucoup de petits indépendants.

Aujourd'hui, l'enseigne In&Fi Crédits forte de sa notoriété croissante et de son développement, m'assure une pérennité dans mon activité ce qui n'était pas forcément le cas il y a 5 ans.

L'activité de mon entreprise est croissante et conclusion si c'était à refaire je signerais à nouveau !

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

S.H : Mes perspectives de développement seront dictées par le marché.

En effet, je n'ai pas aujourd'hui dans l'objectif à court terme de recruter ou d'ouvrir une succursale pour la bonne raison que je ne suis pas actuellement au maximum de mes capacités même si j'ai augmenté ma production de plus de 25% sur la période 2010/2011.

Cependant, avec les prévisions du marché à moyen terme pour notre activité de courtier en crédits, je vais devoir rapidement me poser la question!