

Interview - Agence In&Fi Crédits Melun

Gilles Coste et Martine Maccechini

1. De quel horizon professionnel venez-vous ?

Gilles et moi-même avons des parcours différents. Gilles a été pendant plus de 15 ans responsable commercial. Puis il a travaillé au sein d'une société de courtage nationale pendant plus de 5 ans. Quant à moi mon domaine était la gestion d'entreprise, pendant plus de 20 ans j'ai occupé le poste de responsable administratif et financier.

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

Nous souhaitions créer notre entreprise depuis fin 2009, nous cherchions un secteur d'activités. Le courtage s'est imposé à nous très rapidement. Ce choix nous permettait de réunir toutes nos compétences. Cependant, nous ne souhaitions pas partir seuls et nous voulions nous appuyer sur un réseau existant qui nous apporterait les outils nécessaires. Nous avons donc été à la rencontre des différentes franchises de courtage en crédits.



Coste, Martine Maccechini
& Audrey Lascot

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

Dans notre quête des franchises, nous avons eu plusieurs rendez-vous avec les créateurs, mais également avec les franchisés.

Finalement, nous avons fait le choix d'In&Fi qui correspondait le plus à ce que nous recherchions. Les compétences, les outils et la notoriété d'In&Fi répondaient le mieux à nos attentes.

A ce jour nous ne regrettons pas notre choix.

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

Avoir le statut de franchisé c'est être indépendant juridiquement et financièrement... Mais c'est aussi ne jamais être seul, gagner du temps dans la veille juridique et économique et se remettre en cause pour être en phase avec le Réseau.

Cependant, être franchisé c'est également « partager un peu ses sous » ! La seconde contrainte est selon moi les partenariats bancaires qui ne sont pas nationaux.

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

De par l'expérience que Gilles et moi avons du métier, le premier conseil que nous pourrions donner à un candidat potentiel est d'aimer le contact car la prospection est la clé de notre business. Il faut également aimer les chiffres et être un véritable commerçant.

6. Vous avez ouvert votre agence il y a quelques mois. Quel premier bilan en tirez-vous ?

Lorsque nous sommes sortis de nos 5 semaines de formation, nous avons décidé de ne pas démarrer dans la précipitation. Nous souhaitons prendre notre temps afin de mettre toutes les chances de notre côté.

Aujourd'hui, notre petite entreprise à trouver son organisation. Bien entendu, il faudra continuer de s'améliorer.

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

A court terme nous aimerions ouvrir deux agences pour couvrir tout le Sud Seine-et-Marne. Nous commençons donc à rechercher des locaux mais aussi des commerciaux.