

PUBLI-INTERVIEW FRANCHISEUR

S. Masure (PresseTaux) : « Nous sommes prêts à nous développer à l'échelle nationale »

18.12.2013, Interview de la rédaction relue par l'enseigne



“ Lancé en franchise depuis 2013, le réseau de courtage en crédit immobilier PresseTaux entamera en 2014 son développement national. Explications de son fondateur, Sébastien Masure. ”



Crédits photo : Droits réservés Sébastien Masure, fondateur de PresseTaux

QUELLE EST L'ORIGINALITÉ DE VOTRE CONCEPT ?

Notre différence provient essentiellement de notre mode de fonctionnement, tourné vers la proximité avec le client. Les courtiers immobiliers PresseTaux ne disposent par exemple pas de bureau et préfèrent rencontrer les clients à leur domicile ou sur leur lieu de travail pour une **ambiance plus détendue**. Pour beaucoup d'entre eux, faire la démarche auprès d'une banque pour obtenir un prêt n'est pas une situation dans laquelle ils se sentent très à l'aise. **Nos courtiers sont là pour les accompagner**, depuis le premier rendez-vous où ils apprennent à se connaître jusqu'à la signature du contrat de prêt.

D'ailleurs, nos clients apprécient cet accompagnement et 95 % de ceux que nous avons interrogés sont prêts à nous recommander.

QUELLE EST VOTRE VALEUR AJOUTÉE PAR RAPPORT AU MARCHÉ ? Comme expliqué précédemment, PresseTaux se distingue par la capacité de ses courtiers de se déplacer et aller à la rencontre des clients, sans bureau fixe. Pour que cela soit possible, **la tête de réseau a développé en interne toute une série d'outils qui permettent aux franchisés de travailler de façon nomade**, à tout moment de la journée. Il leur suffit simplement d'avoir un accès Internet. Et puis, ces outils ont été créés pour répondre aux besoins spécifiques des courtiers dans leur quotidien. Par exemple, nous disposons d'un logiciel qui permet de monter l'ensemble des dossiers clients de la même façon.

QUELS SONT LES POINTS CLÉS DE VOTRE ACCOMPAGNEMENT ?

PresseTaux s'efforce d'être présent aux côtés du franchisé à chaque étape de son projet. Et ce, dès le démarrage avec une **formation initiale très importante de 8 semaines** en moyenne. Cette formation, en apprentissage, allie théorie et pratique et est assurée par 4 acteurs du site pilote. Tant que le futur franchisé ne se sent pas prêt à se lancer seul, nous prolongeons la formation, parfois au-delà du temps convenu au départ. C'est primordial pour nous, en tant que tête de réseau, de **nous assurer que nous ne lâchons pas nos franchisés dans la nature et qu'ils sont opérationnels**, prêts pour le terrain. Ensuite, nous assurons un suivi régulier puisqu'au cours de la première année, un animateur réseau rencontre une journée par mois le nouveau franchisé afin de l'accompagner dans ses démarches. Cela peut être, notamment, l'épauler lors de rendez-vous clients, valider avec lui son mode de fonctionnement ou bien l'informer des évolutions mises en place par la tête de réseau. Et puis, cet

L'actu des réseaux

18/12 Pressing : BALEO ouvre à La-Teste-de-Buch (33)

18/12 Franchise informatique : DOCTEUR ORDINATEUR ouvre 3 nouvelles agences

13/12 Services à la personne : 89.9 % d'avis positifs pour SHIVA

12/12 Services à la personne : GENERALE DES SERVICES signe un partenariat avec MYD'L

Toutes les actus de la franchise et du commerce associé >>>



SERVICES PARTENAIRES FRANCHISE

L'ESPACE DES CRÉATEURS D'ENTREPRISE PAR L'APCE

Retrouvez, notre conseil du jour, l'actualité des manifestations et salons, les 20 questions que vous vous posez.



FINANCER SA FRANCHISE

Demandez une étude de financement de votre projet d'installation en franchise à nos partenaires bancaires...



RECHERCHER UN LOCAL

Vous cherchez un fonds de commerce, un local commercial... ? Consultez plus de 85 000 offres sur la France entière.



CRÉER UNE PLATEFORME COLLABORATIVE WEB

Une plateforme web complète pour l'animation de votre réseau, site internet et extranet, gestion des e-mailings ...



EMPLOI & RECRUTEMENT

En partenariat avec Monster, retrouvez toutes les offres d'emploi dans la France entière



Tous les outils et services >>>

accompagnement se prolonge par la suite. Lorsque le franchisé recrute ses premiers collaborateurs, par exemple, nous pouvons le guider dans sa recherche et lui proposons, s'il le souhaite, de les former. Enfin, nous organisons deux fois par an des réunions communes pour échanger sur divers sujets et invitons les franchisés à participer et donner leur avis.

1 2 **Suivante >>**

POURQUOI REJOINDRE CE RÉSEAU ?



PRESSETAUX
Le courtier en crédit négocié

Ajouter à ma sélection

Voir la fiche

Actu du réseau

DEMANDER UNE DOCUMENTATION



D. Lagache (PresseTaux) : « Le franchiseur est un interlocuteur de confiance qui met tout en place pour permettre au réseau d'avancer »

Damien Lagache, 1er franchisé PresseTaux, a créé à Béthune (62), en 2010, son agence de courtage en crédit immobilier, suivie de la reprise de celle de Lens (62), qui appartenait à Sébastien Masure, fondateur de l'enseigne.

ACTUALITÉ DE L'ENSEIGNE

- › Courtage en crédit : PRESSETAUX ouvre sa 1ère franchise en Ile-de-France, à Pontoise (95)
- › Courtage en crédit : PRESSETAUX propose une assurance-crédit couvrant les risques aggravés liés à la santé
- › Courtage en crédit : PRESSETAUX se lance en franchise
- › TOUTE LA VIE DU RESEAU

DERNIÈRES ACTUALITÉS

- › Franchise immobilier : GUY HOQUET L'IMMOBILIER ouvre ses portes à Saint-Jean-de-Luz (64)
- › Franchise auto : ECOWASH MOBILE ouvre dans la région d'Angers (49)
- › S. Masure (PresseTaux) : « Nous sommes prêts à nous développer à l'échelle nationale »

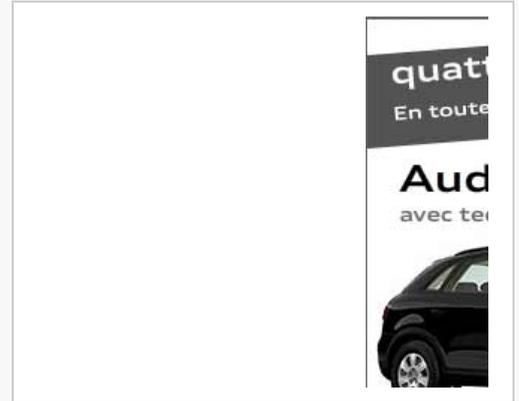
Find us on Facebook

Ef Les Echos de la Franchise 

1,465 people like Les Echos de la Franchise.



Facebook social plugin



RACHAT DE CREDITS
conçu pour les
FONCTIONNAIRES



Franchise et commerce associé : plus de 708 opportunités de création



Rejoignez



PLAN DU SITE

COMPRENDRE LA FRANCHISE

Définition générale
Types de réseaux
Sources d'information

CONSTRUIRE SON PROJET

Est-ce fait pour moi
Mon profil
Aspirations particulières

CHOISIR UNE ENSEIGNE

Sélectionner les enseignes
Rencontrer les réseaux
Décoder le DIP
Et la reprise d'entreprise

CREER SON ENTREPRISE

Monter son dossier
Financer son projet
Analyser le contrat
Rechercher l'emplacement
Reprendre un fonds de commerce

GERER SON ENTREPRISE

Réussir le lancement
Diriger au quotidien
Axes de développement
Préparer la fin de contrat

DEVELOPPER UN RESEAU

Créer un réseau
Structurer le réseau
Accompagner la croissance
Enjeux et perspectives
Villes et pays

OUTILS & SERVICES

Trouver une franchise
Comparer les franchises
Faire un état local du marché
Trouver un local / fonds de commerce
Estimer le CA d'un emplacement
Inscription newsletter
Inscription Alertes
Annuaire des franchises

ESPACE FRANCHISEURS

Annoncer sur les Echos de la Franchise
Référencer une enseigne
Modifier une enseigne
La matinale des réseaux

[Agenda de la franchise](#)
[Lexique de la franchise](#)

[C.G.U.](#) | [Qui sommes-nous ?](#) | [Nos partenaires](#) | [Contacts](#) | [Mentions légales](#)

Partenaires :
[Monster](#) | [L'annuaire du prêt-à-porter](#) | [Prix immobilier](#) | [accessoires moto](#) | [aide à la personne](#) | [Franchise Management](#) | [CessionPme](#)



- Tous droits réservés - Les Echos 2011 -

LesEchos
de la franchise **.com**
et du commerce associé

Un Service

Groupe Les Echos

[Investir](#)
[Radio Classique](#)
[Enjeux-Les Echos](#)
[Les Echos Formation](#)

[Conférences](#)
[Les Echos Voyage](#)
[Salon des Entrepreneurs](#)
[Série limitée](#)

[Bilansgratuits](#)
[Les Echos ePaper](#)
[Eurostaf](#)
[L'Institut Les Echos](#)

Conformément à la loi Informatique et Liberté n° 78-17 du 6 janvier 1978 relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés, nous nous engageons à informer les personnes qui fournissent des données nominatives sur notre site de leurs droits, notamment de leur droit d'accès et de rectification sur ces données nominatives. Nous nous engageons à prendre toutes précautions afin de préserver la sécurité de ces informations et notamment empêcher qu'elles ne soient déformées, endommagées ou communiquées à des tiers.