

Presse Taux mise sur la réussite de chacun



C'est en 2004 que l'enseigne de courtage en crédits "sans agence" voit le jour. Depuis 2010, Sébastien Masure son fondateur, a opté pour un développement en franchise. *"Jusqu'ici notre maillage se faisait en propre, sur le secteur Valenciennes, Maubeuge, Douai et Cambrai"*. Aujourd'hui, l'enseigne compte six franchisés. Le droit d'entrée s'élève à 25 000 euros hors taxes avec une redevance globale, publicité comprise, de 8,36 %. *"Cette année, nous avons consacré le 1^{er} semestre à la mise en place de la stratégie de développement avec notre nouveau partenaire. En effet, jusqu'à présent, nous le gérons nous-même. Nous avons mis de côté l'aspect volume pour être certain de la bonne mise en route de chaque franchisé"*, indique Sébastien Masure. Chez Presse Taux, la formation dure entre sept et huit semaines, pendant lesquelles une solution de logement est proposée au candidat, afin qu'il vive cette période le plus sereinement possible. *"Pour nous, l'important est d'axer sur la mise en place sur le terrain et sur la capacité des candidats à être autonomes une fois 'lâchés dans la nature'. Nous avons peaufiné cela pendant deux ans. Aujourd'hui, plusieurs spécialistes nous épaulent, chacun dans leur domaine, que ce soit le développement du réseau, Internet ou encore la communication"*.

Pour Sébastien Masure, le développement en franchise était une évidence pour envisager un maillage national. *"En franchise on a affaire à des chefs d'entreprises, plus impliqués. C'est ce qu'attend tout dirigeant qui souhaite proposer son concept"*. Fin 2013, l'enseigne dépassera les dix franchisés et souhaite continuer de peaufiner la qualité du dossier et la réussite de chaque membre. *"C'est important que le succès ne se limite pas qu'à certains franchisés"*. ■

Julie TADDUNI