

Sébastien Masure, PresseTaux : « Nous apportons une plus-value sans pareil dans nos négociations de taux »

- lundi 11 juillet 2016 23:03
- Taille de police 
- 
- 



© DR

Le courtage en crédit a le vent en poupe. Selon une information dévoilée par l'acteur de la place PresseTaux, les courtiers devraient acquérir 50% de parts de marché d'ici à 2020. Le point avec Sébastien Masure, président de PresseTaux Développement.

Comment se porte actuellement le marché du courtage en crédit ?

A notre niveau, au vu de notre développement et de nos résultats aussi bien sur PresseTaux pilote que sur notre filiale qui prend en charge la franchise, il apparaît en grande forme. Notre réseau s'étend sereinement. Nous avons amorcé l'ouverture de PresseTaux Développement en 2010, en premier temps très localement dans le nord de la France, pour bien asseoir le concept et les modes de fonctionnement et de formation. Nous sommes en effet le seul courtier qui forme en interne ses franchisés pendant deux mois de présence physique au siège. A ce niveau-là, nous n'avons rien délocalisé comme certains de nos concurrents qui misent davantage sur le e-learning. Une méthode efficace pour enseigner les parties théoriques et réglementaires mais qui reste, selon nous, trop éloignée de notre travail sur le terrain, où la pratique est importante avec montage de dossiers, négociation auprès des partenaires bancaires ou apporteurs d'affaire... Pour notre part, nous avons fait le choix d'accompagner au plus près nos franchisés. Les quatre formateurs du réseau sont les quatre fondateurs de PresseTaux. Ce n'est finalement qu'à partir de 2013, une fois que nous nous étions assurés que toute notre organisation était efficiente que nous avons commencé notre expansion nationale. Notre technique semble faire ses preuves, nous mettons en place actuellement notre 25^{ème} agence.

Selon les experts, les perspectives de croissance à moyen terme du courtage en crédit sont impressionnantes. Les 30% de parts de marché actuelles des courtiers en crédit devraient gonfler à 50% d'ici la décennie...

Même si elle est encourageante, la part de marché du courtage en crédit se révèle encore assez faible en France en comparaison à d'autres pays. Les récentes progressions de la réglementation nous ont beaucoup aidé à nous structurer mais le potentiel de développement reste considérable. Nous confirmons ces prévisions de 50% de parts de marché d'ici 2020, nous les ressentons lorsque nous analysons l'évolution des résultats de PresseTaux pilote. Notre chiffre d'affaires est en hausse de près de 22% pour cette année. Par ailleurs, nous avons, avec mes trois autres collaborateurs fondateurs, une double casquette. Celle de franchiseur qui prend le poul du développement d'un réseau et celle de courtier en propre, au plus près des clients. Nous sommes donc dotés d'un double point d'observation qui nous permet de nettement mesurer les tendances qui se distinguent sur le marché.

Selon vous, qu'est-ce qui séduit le plus les consommateurs qui font appel aux courtiers en crédit ?

Je pense que le rôle de conseiller que pouvait éventuellement encore occuper les banquiers il y a quelques années se perd de plus en plus, à cause de la dématérialisation, d'un changement de comportement des clients qui vont chercher par eux-mêmes l'information et n'attendent plus qu'on leur fournisse par le biais d'un rendez-vous avec un interlocuteur disponible. Les consommateurs nous apparaissent un peu perdus. Ils ne semblent pas s'y retrouver sur les produits qui pourraient correspondre à leurs besoins, sur les différentes modalités, sur le cadre juridique... Ils nécessitent plus d'accompagnement et de suivi sur le cas spécifique du crédit, et en particulier sur le crédit immobilier. Une solution de financement qui engage à un remboursement plus ou moins conséquent n'est pas à prendre à la légère. Le métier de courtier en crédit offre cet appui. Nous les guidons et les soutenons du début de l'opération jusqu'à la fin avec la signature de leur projet définitif et acquisition de leur bien immobilier. Ce rôle de conseiller intermédiaire est clairement la raison première pour laquelle nos clients viennent à nous. Ensuite, il n'y a pas de secret, l'argument financier est nettement déterminant. Nous apportons une plus-value sans pareille dans nos négociations de taux et permettons aux consommateurs de réaliser de substantielles économies. Par contre, nous n'apparaissions peut-être pas aussi légitimes pour toutes les catégories de profil. Un client averti, indépendant et autonome ne distinguera pas autant d'intérêt à se tourner vers nous.

Selon vous, de quelle façon les banques perçoivent-elles le courtage en crédit ? Comme une menace ou comme une opportunité de réinventer finalement cette relation de proximité banquier/client dont elles se sont éloignées ?

Globalement aujourd'hui, tout le monde tâtonne un petit peu. Certaines choses commencent à se mettre en place mais, clairement, on ne peut pas écarter le fait que les banques ont connu une période réellement délicate qui a engendré plusieurs fermetures d'agences. Pour autant, elles ne revoient pas à la baisse leurs résultats ou leurs ambitions. Je pense qu'elles envisagent le courtage en crédit comme un moyen d'externaliser certains de leurs métiers, de déceler de nouvelles opportunités d'affaires et de pérenniser leur développement. Elles ne nous perçoivent plus comme des concurrents comme tel était le cas lors de notre apparition. Nous sommes devenus de vrais partenaires.