

## Cédric Humbert, courtier en crédit négocié, implante une nouvelle franchise PresseTaux dans la Vallée de Chevreuse

**En bref :** Le réseau des courtiers en crédit négocié PresseTaux poursuit son développement territorial avec l'ouverture d'une nouvelle franchise dans la Vallée de Chevreuse (Yvelines, 78). Les perspectives d'évolution du secteur du courtage en crédit sont énormes, dans un contexte où les taux sont historiquement bas alors que les banques restent frileuses à accorder des financements aux particuliers et aux professionnels.

Cédric Humbert a intégré PresseTaux en 2016. Pour lui, l'objectif d'un courtier de l'enseigne est de *"comparer et mettre en concurrence les différentes banques pour obtenir des taux plus compétitifs"* au bénéfice de ses clients, qu'ils soient particuliers ou professionnels.

Installé à Chevreuse, Cédric Humbert a fait le choix d'intégrer un réseau en plein développement au lieu de rejoindre une enseigne de courtage en crédit déjà implantée sur le territoire. Il s'explique : *"Je pense qu'il vaut mieux intégrer un réseau avec une notoriété un peu plus faible mais qui va vous accompagner au quotidien, vous aider à développer vos ventes plutôt qu'une franchise connue pour qui votre réussite aura une importance négligeable."*



Le marché de l'immobilier de la région de Rambouillet a ses spécificités : *"Je peux accompagner des clients aussi bien pour l'achat d'un studio avoisinant les 90 000 euros que pour une maison dépassant le million d'euros"*, témoigne-t-il. Quant aux professionnels, *"les locaux valent assez chers car ils sont relativement rares"*. L'activité de Cédric Humbert couvre essentiellement les villes de Rambouillet, Plaisir, Montigny le Bretonneux, ainsi que la Vallée de Chevreuse.

Les courtiers de PresseTaux permettent aux particuliers et aux professionnels de tous âges – seniors compris – de faciliter l'accès à l'emprunt, en jouant le rôle d'intermédiaire entre les besoins du client et le milieu bancaire. Ils prennent en charge l'ensemble de leur dossier pour leur permettre un accès concret au financement de leurs projets, de l'étude initiale à la signature chez le notaire et à la banque. Ils assurent une prise en main immédiate et apportent une importance particulière à la qualité de

l'accompagnement : les courtiers de l'enseigne se déplacent chez eux, permettant une confidentialité totale et un gain de temps considérable sur l'obtention des crédits. PresseTaux propose une offre variée : des prêts immobiliers (incluant la renégociation de crédit) ou professionnels (investissement ou rachat), ou encore le regroupement de créances.

PresseTaux a développé un large réseau de partenaires bancaires afin d'obtenir des prêts à des taux très bas pour ses clients. Comme la rémunération des courtiers est calculée sur l'économie que les clients réalisent sur leur plan de financement, ces derniers bénéficient de la garantie d'un service forcément gagnant. La qualité de l'accompagnement assuré par PresseTaux est plébiscitée par ses propres clients : 95 % d'entre eux se déclarent satisfaits des services de l'enseigne au point de la recommander à leur entourage. Pour eux, faire appel à un courtier du réseau PresseTaux revient à s'assurer de bénéficier d'une relation personnalisée et d'un accompagnement à chaque étape, et un courtier PresseTaux est également plus réactif et à l'écoute qu'une banque classique.

Les perspectives d'évolution du secteur du courtage en crédit sont énormes car les particuliers et les professionnels ont de plus en plus recours aux services d'un courtier. En France, la part de marché des courtiers est déjà de plus de 30 %, et il est prévu qu'elle atteigne plus de 50 % avant la fin de la décennie. Les banques alimentent à leur manière ce phénomène car au vu de leur marge de plus en plus réduite, elles tendent à privilégier la sous-traitance de cette activité aux courtiers plutôt que de former toute leur flotte commerciale. D'un côté, il y aura de moins en moins d'interlocuteurs qui traiteront du crédit dans les banques classiques ; et de l'autre, de plus en plus de courtiers pour accompagner les particuliers et les professionnels dans le cadre du financement de l'accès au logement ou d'une activité professionnelle.

**Vous souhaitez rencontrer Cédric Humbert pour effectuer un reportage sur l'implantation de la nouvelle franchise PresseTaux à Chevreuse ?  
Vous souhaitez interviewer Sébastien Masure, fondateur et dirigeant de l'enseigne PresseTaux ?**

→ **Contact** : Maël Nonet, attaché de presse : 06 62 33 20 32 / [mael@pressetaux.fr](mailto:mael@pressetaux.fr)

> **En ligne, retrouvez l'actualité nationale de PresseTaux :**

- sur son [blog](#)
- sur son [espace presse](#)

**À propos de PresseTaux :**

Créé en 2004, PresseTaux s'appuie sur une organisation structurée et le savoir-faire de ses dirigeants, issus essentiellement des milieux bancaires. Afin de se différencier de ses concurrents et apporter à ses franchisés une forte rentabilité, PresseTaux a décidé de miser sur un service de proximité, sous la forme d'un réseau de courtiers sans agence. L'enseigne est membre de l'APIC (Association Professionnelle des Intermédiaires en Crédit) depuis sa création.

**Fondateur et dirigeant** : Sébastien Masure

**Siège social** : 35 avenue de Verdun, 59300 Valenciennes

**Site** : [www.pressetaux.fr](http://www.pressetaux.fr) / **Tél.** : 03 27 47 75 74



**PRESSETAUX**  
COURTIER EN CRÉDIT NÉGOCIÉ