

SAP
La migration
vers le cloud

Cybersecurité
Sécurisez vos SI

Environnement
La fin du plastique ?

Franchise
Vous avez
l'embaras
du choix !

PEGA

**Révolutionne
l'expérience client et employé**

AUTONOME MAIS JAMAIS SEUL !

Le marché du courtage en crédit ne s'est jamais aussi bien porté en France ! Favorisé par une demande de plus en plus focalisée sur le gain de pouvoir d'achat, le courtier est aujourd'hui perçu comme l'interlocuteur expert incontournable. Basée sur un concept de franchise, la société Crédit Courtier de France profite du contexte pour multiplier les ouvertures... focus !

Créée en 2014 à Nantes par Eric Lainé, Crédit Courtier de France connaît depuis maintenant 7 ans une croissance continue ; un développement, principalement conditionné par l'expertise d'un fondateur anciennement cadre dirigeant dans la banque et l'immobilier.

« Depuis le départ, mon ambition était d'apporter aux acteurs de l'immobilier un service de qualité et sur mesure vis-à-vis de leurs clients, avec une orientation

axée vers l'immobilier neuf et la construction de maison individuelle. Aujourd'hui, nous accompagnons l'ensemble des professionnels et des particuliers en recherche de solutions de financement (crédit, assurance etc.). Notre expertise dans le secteur du prêt, du rachat de crédit, des assurances emprunteurs et des prêts professionnels nous permet de conseiller nos clients dès le début de leur projet jusqu'à la signature de l'acte authentique chez le notaire » nous confie Eric Lainé.



Eric Lainé, *Président*

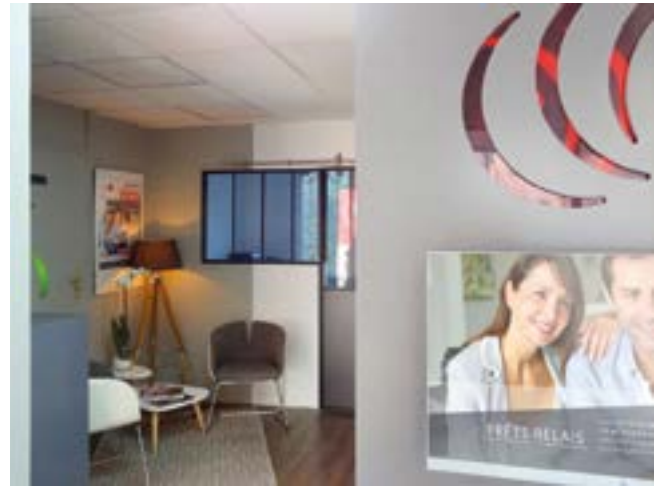
Avec ses 3 agences salariées et ses 13 agences franchisées, Crédit Courtier de France est devenu un incontournable du secteur du courtage en crédit immobilier en France. Les services proposés vont de toute la gamme de prêt immobilier à la renégociation

et la restructuration de crédit - du rachat de soultte aux prêts locatifs et professionnels en passant par les assurances. De ce postulat, pas étonnant de voir le réseau s'agrandir de jour en jour et gagner des parts de marché.



Chiffres clés

- 2014 : Création de la marque 2 salariés
- 2017 : Succès de l'enseigne avec 20 salariés
- 2018 : lancement de la Franchise
- 25 000 : clients accompagnés
- 13 : le nombre d'agences franchisées à ce jour
- 1ère : place MEILLEURE ENSEIGNE COURTAGES 2021
- 4.8/5 : Note avis clients
- 95% : Taux de satisfaction clients



Des franchises orientées vers l'humain

Si le contexte actuel fait évidemment la part belle aux franchises - notamment, une crise sanitaire qui a démontré la grande capacité de résistance des franchisés par rapport aux structures indépendantes - Crédit Courtier de France a mis au point un « parcours initiatique » d'envergure adapté aux besoins de chaque franchisé afin de garantir et de préserver la valeur ajoutée de l'entreprise.

franchisé de bénéficier immédiatement de services à forte valeur ajoutée. Aussi, et malgré la jeunesse de notre enseigne, nous figurons de nouveau en 2022 pour la 3ème année consécutive dans le TOP 3 des entreprises préférées des Français en qualité de service à travers le LABEL CAPITAL MEILLEURE ENSEIGNE. Ainsi, l'arrivée de notre enseigne dans de nouvelles zones géographiques inexploitées

se fait toujours en douceur. En définitive, nous sommes capables de nous intégrer très rapidement dans la vie économique et sociale de la région visée » continue le fondateur.

Autonome mais jamais seul, le franchisé Crédit Courtier de France profite ainsi d'un statut de Chef d'entreprise à part entière, tout en bénéficiant de

la force d'un réseau professionnel, dynamique et reconnu dans la France entière. L'ambition d'Éric Lainé est de poursuivre le développement d'un réseau d'experts partageant les mêmes valeurs de travail et d'intégrité propres à l'enseigne depuis sa création et d'ouvrir ainsi au moins 10 agences d'ici fin 2022... affaire à suivre !

En ce qui concerne le recrutement des franchisés, la politique de la société est de choisir essentiellement des professionnels issus du monde bancaire ou des assurances. Le futur Franchisé doit également justifier d'une connaissance de la zone géographique visée, pour que chaque franchise intègre parfaitement les codes économiques et sociaux de sa région. Le réseau existant du futur franchisé (partenaires immobiliers, constructeurs, promoteurs, notaires, clients...) constitue un atout majeur dans l'évaluation de sa candidature et de sa réussite.

« Parallèlement, l'ouverture d'une nouvelle agence est accompagnée d'un panel de partenariats qui permettent au

