

Marion Nicolas, courtier en crédit négocié, implante une nouvelle franchise PresseTaux à Nancy

En bref : Le réseau des courtiers en crédit négocié PresseTaux poursuit son développement territorial avec l'ouverture d'une nouvelle franchise à Nancy (Meurthe-et-Moselle, 54). Les perspectives d'évolution du secteur du courtage en crédit sont énormes, dans un contexte où les taux historiquement bas dynamisent le marché de l'immobilier alors que les banques restent frileuses à accorder des financements.

Marion Nicolas a ouvert une nouvelle franchise PresseTaux à Nancy début 2017. À 25 ans, elle a choisi de "s'engager avec PresseTaux" : "Devenir courtier est la synthèse parfaite entre ma formation dans le milieu bancaire et mon expérience professionnelle dans celui des assurances". Elle complète : "Le métier de courtier apporte une dimension de service à la personne que je ne trouvais plus au sein de l'assurance." Faire appel à PresseTaux, c'est bénéficier d'une "prise en charge à 100 % qu'assure chaque courtier de l'enseigne, de la négociation des conditions financières à la signature chez le notaire, sans oublier l'accompagnement à la banque".



Parmi ses objectifs, celui de "travailler au service des jeunes ménages, par exemple dans le cadre d'une primo-accession", afin de les aider à "faire aboutir leurs projets". Bien que "sur Nancy, le prix de l'immobilier reste élevé", relativise-t-elle, ville où "les jeunes familles auront du mal à respecter leur budget". Elles "pourront avoir accès à l'immobilier à une vingtaine de kilomètres, où les prix sont plus abordables". PresseTaux ne s'adresse pas qu'aux particuliers : "Les exigences des banques vis-à-vis des professionnels sont différentes. L'expertise et le conseil du courtier PresseTaux permet aux professionnels de trouver des solutions de financement adaptées."

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 Marion Nicolas pour effectuer un reportage sur l'implantation de la nouvelle franchise PresseTaux à Nancy ? 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

> **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 / **Tél.** : 03 27 47 75 74



PRESSETAUX
COURTIER EN CRÉDIT NÉGOCIÉ