

CREDIT CONSEIL DE FRANCE

■ 20 ans d'expertise dans le rachat de crédits

Intermédiaire en opérations de banque et en services de paiement, précurseur dans le rachat de crédits, Crédit Conseil de France célèbre ses 20 ans. Le réseau, actuel n°4 français sur son marché, s'apprête à inaugurer son 50^e point de vente. Entretien avec Fabien Monvoisin, Pdg de l'enseigne.



Comment s'est constitué le réseau ?

Crédit Conseil de France est né en 1997. Sa particularité est d'avoir été créé à l'initiative de la banque Royal Saint Georges, précurseur dans le domaine du rachat de crédits, qui avait l'objectif de professionnaliser la distribution du crédit aux particuliers via des réseaux indépendants. La banque Royal Saint Georges a alors choisi de sélectionner des mandataires un peu partout sur le territoire national. Ainsi est né le réseau Saint Georges, qui est devenu le réseau Crédit Conseil de France en 2008.

Quelles sont les valeurs de l'enseigne ?

Nos valeurs sont la proximité avec le client. Nous commençons à être très représentatifs sur le territoire français, avec l'ouverture prochaine de notre 50^e point de vente. Le fait aussi que nous avons pour promesse commerciale de rencontrer tous nos clients. Parmi nos autres valeurs, figurent les notions de transparence (le client signe en toutes connaissances de cause), de confidentialité, de sécurisation des

données, et dernier aspect, non des moindres, la satisfaction du client, primordiale pour nous. L'entreprise Trustpilot, avec qui nous avons signé un accord de prestations, est là pour en témoigner. En moins d'un an, plus de 500 avis clients ont été collectés. Nous obtenons une note de 9,5/10, et des commentaires qui me rendent heureux.

Que dire de vos solutions de financement, du profil et des attentes de votre clientèle ?

Ce sont des solutions qui permettent aux particuliers de regrouper leurs

différents crédits et autres dettes éventuelles dans un seul crédit, en rallongeant la durée d'amortissement, ce qui permet de baisser la charge de remboursement. Nous avons accompagné 5600 clients en 2016. Cela va de jeunes locataires voulant accéder à la propriété jusqu'à des seniors prenant leur retraite avec une baisse mécanique de leurs revenus. Nous touchons le milieu rural, le milieu péri-urbain et citadin. Nous touchons aussi toutes les CSP*. Le rachat de crédits n'est pas seulement un acte curatif, contrairement aux idées reçues. C'est aussi fait pour les personnes qui ont envie d'investir. C'est aussi l'occasion de rappeler que dans le cadre d'un rachat de crédits, le client profite de taux très bas.

Quelle démarche pour devenir franchisé ?

Pour rejoindre Crédit Conseil de France, il faut d'abord aimer les clients. Ensuite, il faut être capacitaire, (c'est-à-dire avoir les examens nécessaires pour distribuer du crédit et de l'assurance aux clients). D'autre part, il faut être motivé et avoir soif de se créer un réseau, tout en alliant des

compétences d'animations tant en B to B qu'en B to C. Nous apportons aux franchisés tout le reste : la logistique, les partenariats avec les établissements prêteurs, les outils informatiques et marketings. Le réseau compte actuellement 140 collaborateurs.

L'ambition de Crédit Conseil de France d'ici 2020 ?

D'ici trois ans, j'espère que nous aurons atteint les 70-75 points de vente en France. Nous sommes parallèlement sur une politique de diversification de nos canaux d'acquisition, pour là aussi accompagner la croissance. Notre actualité à venir, c'est aussi le déménagement de notre siège, en 2018, toujours dans le centre de Rennes. Enfin, idéalement, notre ambition sera d'atteindre d'ici 2020 la place de n°3 ou n°2 français du rachat de crédits.



* CSP : Catégories socio-professionnelles



■ Fabien Monvoisin, fier de son enseigne

« Je vis une histoire incroyable », confie spontanément Fabien Monvoisin. « J'ai la chance d'être entouré d'hommes et de femmes qui sont de vrais experts, des gens qui aiment leurs clients, avec lesquels j'ai la chance de vivre des aventures humaines fantastiques. Nous sommes sur une croissance de plus de 20% sur nos montants financés », détaille le Pdg de Crédit Conseil de France. Le réseau se classe aujourd'hui dans le top 4 au niveau français, au sein d'une société qui est l'une des dernières de son domaine à conserver son indépendance capitalistique. « Pour ces raisons-là, oui, il y a du plaisir, une certaine forme de fierté, tout en gardant les pieds sur terre, en se disant qu'il faut continuer à travailler, à s'organiser, et à être toujours les meilleurs pour prendre des parts de marché à nos concurrents », souligne Fabien Monvoisin.



Dossier spécial FRANCHISE

Ce qui explique la vitalité de la Franchise, c'est qu'elle permet de conjuguer force de l'indépendance et puissance du collectif, au service de la performance économique et de l'épanouissement de chacun. Bref, entreprendre tout en étant accompagné !

Leader européen, la franchise française a vu son nombre de réseaux doubler ces dix dernières années et connaît une progression régulière. Qu'on se penche sur les réseaux, les franchisés ou les franchiseurs, tous sont confrontés à un monde en mouvement où les accélérations se succèdent, les innovations se multiplient, les parcours clients se diversifient. Des défis de société, à relever ensemble ! En 2016, le nombre de réseaux est estimé à 1900, ce qui représente près de 72000 points de vente, 620000 salariés (emplois directs et indirects) et un CA de plus de 55 milliards d'euros. Avec des secteurs historiques qui restent pérennes, des tendances plus récentes qui se confirment... Dans les années 70' et 80', la franchise s'est essentiellement développée dans les secteurs de l'équipement de la personne et de la maison, de l'hôtellerie, de l'alimentaire et de la coiffure : les réseaux matures, qui restent dynamiques, sont rejoints chaque année par de nouveaux acteurs. Grâce à leur savoir-faire et leurs actions, ils permettent à leurs franchisés de faire face et de répondre aux évolutions des modes de consommation et au succès de la digitalisation, en déployant toujours plus d'innovation et d'intelligence collaborative.

Quels sont les critères de choix de réseau et les informations recherchées par des franchisés qui se sont lancés dans l'aventure ? Les candidats effectuent principalement leurs recherches sur Internet (25%), en participant à des salons dédiés à la franchise (15%) et en consultant la presse spécialisée de la franchise : papier et web (11%). Pour 50% d'entre eux, la notoriété de la marque est un critère prépondérant, suivi par l'accompagnement (38%) et la volonté de limiter les risques financiers (35%). Parmi les informations prioritairement recherchées et nécessaires à la validation du choix de leur enseigne, ils placent en tête l'étude de la rentabilité des points de vente (78%) et la lecture du DIP (78%). L'antériorité du réseau (73%) et de la satisfaction des franchisés (68%) font également partie des préoccupations et participent à leur processus de choix. 60% d'entre eux sollicitent l'avis d'un expert avant de choisir leur réseau, ce qui marque une volonté d'être bien accompagné dans la démarche entrepreneuriale. L'expert-comptable reste le plus consulté : dans 46% des cas, suivi par la banque, sollicitée par 26% des franchisés et les avocats/juristes par 22%.