

LE BULLETIN

DE LA FRANCHISE & DES RESEAUX COMMERCIAUX

du groupe CHOISIR SA FRANCHISE | JUIN 2012 | N°3

Chef d'entreprise, pourquoi pas vous ?

Devenir courtier franchisé **Monmeilleurbanquier.com** : un réseau d'agences franchisées de courtage en crédits

monmeilleurbanquier.com
LE COURTIER POUR VOS CRÉDITS

La franchise de courtage en crédits **Monmeilleurbanquier.com** est un jeune réseau (création en 2009) qui compte 8 agences en franchise. Filiale de la société « la Compagnie Financière Colbert », elle-même créée en 1997, le réseau dispose d'une incontestable expérience dans les secteurs patrimoniaux privés et professionnels.

Ouvrir une agence en franchise **Monmeilleurbanquier.com** est une opportunité à plusieurs titres

Ouvrir une agence en franchise **Monmeilleurbanquier.com** est une opportunité à plusieurs titres :

Le concept, établi à partir d'une expérience professionnelle de plus de 10 ans, présente la particularité par rapport aux offres concurrentes de regrouper autour d'un interlocuteur unique, le courtier franchisé **Monmeilleurbanquier.com**, différents services financiers, faisant de lui bien plus qu'un simple courtier. En effet, les prestations des franchisés **Monmeilleurbanquier.com** comprennent outre les crédits immobiliers aux particuliers, les crédits professionnels et le regroupement de crédits (activités phares), l'investissement immobilier défiscalisant, la gestion de patrimoine, les produits d'assurance de personnes, les produits de placement, les assurances de prêts, et l'audit d'endettement des collectivités publiques.

Une pluriactivité qui répond aux attentes des consommateurs et a pour conséquence de doper le chiffre d'affaires des courtiers des agences en franchise **Monmeilleurbanquier.com**.

Rejoindre un jeune réseau à l'avenir prometteur peut aussi séduire les entrepreneurs désireux d'être des partenaires actifs dans la dynamique de développement du réseau et non pas uniquement de simples exécutants ; leurs idées, leurs suggestions sont les bienvenues dans une relation de partenariat constructive dans laquelle les deux parties apportent leurs expériences respectives.

Exploiter une agence franchisée **Monmeilleurbanquier.com** suppose donc que le futur courtier franchisé ait une expérience préalable des activités bancaires, financières, fiscales et de gestion de patrimoine ; des compétences s'enracinant autour d'un esprit d'entreprise et d'une forte motivation.

Sur cette base, le réseau s'engage à transmettre aux futurs courtiers franchisés des valeurs, un savoir-faire et une rigueur leur permettant de dispenser des prestations de courtage de qualité au service des intérêts des clients **Monmeilleurbanquier.com** : un comportement éthique doublé d'un professionnalisme sans faille pour apporter à la clientèle confiance et performances (l'indépendance de **Monmeilleurbanquier.com** vis-à-vis des établissements de crédit est totale).

Pour ne pas déroger à ce principe et conserver la maîtrise du développement de son réseau, le nombre d'ouvertures d'agences franchisées **Monmeilleurbanquier.com** reste limité (6 à 10 par an).

En ce qui concerne le montant de l'investissement initial nécessaire pour rallier le réseau d'agences franchisées **Monmeilleurbanquier.com**, il faut tabler sur un budget global de 40K€ (avec BFR mais hors droit au bail) ; le montant du droit d'entrée (compris dans les 40 K€) reste faible, ce qui n'a rien de surprenant, compte tenu de la jeunesse du réseau et de sa notoriété encore faible.

Par ailleurs, si aucune redevance de communication n'est exigée (la redevance de fonctionnement s'élève à 5% du CA HT), le réseau préconise aux nouveaux courtiers franchisés de prévoir une enveloppe annuelle de 12 000€ pour sa communication ; des actions de communication à mener dans une démarche locale, voire régionale, et dont les courtiers franchisés ne peuvent faire l'économie, tant une nouvelle entreprise a besoin de se faire connaître pour dynamiser son activité !

Le réseau annonce une rémunération du franchisé dès la première année d'activité, et un retour sur investissement la deuxième année. De belles opportunités en perspective pour les profils concernés.

Christian ENART - Service Presse CSF
Journaliste spécialisé | www.choisir-sa-franchise.com