

D O S S I E R D E P R E S S E



Premier réseau franchisé de courtiers en crédit

CONTACT PRESSE



Infinités Communication

Adeline SOLOWY : adeline@infinites.fr

Agnès HEUDRON : agnes@infinites.fr

Tél. : 01 30 80 09 09 - Fax : 01 30 80 09 29

1 rue du Moulin - 78590 Rennemoulin

www.infinites.fr



SOMMAIRE

❶ PREMIER RÉSEAU FRANCHISÉ D'AGENCES CONSEIL EN RECHERCHE DE CRÉDITS

- 1.1 : Conseillers en crédits pour la famille
- 1.2 : Un réseau d'agences de proximité
- 1.3 : Les attentes des particuliers
- 1.4 : Un métier à part entière
- 1.5 : Une profession réglementée

❷ LE DÉVELOPPEMENT NATIONAL - L'HISTOIRE D'UN CRÉATEUR

- 2.1 : Le développement de l'enseigne
- 2.2 : Un créateur passionné par son métier
- 2.3 : La structure d'encadrement
- 2.4 : De 2001 à aujourd'hui
- 2.5 : Les partenariats

❸ LA FRANCHISE - LEVIER DU DÉVELOPPEMENT

- 3.1 : Le profil des franchisés
- 3.2 : La formation permanente
- 3.3 : La fiche réseau - les conditions d'accès
- 3.4 : Les implantations





1

PREMIER RÉSEAU FRANCHISÉ D'AGENCES CONSEIL EN RECHERCHE DE CRÉDITS

1.1 : Conseiller en crédits pour la famille

Spécialiste en recherche de financement pour les particuliers, In&Fi Crédits est le leader national des réseaux franchisés et rayonne sur la quasi totalité du territoire français.

Implantées au cœur des villes, les agences In & Fi Crédits répondent à tous les besoins de la famille en terme de crédit : **crédit immobilier, prêt personnel, prêt consommation, prêt relais, prêt travaux, rachat de prêt, restructuration, rachat de parts d'indivision, investissement locatif...**

Proches, disponibles, les professionnels du réseau In&Fi Crédits procurent à leurs clients les meilleures conditions du marché : des taux de crédit performants, mais aussi un traitement rapide de leur dossier, un service personnalisé, un suivi permanent et des explications claires.

Gage de sérieux, les conseillers In&Fi Crédits s'engagent à respecter une charte qualité des garanties et services :



- Mener une recherche objective et complète de la meilleure solution de crédit
- Tenir informé le client des démarches accomplies et des résultats en temps réel
- Ne percevoir leurs honoraires qu'au terme de la mission.
- Apporter assistance au client et suivre son dossier jusqu'à la signature de l'acte définitif.

1.2 : Un réseau d'agences de proximité

Véritables conseillers de la famille, les franchisés In&Fi Crédits apportent une réelle valeur ajoutée, car au-delà de la constitution du dossier, ils font preuve de rigueur et accompagnent leur client dans son projet :

- Ils analysent les besoins des particuliers en matière de financement
 - Ils identifient le meilleur choix de prêt à effectuer en fonction de la situation personnelle et professionnelle de chaque foyer. En effet, selon la situation de chacun, les critères d'acceptation des dossiers par les banques varient et impactent directement les modalités de l'offre de prêt.
 - Ils orientent le client vers l'établissement bancaire le mieux adapté à leur projet.
- Chaque réseau bancaire affectionne une typologie de consommateur, est soumis à des objectifs commerciaux et obéit à des règles de fonctionnement interne.
- Ils négocient les meilleures conditions possibles
 - Ils simplifient les étapes du montage de dossier de financement et communiquent clairement les informations utiles à la prise de décision
 - Ils suivent les évolutions familiales et patrimoniales pour être capable de répondre à toutes les futures demandes émanant de leur client et de sa famille



1.3 : Les attentes des particuliers

Étudiant ou jeune salarié, primo-accédant ou investisseur, en activité ou retraité, quelles que soient les situations, on émet toujours le besoin à un moment ou un autre de sa vie, de trouver un financement.

Face à une offre de services confuse (banques, comparateurs du Web, sociétés de crédits, courtier indépendants...), à la complexité de la mise en place des dossiers et du suivi, aux différents paramètres pris en compte pour l'acception et aux écarts de taux difficilement comparables (assurances, frais de dossier...), le consommateur est complètement désorienté.

La perception de son expertise se réduit alors à la seule recherche du meilleur taux.

En s'adressant à In&Fi Crédits, le particulier trouve un interlocuteur de bon conseil, capable d'œuvrer au mieux des intérêts de son client.

1.4 : Un métier à part entière

Communément appelés « Courtier en crédit », les conseillers In&Fi Crédits exercent le métier d'Intermédiaires en Opérations de Banque (IOB). Bénéficiant d'une parfaite connaissance du mode de fonctionnement des organismes de prêts, **ils maîtrisent aussi très bien l'environnement bancaire, fiscal, juridique et immobilier.**

Parallèlement, ils font preuve de capacités d'écoute et d'analyse ainsi que d'une véritable éthique professionnelle.

1.5 : Une profession réglementée

Le réseau In&Fi Crédits suit à la lettre la réglementation applicable aux intermédiaires en opérations de banques et aux activités de démarchage bancaire ou financier qui découle des dispositions des articles L 341-1 et suivants et L 519-1 et suivants du Code monétaire et financier.

Stricte, la profession impose notamment :

- ➔ La production d'une assurance en garantie de Responsabilité Civile Professionnelle
- ➔ Une obligation de mandats délivrés par les établissements bancaires et de crédit
- ➔ Une inscription au fichier tenu par la Banque de France
- ➔ La perception d'une rémunération postérieure à l'obtention des prêts

LE MARCHÉ DU FINANCEMENT AUX PARTICULIERS

En France, le marché du financement aux particuliers connaît une croissance constante depuis plusieurs années consécutives.

- 10 millions de crédits distribués en 2008
- 943 milliards d'euros, c'est le montant des encours des crédits des ménages à fin janvier 2009, soit un taux de croissance de 6,9 % par rapport à 2008.
- A la fin 2008, 52,6 % des ménages français avait un crédit soit 14,5 millions de ménages, l'un des niveaux les plus élevés depuis 1989.
- Le montant moyen des emprunts est passé de 142 000 € (2007) à 153 000 € (2008)
- La durée moyenne des crédits en 2008 est de 206 mois
- Chez les moins de 30 ans, le recours au crédit reste à un niveau élevé : 19,2 % (13,2% en 2001)
- 33,8 % des ménages français avait un crédit à la consommation fin 2008



2

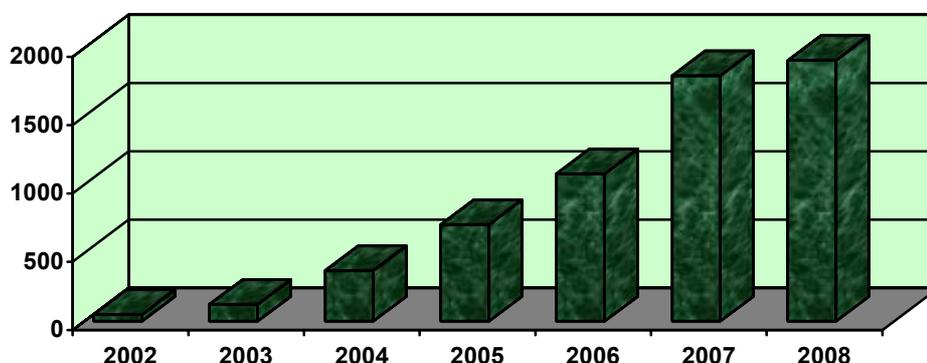
LE DÉVELOPPEMENT NATIONAL - L'HISTOIRE D'UN CRÉATEUR

2.1 : Le développement de l'enseigne

Créé en 2001, le concept In&Fi Crédits a d'abord été peaufiné pendant trois ans dans une unité pilote, véritable laboratoire, afin que sa conception commerciale, informatique, juridique et financière soit totalement opérationnelle et efficace avant de lancer un développement en Franchise.

Pionnière dans le monde des intermédiaires financiers, l'enseigne s'impose grâce à son concept fort de « Conseiller Crédit de la Famille ».

Dès son lancement, l'entreprise rencontre un franc succès comme en témoigne un chiffre d'affaires en constante progression.



CA exprimé en millier d'euros

Entre 2004 et 2008, soit en quatre ans, In&Fi ouvre plus de 100 agences. Parallèlement à ce maillage national, le réseau a plus que triplé son chiffre d'affaires, augmenté ses parts de marché, confortés et étendus ses partenariats bancaires et développé sa notoriété.

A l'horizon 2015, toujours dans une volonté de proximité avec ses clients, In&Fi Crédits se fixe pour objectif de constituer un réseau de 300 agences principales.





2.2 : Un créateur passionné par son métier



Pascal Beuvelet
Créateur

Homme d'action et de convictions Pascal Beuvelet, est à l'origine du concept In&Fi Crédits.

Promoteur depuis 1975, à la tête de la foncière immobilière (In&Fi Holding), Franchisé Mikit au milieu des années 1980, membre fondateur du réseau Century 21 en France (3 agences sous enseigne), Pascal Beuvelet maîtrise l'immobilier et la franchise.

Au fait des problématiques des particuliers dans le financement de leurs acquisitions immobilières, il s'est naturellement intéressé au métier de courtier crédits : une profession dispersée, un marché en pleine explosion.

Convaincu des effets de levier que la franchise offre à une démarche entrepreneuriale, il a choisi ce mode d'expansion pour implanter le réseau des agences In&Fi Crédits spécialistes en courtage de crédits.

Son objectif : imposer In&Fi Crédits comme la référence des courtiers en recherche de financement pour les particuliers.

2.3 : La structure d'encadrement



Patrice Matagne
Directeur associé

Patrice Matagne, Directeur associé, rejoint la franchise en septembre 2003 où il est en charge du Développement et de la Communication.

Dès 1993 il dirige plusieurs agences immobilières franchisées. En 2001 il assure l'adaptation des outils et méthodes pour l'implantation en France d'un réseau immobilier international.



Bruno Rouleau
Directeur associé

Bruno Rouleau, Directeur associé

Vie active partagée entre l'industrie et la finance, il bénéficie de 19 ans d'expérience bancaire, qu'il a acquis au sein de 4 réseaux : Banques Populaires, Crédit Agricole, UBP puis BPE.

Il anime la **Direction des Partenariats et de la Formation.**



Aux côtés de l'équipe dirigeante, In&Fi France a mis en place une solide structure composée d'une vingtaine de personnes, réparties en trois pôles : la direction financière ; les partenariats et la formation ; le développement et l'animation dont font partie les services communication et marketing.

2.4 : De 2001 à aujourd'hui

2001	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Création du concept Par Pascal Beuvelet
2002	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Ouverture de l'unité pilote à Coignières (78). ➤ Création des outils de marketing ➤ Signature des premiers partenariats bancaires.
2003	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Augmentation du capital à 55.000 euros ➤ Transfert du siège social à Rambouillet (78) permettant une surface de bureaux de 250 m². ➤ Patrice Matagne rejoint In&Fi France en qualité de Directeur associé ➤ Création des documents franchise (Contrat, DIP, charte graphique, manuel opératoire)
2004	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Augmentation du Capital à 131.070 euros ➤ <i>Mars</i> : Lancement d'In&Fi Crédits en Franchise. ➤ <i>Octobre</i> : création de la filiale In&Fi Assurances ➤ Création et Organisation des partenariats Assurances. ➤ Fourniture des assurances de Responsabilité Civile Professionnelle aux agences du Réseau. ➤ <i>Fin 2004</i>, l'enseigne compte 15 agences
2005	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Lancement du site www.inandfi.com ➤ Mise en place de l'Intranet réseau. ➤ Création de l'Institut de Formation des Intermédiaires Bancaires (IFIB),. ➤ Développement de la branche « Rachat de crédits ». ➤ Création de la salle de formation informatique. ➤ Bruno Rouleau rejoint In&Fi France en qualité de Directeur Associé ➤ <i>Fin 2005</i>, l'enseigne compte 40 agences
2006	<ul style="list-style-type: none"> ➤ <i>En mars</i>, In&Fi Crédits ouvre sa 50^{ème} agence. ➤ <i>En juin</i> : augmentation du capital à 341.131 euros. ➤ Doublement de la surface des bureaux du siège social, passant de 250 m² à 500 m². ➤ Création de 2 nouvelles salle de formation. ➤ Développement de la branche « Crédits Conso » ➤ Tenue de la 1^{ère} Convention Nationale ➤ <i>Fin 2006</i>, In&Fi a ouvert 70 agences.
2007	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Refonte du site www.inandfi.com ➤ Création des sites individuels des agences. ➤ Création du Conseil National des Agences (CNA) ➤ Création des Comités Consultatifs Régionaux (CCR) ➤ <i>En septembre</i> In&Fi signe sa 100^{ème} agence. ➤ Oct : 2nd convention nationale Tapis Rouge paris 10
2008	<ul style="list-style-type: none"> ➤ In&Fi intègre 19 agences ➤ Lancement de la In&Fi Boutique, site marchand interne au réseau, centrale d'achat pour la papeterie, les objets pub, les enseignes etc... ➤ Refonte de la page d'accueil du site national ➤ Mise en place de "l'Atelier National" (réunion annuelle des groupes de travail du réseau) ➤ Renouvellement de la charte graphique In&Fi: nouveau logo ➤ Extension des programmes de formation IFIB ➤ Création de In&Fi Centralis (plate forme dédié aux traitements des dossiers de restructuration)
2009	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Mise en place d'opérations marketing thématiques 4 fois/an afin de sensibiliser le public aux crédits ➤ Prévision d'ouvertures : 20 à 25 agences



2.5 : Les partenariats

➤ LES BANQUES

Le réseau In&Fi Crédits tisse en permanence des relations étroites avec les grands réseaux bancaires et les acteurs représentatifs du marché du crédit. Il a organisé et formalisé plus de 110 partenariats privilégiés avec les banques et les organismes de crédits spécialisés, permettant de couvrir l'essentiel des demandes des particuliers.

In&Fi est notamment référencé à l'échelon national par Banque Palatine, BNP Paribas, Banques Populaires, BPE, BPI, Caisse d'Épargne, CIC, Crédit Agricole, Crédit Foncier, CGI, Crédit foncier d'Alsace Lorraine, Crédit Mutuel, HSBC, LCL, Crédit Immobilier de France, GE Money Bank, Société Générale, Sygma Bank, ...

➤ LES ASSURANCES

Afin de pouvoir proposer à ses clients les meilleures assurances de prêt, l'enseigne dispose également de partenariats privilégiés avec les plus grandes compagnies d'assurances : Alico, AGF, Axa, Cardif, CNP, Generali, Télévie, Suravenir, ...



3

LA FRANCHISE - LEVIER DU DÉVELOPPEMENT

Première enseigne de courtage lancée en réseau, In&Fi Crédits a ouvert la voie et défini les contours organisationnels de ce type de services aux particuliers.

Expérimentée, l'enseigne mène une démarche affirmée de prises de parts de marché et une réelle volonté de s'imposer sur ce marché atomisé par de nombreux acteurs indépendants et autres professionnels du Web. Conscient du besoin de ré-assurance nécessaire à ce nouveau métier, In&Fi Crédits a peaufiné son identité, son organisation, ses techniques de développement, ses programmes de formation, son système informatique afin d'offrir à son réseau un bon niveau de notoriété, une forte crédibilité et l'assurance de sa pérennité.

Elle permet à des créateurs indépendants ou à des courtiers isolés d'accéder à ce métier en mettant de leur côté toutes les chances de réussir.

3.1 : Le profil des franchisés

Cadres opérationnels, dirigeants... In&Fi privilégie les profils d'entrepreneurs, dotés du dynamisme et de la maturité nécessaires à l'exercice de l'activité de conseil.

Si la culture bancaire et financière n'est pas indispensable, le candidat doit faire preuve de motivations, de fibre commerciale et d'un sens du management.

3.2 : L'accompagnement et la formation

Afin d'être rapidement opérationnels, les franchisés IN&Fi bénéficient dès leur arrivée d'une **formation d'intégration** de près d'un mois dispensée par l'Institut de Formation des Intermédiaires Bancaires l'IFIB, l'organisme de formation d'In&Fi France.

Adaptée au métier du courtage, elle porte sur plusieurs domaines :

- Juridique (loi de sécurité financière, Loi Murcef...)
- Financier (Techniques, garanties et étude du risque, analyse d'opérations et équilibre financier, type de crédit à mettre en place...)
- Assurances emprunteurs, contrats, tarification
- Commercial (stratégie, gestion du temps, traitement des objections, éléments de différenciation...)
- Communication et Marketing (base de données, campagne de lancement, presse, mailing...)
- Prise en main des logiciels
- Utilisation de l'Internet et de l'Intranet.



A l'issue de cette formation initiale, le franchisé débute sa **phase d'intégration** pendant laquelle il est accompagné jusqu'à la concrétisation des premiers contrats. Par ailleurs, il bénéficie de différents services :

- Une hot-line et des contacts directs réguliers
- Une assistance marketing et communication
- Visite dans son agence
- Des sessions de formation continue (intégration de nouveaux collaborateurs, modules spécifiques portant sur la défiscalisation, le management...)
- Des réunions régionales et une convention nationale
- Un accès aux informations en ligne diffusée sur l'Intranet In&Fi



3.3 : La fiche réseau et les conditions d'accès

DATE DE CREATION	2001
DATE DU LANCEMENT EN FRANCHISE	2004
RAISON SOCIALE	In&Fi Crédits
SIEGE SOCIAL	In&Fi France – ZA du Bel Air 3 bis rue Barthélemy Thimonnier 78120 Rambouillet
TEL.	01 34 57 20 05
FAX	01 30 88 89 41
E-MAIL	contact@inandfi.fr
WEB	www.inandfi.com
FORME JURIDIQUE ET CAPITAL	SARL au capital de 341 310 euros
CREATEUR DU CONCEPT	Pascal BEUVELET (gestion – finances)
DIRECTEUR	Patrice MATAGNE (développement et communication)
DIRECTEUR	Bruno ROULEAU (partenariats – formation)
NATURE DU CONTRAT	Franchise
DUREE DU CONTRAT	5 ans
DROITS D'ENTREE	20.000 € HT
FORMATION INITIALE	6.000 € HT
ACCES AU LOGICIEL TRANSFI	210 € HT / mois pour deux postes
REDEVANCE MENSUELLE	6% du CA mensuel (jusqu'à 420.847 € HT de CA annuel, avec un minimum mensuel de 473.45 € HT) 4% du CA mensuel (CA annuel est supérieur à 420.848 € HT)
FOND MEDIA COM	2% du CA mensuel (jusqu'à 420.847 € HT de CA annuel, avec un minimum de 157.82 € HT) 1% du CA mensuel (CA annuel est supérieur à 420.848 € HT)
INVESTISSEMENT INITIAL	De 70.000 à 120.000 € (Hors droit au bail)
APPORT PERSONNEL	35.000 € HT minimum
CRITERES D'IMPLANTATION	Agence vitrine, avec une zone de chalandise de minimum 25.000 habitants



3.4 : Les implantations

P A R I S & R E G I O N P A R I S I E N N E		
75006	Paris	01.53.63.05.20
75010	Paris	01.53.26.76.50
75013	Paris	01.45.88.81.10
75017	Paris	01.47.66.02.96
77000	Melun	01.60.59.00.70
77340	Pontault-Combault	01.75.06.60.00
77700	Marne la Vallée	01.60.42.88.41
78960	Voisins-le-Bretonneux	01.30.79.06.29
78000	Versailles	01.30.21.20.50
78300	Poissy	01.39.22.97.44
78100	Saint Germain en Laye	01.39.21.84.90
78120	Rambouillet	01.34.57.20.05
91080	Courcouronnes	01.60.79.47.80
91140	Villebon sur Yvette	01.60.92.42.52
91150	Etampes	01.76.74.00.50
92800	Puteaux	01.47.17.04.43
92250	La Garenne Colombes	01.47.60.32.37
92120	Montrouge	01.57.21.31.43
93320	Pavillon-sous-Bois	01.48.48.24.77
93290	Tremblay en France	01.48.61.30.68
94000	Créteil	01.42.07.99.35
94100	Saint Maur des Fossés	01.42.83.94.81
94140	Alfortville	06.67.28.43.64
94470	Boissy-Saint-Léger	01.45.98.87.31
95150	Taverny	01.71.68.10.45
95210	Saint Gratien	01.34.17.21.75
95300	Pontoise	01.34.24.01.00
P R O V I N C E		
06100	Nice	04.93.57.27.66
06800	Cagnes-sur-Mer	06.08.17.74.16
10000	Troyes	03.25.83.16.83
13006	Marseille	04.91.92.04.25
13852	Aix Les Milles	04.42.39.46.06
13300	Salon de Provence	04.90.59.62.32
14810	Franceville Plage	02.31.47.06.06
14800	Deauville	02.31.14.05.05
17000	La Rochelle	05.46.27.10.00
17600	Saujon Royan	05.46.23.08.56



18000	Bourges	02.48.70.68.95
19100	Brive la Gaillarde	05.55.18.04.41
21000	Dijon	03.80.54.29.54
21200	Beaune	03.80.20.02.88
22100	Taden	02.96.39.39.89
25000	Besançon	03.81.52.72.04
25200	Montbéliard	03.81.90.27.45
25300	Pontarlier	03.81.39.22.99
26000	Valence	04.75.81.86.00
27000	Evreux	02.32.33.90.40
28006	Chartres	02.37.36.24.24
29200	Brest	02.29.00.40.45
29900	Concarneau	02.98.50.33.26
30900	Nîmes	04.66.21.86.63
31200	Toulouse (Croix Daurade)	05.61.21.34.31
33000	Bordeaux (Centre)	05.56.81.67.02
33100	Bordeaux (Rive Droite)	05.56.32.10.58
33210	Langon	05.57.31.07.39
33600	Bordeaux (Pessac)	05.56.80.46.45
33800	Bordeaux (Talence)	05.56.87.56.87
34300	Agde	04.67.31.65.70
34500	Béziers	04.67.31.50.03
35000	Rennes	02.99.63.70.53
35400	Saint Malo	02.99.40.24.24
36000	Châteauroux	02.54.07.38.95
37000	Tours Résistance	02.47.61.03.68
37300	Joué les Tours	02.47.53.01.53
38200	Vienne	04.74.20.15.20
42300	Roanne	04.77.23.07.63
44600	Saint Nazaire	02.40.11.39.10
44000	Nantes	02.51.89.00.15
44000	Nantes Longchamp	02.40.75.24.24
45000	Orléans	02.38.62.66.34
45200	Montargis	02.38.98.69.90
47000	Agen	05.53.87.10.83
47300	Villeneuve sur Lot	05.53.70.71.46
49300	Cholet	02.41.55.99.69
51100	Reims	03.26.09.96.98
54400	Longwy	03.82.23.32.00
56000	Vannes	02.97.46.17.87
57050	Longeville les Metz	03.87.39.81.95
58000	Nevers	03.86.61.29.12



59000	Lille	06.76.97.99.39
59160	Lomme	03.20.09.40.01
59190	Hazebrouck	03 28 42 78 05
59420	Mouvaux	03.20.03.09.00
60000	Beauvais	03.61.58.30.20
60200	Compiègne	03.44.40.03.03
60300	Senlis	03.44.66.17.42
60730	Sainte Geneviève	03.44.03.14.11
62000	Arras	03.21.51.09.81
62200	Boulogne sur Mer	03.21.91.32.33
62400	Béthune	03.21.57.05.04
62600	Berck sur Mer	03.21.84.27.62
64600	Anglet	05.59.52.34.88
66000	Perpignan	04.68.56.43.72
68124	Logelbach (Colmar)	03.89.27.15.35
69760	Lyon (Limonest)	04.78.35.46.17
69003	Lyon (Rive gauche)	04.72.60.97.27
69400	Villefranche sur Saône	04.74.60.52.93
69800	Saint-Priest	04.78.21.99.09
71000	Macon	03.85.39.43.36
71100	Chalon-sur-Saône	03.85.93.44.07
71300	Montceau les Mines	03.85.93.44.07
72200	La Flèche	02.43.94.21.53
72000	Le Mans	02.43.20.21.22
74200	Thonon	04.50.70.06.47
74300	Cluses	04.50.58.11.19
80100	Abbeville	03.22.31.81.16
80136	Rivery (Amiens)	03.22.50.03.61
81100	Castres	05.63.59.39.53
82000	Montauban	05.63.03.89.29
83000	Toulon	04.98.00.02.31
84 911	Avignon Montaigne	04.90.14.92.31
86100	Châtelleraut	05.49.86.44.14
89000	Auxerre	03.86.52.52.53
97300	Cayenne (Guyane)	05.94.35.97.29
97732	Le Lamentin (Martinique)	05.96.54.24.72