



Comprendre
la franchise

Construire
son projet

Choisir
une enseigne

Créer
son entreprise



Auto-Moto



Beauté - Santé
- Bien-être



Commerce
alimentaire



Commerce
spécialisé



Culture &
Loisirs



TROUVER UNE FRANCHISE
parmi plus de 685 enseignes

Par secteur

Par apport

Vendredi 23 août 2013 | Accueil > L'actu des réseaux > PresseTaux

PUBLI-INTERVIEW FRANCHISÉ

D. Lagache (PresseTaux) : « Le franchiseur est un interlocuteur de confiance qui met tout en place pour permettre au réseau d'avancer »

23.08.2013, Interview de la rédaction relue par l'enseigne



“ Damien Lagache, 39 ans, premier franchisé PresseTaux, a créé à Béthune (62), en août 2010, son agence de courtage en crédit immobilier, suivie de la reprise de celle de Lens (62), qui appartenait à Sébastien Masure, fondateur de l'enseigne. ”



Crédits photo : DR
Damien Lagache, franchisé
PresseTaux

Construction du projet

CE QUI VOUS A MOTIVÉ À DEVENIR CRÉATEUR

D'ENTREPRISE ? La vente m'a toujours passionné. Après un Bac Pro Vente et un BTS Force de Vente, j'ai commercialisé des services d'insertion publicitaire pour professionnels pour la revue Le Galibot, éditée par le groupe SPIR Communication. Puis, entre 2000 et 2007, j'ai été directeur d'un de leurs centres de profit, à Saint-Omer (62), et j'ai alors encadré quatre salariés. J'ai ensuite changé d'employeur, pour gérer quatre comptes d'exploitation, et manager une équipe commerciale. Malheureusement, le dirigeant de cette entreprise a mis la clé sous la porte, laissant 31 salariés sur le carreau. J'ai alors rebondi durant six mois en intégrant une troisième

firme en tant que vendeur de stores intérieurs, sur 20 départements. En 2010, j'ai été amené à postuler pour un cabinet d'assurances, et pour PresseTaux, qui cherchait alors des commerciaux salariés. Durant la période d'immersion sur le terrain, accompagné par Eric Platek, développeur de l'enseigne, j'ai compris que mes gains financiers seraient à la hauteur de mon investissement, et j'ai alors proposé de devenir franchisé. Le métier de commercial n'avait plus de secrets pour moi, et j'avais désormais envie de prouver mon aptitude à créer une entreprise. Fils de commerçants, **la prise de risque représentait pour moi une source de motivation**, comme celle d'un funambule au-dessus du vide. De surcroît, **j'avais une revanche à prendre sur mes déboires professionnels.**

POURQUOI AVOIR CRÉÉ EN FRANCHISE ? Pour négocier l'emprunt destiné à l'achat de ma résidence principale, j'avais précédemment eu recours à un courtier et j'avais ainsi pu apprécier l'intérêt du système. J'avais également investi dans l'immobilier locatif. Cependant, je ne m'étais jamais intéressé à la franchise avant d'échanger avec Sébastien Masure, fondateur de l'enseigne PresseTaux, et Eric Platek. Notre rencontre a créé l'opportunité de le faire.

Choix de l'enseigne

CE QUI VOUS A SÉDUIT CHEZ LE FRANCHISEUR ? C'est l'**esprit de famille** qui caractérise le plus Sébastien Masure. Il est à l'écoute, répond facilement aux interrogations en apportant des solutions, et a su demeurer humble. C'est un interlocuteur de confiance qui maîtrise son métier, qui met tout en place pour permettre au réseau d'avancer, et notamment un back-office compétent. J'ai moi-même toujours travaillé dans le domaine du service, et le courtage en crédit, en définitive, permet à nos clients de traverser le mieux possible le pont entre le bien immobilier qu'ils convoitent et la banque qui en financera l'achat. **J'ai estimé que la méthodologie et l'accompagnement efficaces de PresseTaux, associés à ma maîtrise du commercial, me permettraient de rentabiliser rapidement mon investissement financier au sein de l'enseigne.**

COMMENT AVEZ-VOUS CONVAINCU LE FRANCHISEUR ? A la fin de la première journée-découverte sur le terrain, avec Eric Platek, j'étais déjà emballé. Je suis un homme qui respecte ses engagements, et j'étais prêt à m'investir aux côtés du franchiseur. Il me semblait évident que l'enseigne PresseTaux devait être suffisamment implantée sur sa région d'origine avant de passer à l'échelon national.

Quotidien du franchisé

EN QUOI LE SAVOIR-FAIRE DE L'ENSEIGNE VOUS AIDE-T-IL AU QUOTIDIEN ? J'ai bénéficié d'un accompagnement au démarrage durant quatre mois. **Dans un premier temps, la formation théorique initiale au siège de Valenciennes a porté sur les pratiques et le jargon bancaires, ainsi que sur la démarche commerciale envers les prospects et les apporteurs d'affaires.** Ensuite, Eric Piatek m'a accompagné en clientèle durant deux mois, et m'a finalement confié son secteur durant ses congés. En parallèle, je procédais à la création de ma société, et j'ai particulièrement apprécié l'appui du franchiseur afin d'obtenir le financement de mon démarrage d'activité. En effet, en 2010, l'enseigne PresseTaux était peu connue, je n'étais pas du métier, ni originaire de Béthune. J'ai choisi d'implanter mon agence en centre-ville, face à la concurrence qui l'était déjà, de manière à bénéficier automatiquement de la démarche comparative que ne manquent pas de faire les clients. Un franchisé peut aussi démarrer à partir de chez lui, mais je tenais à séparer d'emblée ma vie privée et ma vie professionnelle. Aujourd'hui, sur mes deux agences de Béthune et de Lens, j'emploie deux commerciaux à temps plein, et j'utilise partiellement les services d'une assistante qui exerce sous statut auto-entrepreneur. Au quotidien, nous apprécions particulièrement le nouveau look du site internet de l'enseigne, qui nous amène régulièrement des contacts spontanés. La publicité sur les véhicules renforce également l'impact de notre communication. Enfin, la gestion courante est informatisée, et facilite le contrôle des factures, celui de l'activité commerciale, le suivi des dossiers-clients, l'analyse des ratios d'activités. Différents outils marketing renforcent l'impact de la prospection et le conventionnement avec les apporteurs d'affaires, et **PresseTaux détient l'agrément IOB** (Intermédiaires en Opérations de Banque et de Services de Paiement) pour ses formations. **Nous communiquons également beaucoup entre franchisés**, et nous partageons les opportunités d'affaires, notamment celles qui impactent l'ensemble du réseau.

BÉNÉFICES ET CONTRAINTES DE VOTRE NOUVELLE VIE DE FRANCHISÉ ? **Créer ma société m'a aidé à grandir personnellement** et à côtoyer d'autres entrepreneurs. Néanmoins, je demeure accessible à chacun et je suis autant capable de parler en patois, ou dans un langage plus châtié. Je comprends également mieux les impératifs de la législation française, et **j'ai désormais un regard différent sur le quotidien et les contraintes du chef d'entreprise**, notamment vis-à-vis des attentes de ses salariés. Etant donné que je me suis toujours senti responsable dans ma période professionnelle salariée, je n'ai pas perçu de changements négatifs dans mon organisation quotidienne, depuis que je suis franchisé. Malgré la politique actuelle de taux bas pratiquée par les banques, le chiffre d'affaires 2012 des deux agences s'est élevé à 203.000 euros TTC, et celui de 2013 atteint déjà 250.000 euros TTC à fin juillet, réalisé à 90 % sur l'acquisition d'immobilier ancien par le particulier primo-accédant. **A moyen terme, j'escompte créer deux agences supplémentaires sur ma région.**

[« Précédente](#)

[1](#)

[2](#)

POURQUOI REJOINDRE CE RÉSEAU ?