

Jimmy Barbellion, courtier en crédit négocié, implante une nouvelle franchise PresseTaux à Blois

En bref : Le réseau des courtiers en crédit négocié PresseTaux poursuit son développement territorial avec l'ouverture d'une nouvelle franchise à Blois (Loir-et-Cher, 41). 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.

La région de Blois peut désormais compter sur les services de **Jimmy Barbellion** qui, après avoir travaillé *"pendant quinze ans dans une grande banque française"*, a choisi de devenir courtier : un nouveau métier qui *"correspond bien mieux à [ses] attentes"* et qui lui permet *"d'apporter du conseil au client"*. *"Une dimension de service à la personne que je ne trouvais plus lorsque j'étais conseiller bancaire"*, complète-t-il. Jimmy Barbellion est désormais *"l'intervenant exclusif et privilégié de [ses] clients tout au long de leur dossier de demande de financement"*, pour qui l'intérêt est également financier : *"Un courtier PresseTaux joue le rôle de facilitateur, il prodigue des conseils dans le but que ses clients réalisent des économies."*



Jimmy Barbellion s'adapte *"aux besoins et demandes de tous"*, même s'il précise aimer *"particulièrement travailler sur des projets de primo-accession"* : *"D'ailleurs, l'une des raisons pour lesquelles j'ai quitté le milieu bancaire, c'est parce que j'avais du mal à accepter certains refus pour des dossiers auxquels je croyais."* Les professionnels peuvent également faire appel aux services de Jimmy Barbellion : *"Je connais particulièrement bien les problématiques que peuvent rencontrer les professionnels en matière de financement de crédits. Ainsi, je peux leur faire bénéficier de mon expérience, les conseiller et les orienter."*

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 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 Jimmy Barbellion pour effectuer un reportage sur l'implantation de la nouvelle franchise PresseTaux à Blois ? 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