

## Sandra Rutman, courtier en crédit négocié, implante une nouvelle franchise PresseTaux à Chantilly

**En bref :** Le réseau des courtiers en crédit négocié PresseTaux poursuit son développement territorial avec l'ouverture d'une nouvelle franchise à Chantilly (Oise, 60). Les perspectives d'évolution du secteur du courtage en crédit sont énormes, dans un contexte où la persistance des taux bas dynamise le marché de l'immobilier alors que les banques délèguent de plus en plus le financement de crédits.

Après avoir travaillé dans une société de courtage en assurances, Sandra Rutman, juriste de formation, est devenue fin 2017 courtier en crédits négociés suite à une reconversion professionnelle et à une formation de terrain au sein du réseau PresseTaux. Ses expériences passées sont autant d'atouts : *"Le droit est, de toute manière, omniprésent aujourd'hui !"* Si elle a rejoint l'enseigne, c'est parce que son concept, *"l'accompagnement personnalisé des clients, la disponibilité et le service"*, répondait en tout point à ses attentes, avec notamment la prise en charge à 100 % du projet de chaque client. *"Nous conservons une dimension familiale qui se prête parfaitement au développement d'une relation client de qualité."*



Du côté de Chantilly, où *"les prix plus attractifs qu'à Paris incitent un certain nombre de Parisiens à rejoindre cette belle région"*, Sandra Rutman propose ainsi différents types de prêts – *"immobiliers, professionnels et regroupement de crédits aux côtés de partenaires spécialisés"* – destinés aux particuliers, *"qu'ils soient primo-accédants ou non, investisseurs locatifs, salariés ou indépendants"*. Elle cible également une clientèle de professionnels, *"aussi bien ceux qui créent leur entreprise que ceux, déjà installés, qui souhaitent développer leur activité"*.

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, de l'étude initiale à la signature chez le notaire et à la banque. Ils assurent une prise en main immédiate et soignent la

qualité de l'accompagnement : les courtiers de l'enseigne se déplacent chez leurs clients, 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. 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. Un courtier PresseTaux est également plus réactif et à l'écoute qu'une banque classique. Avec un taux de satisfaction client de 95 %, PresseTaux bénéficie d'un taux de recommandation élevé. *“C'est même un facteur important du développement actuel du réseau : parmi nos nouveaux clients, une large majorité d'entre eux ont sollicité les courtiers de PresseTaux suite à un bouche à oreille très favorable”*, rappelle ainsi Sébastien Masure, fondateur et dirigeant de l'enseigne.

Les perspectives d'évolution du secteur du courtage en crédit sont énormes : en France, la part de marché des courtiers dépasse 30 %, et il est prévu qu'elle franchisse la barre des 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 privilégient la sous-traitance 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 Sandra Rutman dans le cadre d'un portrait ou d'un reportage ? 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](mailto: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](http://www.pressetaux.fr) / **Tél.** : 03 27 47 75 74