

Pierre-Emmanuel Pluche, courtier en crédit négocié, implante une nouvelle franchise PresseTaux à Mâcon

En bref : Le réseau des courtiers en crédit négocié PresseTaux poursuit son développement territorial avec l'ouverture d'une nouvelle franchise à Mâcon (Saône-et-Loire, 71). 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.

Pierre-Emmanuel Pluche propose tout type de prêts aux habitants de la région de Mâcon, au carrefour de *“trois départements situés dans un rayon de dix kilomètres : l'Ain, la Saône-et-Loire et le Rhône”*. Il explique l'intérêt de faire appel à ses services en sa qualité de courtier PresseTaux : *“Pour notre client, cela lui assure la mise en concurrence puis la comparaison des différentes propositions bancaires afin d'effectuer le choix le plus pertinent et le plus économique.”* Or du côté de Mâcon, la demande s'intensifie sur le marché de l'immobilier, *“beaucoup de Lyonnais s'installent ici”*, précise-t-il. *“La région connaît également des créations d'activité dues à l'essaimage et au désengorgement de l'agglomération lyonnaise. Tout porteur de projet individuel ou professionnel peut avoir besoin de mes compétences de courtier en crédit négocié pour mener à bien son dossier de financement.”*



Pierre-Emmanuel Pluche a rejoint PresseTaux fin 2017, une enseigne qu'il définit comme *“performante, jeune et à taille humaine”* et dont l'exigence d'un très haut niveau de satisfaction clientèle fait partie des valeurs défendues par les courtiers en crédit négocié du réseau. Pour lui, c'est le concept *“à la carte, individualisé et complet”* de PresseTaux qui lui permet de se démarquer de la concurrence. À 50 ans, il a intégré PresseTaux suite à une réorientation professionnelle. La reconversion de ce diplômé d'une *“grande école de commerce et de gestion”* et d'un *“troisième cycle en management”* a été facilitée par la formation initiale assurée par l'enseigne.

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. La rémunération des courtiers est calculée sur l'économie que les clients réalisent sur leur plan de financement. Un courtier PresseTaux est 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 Pierre-Emmanuel Pluche 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

> **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