



**PRESSETAUX**  
COURTIER EN CRÉDIT NÉGOCIÉ

Communiqué de presse

Le mardi 9 juillet 2019

## Fairouz Benrahal et Grégory Lemaitre, courtiers en crédit négocié, implantent une nouvelle franchise PresseTaux à Tours

**En bref :** Le réseau des courtiers en crédit négocié PresseTaux poursuit son développement territorial avec l'ouverture d'une nouvelle franchise à Tours (Indre-et-Loire, 37). 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 un Master dans la finance et une expérience dans le secteur bancaire de quatre ans pour l'un et huit ans pour l'autre, **Fairouz Benrahal** et **Grégory Lemaitre** ont fait le choix d'une réorientation professionnelle. Ils sont ainsi passés de l'autre côté du bureau en devenant courtier en crédit négocié au sein du réseau PresseTaux. Ils illustrent à eux deux cette tendance : d'un côté, il y a de moins en moins de personnel dans les banques et de l'autre, de plus en plus de courtiers qui en sont issus.



Avec de tels parcours, Fairouz et Grégory maîtrisent les rouages d'un dossier de financement et s'adaptent à tout type de clientèle. *"Faire appel à un courtier, c'est bénéficier d'un accompagnement qualitatif et sur-mesure"*, explique-t-elle. *"L'intérêt est double : gagner du temps et de l'argent !"* Le concept de PresseTaux mise avant tout sur un service de qualité *"où la disponibilité, l'écoute et l'accompagnement sont la base"*, selon Grégory. Ils ciblent les particuliers, *"du prêt classique au prêt à taux zéro en passant par le prêt relais pour les plus techniques"*, et les professionnels pour leurs projets d'entreprise et personnels. Leur plus-value ? Négocier des *"conditions financières optimales"*.

Tours étant “une ville extrêmement dynamique”, il y a de quoi faire. Elle “attire autant les investisseurs et les étudiants que les personnes qui recherchent le calme et les avantages d’une métropole”, analyse Grégory. Le marché de l’immobilier y est “accessible et assez stable” : c’est aussi une ville “où il fait bon investir” et où “les projets immobiliers sont nombreux”, complète Fairouz. À noter que les deux courtiers accompagnent les particuliers et professionnels sur l’ensemble de la Touraine.

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 Fairouz Benrahal et Grégory Lemaitre  
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