

Efficia Le Mag

N°6 – Novembre 2019



Franck LE BRECH – Vousfinancer

Cet autodidacte dans le métier du courtage s'enrichit tous les jours à travers la variété des personnes qu'il côtoie et s'investit à 100% dans chacun des dossiers dont il a la responsabilité. Franck apprécie tout particulièrement être l'intermédiaire entre ses clients, leur projet et la banque. Faire preuve d'empathie envers ses clients, est pour lui la base de la réussite et ces derniers lui en sont extrêmement reconnaissants. Rencontre avec un homme passionné et passionnant.

Bonjour Franck, peux-tu nous présenter ton parcours ?

Avant d'être courtier, j'ai travaillé dans le commerce international puis dans la communication. C'est lors de l'achat d'un bien immobilier que j'ai été séduit par le métier de courtage. J'ai tout appris sur le terrain. Cela fait maintenant 15 ans que je m'épanouis dans ce métier. J'ai représenté plusieurs enseignes avant de me poser pour ce réseau de franchises, **Vousfinancer**, où je manage une équipe de 4 personnes. Je gère le fonctionnement de l'agence mais je garde quand même le contact avec la clientèle. Cette polyvalence dans mon quotidien professionnel m'aide à rester humain et réaliste, tant dans mes propositions financières que dans mon mode de management.

En quoi consiste le métier de courtier chez Vousfinancer ?

Etre courtier ce n'est pas uniquement trouver le taux le plus bas pour nos clients. C'est aussi démarcher des banques, des notaires ou encore des agents immobiliers. On recherche constamment des apporteurs d'affaires. Il y a un aspect commercial qui fait que l'on échange avec plusieurs interlocuteurs différents. Il faut être à la fois un technicien et un négociateur.

Nous comptons à peu près quatre à cinq rendez-vous par client : de la définition du budget jusqu'au premier rendez-vous avec la banque retenue, si nécessaire. Nous sommes là jusqu'au bout ! Chez Vousfinancer, nous nous attachons à proposer à nos clients, un accompagnement humain dans un processus qui peut souvent leur être très fastidieux.

Qu'est-ce qui te plaît le plus dans ton métier ?

J'aime surtout participer à la concrétisation d'un projet de vie. On peut y voir un certain parallèle avec le métier d'avocat : on est là pour défendre le projet de nos clients auprès des banques afin de leur obtenir les meilleurs avantages. Nous travaillons dans une démarche positive où ce sont les clients qui nous sollicitent. Pour nous, le contrat est rempli dès lors que le client choisit une des propositions financières que nous lui avons faites, c'est-à-dire à la fin du processus. C'est un vrai challenge à relever !

Aurais-tu une anecdote à partager avec nous ?

Au même titre que l'on peut avoir un médecin de famille, il m'est déjà arrivé d'être le courtier de la famille. Très vite, une relation de confiance s'installe avec mes clients et lorsque cela arrive, c'est vraiment valorisant !

Comment vois-tu ton rôle en tant que vice-président du réseau de Vannes ?

J'aimerais avant tout prendre le temps de trouver des personnes et des entreprises qui correspondront aux valeurs d'Efficia. De cette façon, notre équipe n'en sera que meilleure et plus efficace.



Pourquoi avoir choisi de rejoindre EFFICIA ?

Je cherchais un réseau pour rencontrer d'autres professionnels et échanger sur d'autres métiers, d'autres problématiques. L'idée était de créer des ponts entre professions. Et Efficia permet cela, tout en mettant l'humain au cœur de ses actions. De plus, l'idée de participer à la création du réseau de Vannes me plaisait beaucoup. Tout était alors réuni pour que j'adhère au réseau en toute confiance.

Franck LE BRECH

Vousfinancer
02 97 49 99 67
franck.le-brech@vousfinancer.com

Réseau Efficia

direction@efficia.bzh
07 83 16 95 92
www.efficia.bzh

Interview réalisée par :
Caroline KLEIN / C Tout Com'
06 80 21 46 87