

## CREDIXIA souffle sa 20<sup>ème</sup> bougie !

Créée en 1999, CREDIXIA entame sa 20<sup>ème</sup> année de succès dans le courtage en crédits immobiliers avec un concept fort : **0€ de frais de courtage et 0€ de frais de dossier pour les particuliers**. Apporteur de solutions sur tous les métiers du crédit (*financement d'acquisitions, rachats de prêt, crédits professionnels, restructurations, soultes, prêts travaux*) et de l'assurance emprunteur, CREDIXIA s'impose comme une valeur sûre pour lancer son propre business tout en bénéficiant d'un **concept déjà établi et unique en son genre**. CREDIXIA fait le point sur l'évolution de son offre, ses forces et son développement.

### Une société dynamique

CREDIXIA connaît une croissance continue depuis 2010. Inventeur du concept « *tout gratuit* » dans le domaine du courtage en crédit immobilier, la société se classe parmi les 250 sociétés françaises à la plus forte croissance en 2016 et 2017 et a été élue en avril 2018, **pour la 4<sup>e</sup> fois de suite, courtier N°1 sur les crédits immobiliers** par un magazine dédié aux consommateurs. **CREDIXIA favorise les valeurs du Made in France !** Indépendante de toute institution financière et sans aucune filiale, plateforme, fonds d'investissement à l'étranger, la société est franco-française.

CREDIXIA dispose de trois points de vente en IDF : Versailles (78), Chelles (77) et Paris (14<sup>e</sup> arrondissement). CREDIXIA développe progressivement son réseau et ouvrira prochainement d'autres agences. La société prend le temps de choisir des emplacements à forts potentiels et des collaborateurs compétents qui répondent aux valeurs de l'entreprise : transparence, professionnalisme, respect des partenaires, écoute du client afin d'offrir le meilleur service à coût **ZERO**.

### La vision stratégique

**CREDIXIA a la volonté d'être une entreprise « humaine » en plaçant l'emprunteur au cœur du métier.** Le but est d'anticiper les besoins du client, y répondre et lui faciliter la vie. A travers cette stratégie, CREDIXIA crée une relation de confiance et de proximité avec ses clients, c'est pourquoi, 65% de son CA provient de la recommandation client. CREDIXIA accompagne l'emprunteur quel que soit son profil ou la nature de son projet. Chaque client dispose d'un conseiller dédié qui l'accompagne pendant toute sa démarche de financement. CREDIXIA apporte de la valeur ajoutée au client grâce aux conseils, à l'accompagnement dans le but final de lui dénicher le crédit immobilier le plus compétitif. CREDIXIA se veut un courtier coopératif et durable. « *Nous croyons à l'humain, à notre modèle souvent critiqué, copié mais jamais égalé* » dixit Estelle LAURENT, Porte-Parole.

### Une société éthique

CREDIXIA développe l'égalité professionnelle et la mixité. Son effectif se compose de 51% de femmes et 49% d'hommes, et il n'y a pas d'écart important entre le salaire le plus haut et le salaire le plus bas (compris entre 1 à 5). Tous les conseillers financiers chez CREDIXIA sont des experts choisis pour leurs qualités, leurs compétences et leurs expériences. Ils disposent d'une **formation d'IOSBP** ainsi que d'une formation interne spécialement adaptée aux méthodes de travail de la société.

La réussite de CREDIXIA passe par le dynamisme et le succès de son équipe. En plus d'investir dans le digital, l'entreprise mise sur ses collaborateurs. Le budget dédié à la formation est en constante augmentation. « *Notre façon de nous différencier reste l'humain. Des conseillers mieux formés auront davantage de capacité à analyser des situations, à conseiller les clients, à prendre des décisions stratégiques dans l'intérêt de l'emprunteur.* » Bruno TODINI, DG de CREDIXIA.

CREDIXIA développe également l'esprit d'équipe en encourageant les activités sportives au sein de l'entreprise. CREDIXIA cherche à éveiller la curiosité sportive des salariés et promouvoir leur bien-être par le sport.

## Une innovation digitale

CREDIXIA a développé son propre **logiciel propriétaire CRM**. Il a été conçu en interne de façon à simplifier et favoriser un gain de temps dans la gestion des dossiers de prêts immobiliers. L'optimisation du traitement des dossiers, la gestion des rendez-vous, le suivi des clients, les échanges avec les partenaires bancaires permettent l'obtention d'un crédit immobilier en un temps record. **Par exemple**, tous les dossiers sont scannés et envoyés par mail aux établissements bancaires. Cette digitalisation du process permet la réduction des frais postaux. Sous 15 jours ouvrés (*pendant les horaires d'ouverture d'agence*), le client signe son accord de financement.

Le digital aide l'humain à prendre les décisions mais le conseiller reste au cœur de l'accompagnement chez CREDIXIA. Face à cette révolution digitale, CREDIXIA reste aux côtés de ses clients. « *Notre volonté est de marier le digital à l'humain. L'homme n'est pas remplaçable, il est donc important de le valoriser tout en l'aidant, grâce à l'informatique, dans ses prises de décisions.* » Estelle LAURENT

## La franchise CREDIXIA

Offrir un service de qualité au juste prix pour l'emprunteur c'est possible, et, après 20 ans de confiance mutuelle avec ses partenaires bancaires, CREDIXIA **développe son concept en franchise**. En 2018, pour répondre à la très forte demande des emprunteurs et un attrait toujours plus vif pour le courtage, CREDIXIA se lance dans l'aventure de la franchise. CREDIXIA propose plus de **200 secteurs d'implantation exclusive sur l'ensemble de la France**. Il existe sur le site [www.credixia.com](http://www.credixia.com) un espace d'information et de contact accessible aux candidats à la recherche de renseignements sur les conditions d'accès à la franchise.

Les entrepreneurs qui rejoignent le réseau de **Franchisés CREDIXIA** profitent à la fois de la notoriété de la marque, de la puissance de la société, de l'ensemble des outils nécessaires au développement de l'activité et d'une formation complète assurée par les experts de CREDIXIA sur les métiers développés par l'entreprise, de la gestion, du service clients, de la stratégie et de la gestion des campagnes d'acquisition Web.

## La filiale assurance, INIXIA

Courtier en assurance depuis ses débuts, CREDIXIA a choisi en 2016 de se doter d'une structure propre à l'accompagnement de ses clients dans tous les domaines de l'assurance : **INIXIA**. Chaque client bénéficie ainsi d'une étude personnalisée pour obtenir l'assurance de prêt immobilier la moins chère à garanties et exigences égales à celles proposées par les banques. Créée en 2016, INIXIA est l'éditeur du site [www.jempruntejassure.com](http://www.jempruntejassure.com). Plus qu'un comparateur d'assurances emprunteurs, jempruntejassure.com est avant tout un facilitateur de souscription d'assurance de prêt. Ce service propose aux emprunteurs d'obtenir un gain de pouvoir d'achat grâce à la souscription d'un contrat d'assurance de prêt externe à celui proposé par la banque. INIXIA dispose parallèlement d'un savoir-faire sur tous les métiers de l'assurance pour les particuliers, les professionnels et les entreprises, à retrouver sur [www.inixia.fr](http://www.inixia.fr).

---

A propos de CREDIXIA – [www.credixia.com](http://www.credixia.com)

*Depuis 1999, CREDIXIA conseille les emprunteurs dans la recherche de leurs financements immobiliers. La stratégie de développement basée sur le « tout gratuit » est un concept innovant dans le secteur du courtage en crédits immobiliers. CREDIXIA est indépendant de toutes institutions financières. En tant que membre de l'AFIB, Association Française des Intermédiaires Bancaires, CREDIXIA s'engage à en respecter le code éthique. CREDIXIA propose également des solutions pour les crédits professionnels et les rachats de crédits. Grâce à sa filiale INIXIA, tous les emprunteurs bénéficient d'une assurance de prêt au meilleur rapport qualité-prix.*