



► CRÉER À NIORT

« D'anciens contacts sont devenus des apporteurs d'affaires »

EMMANUEL CADIOU,
CRÉDIT IMMOBILIER DIRECT

POUR LANCER EN FÉVRIER 2003

Crédit immobilier direct, un cabinet de courtage en ligne, Emmanuel Cadiou a allié son ingéniosité à sa parfaite connaissance des milieux bancaire et immobilier. Son activité consiste à proposer à des emprunteurs la « meilleure offre de prêt du marché » via son site web Creditimmobilier.fr. Bien vu ! Le site reçoit aujourd'hui 10 000 visites par mois, ce qui génère 500 demandes. Son ingéniosité ? C'est la mise au point d'un logiciel innovant, qui permet un filtrage très fin de la clientèle et un traitement des demandes quasi simultané. D'où une possibilité de réponse dans les 48 heures. Sa connaissance du métier ? Emmanuel Cadiou l'a acquise dans l'immobilier, puis dans la finance, lorsqu'il a intégré la banque Sovac Immobilier et le Crédit immobilier de France. Ce rayonnement très large a été décisif pour lancer son activité. « Je n'aurais jamais pu fonctionner sans un socle préalable d'apporteurs d'affaires que j'ai constitué grâce à mes relations professionnelles antérieures, affirme-t-il. Ma première démarche a été de tisser un réseau de partenaires à partir des anciens contacts que j'avais conservés



EMMANUEL CADIOU développe un cabinet de courtage en ligne. Avec succès : son site internet génère aujourd'hui 10 000 visites et 500 demandes de prêt par mois.

tant dans le milieu bancaire que dans l'immobilier. Dès que je me suis installé, tous ont accepté de s'engager dans mon projet en signant un protocole d'accord. »

Une réputation sans faille dans le milieu bancaire

Cette confiance, Emmanuel Cadiou l'a assise sur une réputation sans faille et un professionnalisme reconnu. Il a été sacré premier commercial de France chez Sovac et premier d'Ile-de-France au Crédit immobilier de France. « J'ai quitté chaque fois mes différents employeurs en très bons termes. On a toujours besoin de ses anciens patrons. Cela a été capital pour l'avenir de mon projet. Car, si vous êtes rayé par une banque, vous risquez de l'être par toutes », précise Emmanuel Cadiou, qui compte une cinquantaine de partenariats. Par souci de simplicité, le créateur opte

pour une SARL, préférant ne pas être en nom propre pour signer les protocoles avec les banques. Il met 8 000 euros dans le capital, mais refuse les propositions de trois investisseurs intéressés par l'affaire. « Je voulais rester maître de ma société et bâtir un projet sur le long terme », révèle-t-il. D'emblée, Emmanuel Cadiou a adhéré à la devise d'un proche. « Avant de créer mon entreprise, un ami chef d'entreprise m'avait dit : "Il faut réaliser du chiffre dès

le départ. Lancer une entreprise, c'est comme décoller d'un porte-avions. Il ne faut pas se rater." » Après avoir réalisé un chiffre d'affaires de 40 000 euros la première année, le dirigeant prévoit de doubler son activité en 2005 et d'atteindre l'équilibre financier.

Son conseil : « Etre toujours fier du travail réalisé et de son entreprise, même si l'on entend des critiques ou si l'on est démoralisé. Créer une société est une aventure quotidienne qui demande beaucoup de courage. » ●

► **LA RENCONTRE QUI A TOUT CHANGÉ.** « Beaucoup de rencontres m'ont permis de faire évoluer mon entreprise, mais c'est à chaque recrutement d'un nouveau collaborateur que j'ai réellement rencontré ceux et celles qui ont tout changé. Je les remercie car je suis très fier d'eux et de leur travail. »

► **SA PLUS BELLE ASTUCE.** « Etre propriétaire d'un nom de domaine simple et efficace : creditimmobilier.fr. Il m'a permis de démarrer tout de suite mon activité avec quatre ou cinq demandes de crédit par jour. Aujourd'hui, le site reçoit 10 000 visites par mois et génère 500 demandes de prêt. »

► **SI C'ÉTAIT À REFAIRE.** « Je ne situerais probablement pas mon siège social en France. Je choiserais un pays où la fiscalité et les charges sont beaucoup moins élevées. Un investisseur m'avait proposé de m'installer à Bruxelles mais à l'époque j'ai refusé. »