



MP
FINANCE

FRANCHISE

DEVENEZ FRANCHISÉ

Devenez acteur de votre réussite dans un réseau qui place
l'humain au cœur du financement.



NOTRE VISION

Rejoignez-nous dans l'univers du financement sur-mesure

Vous avez fait le choix de vous intéresser à l'entrepreneuriat. MP Finance vous accompagne dans cette ambition.

MP FINANCE

Incarne une aventure entrepreneuriale née sur le terrain, au plus proche des réalités de l'immobilier et du financement.

NOTRE MÉTIER

Spécialiste du financement immobilier & professionnel et de l'assurance, nous réinventons le courtage en priorisant l'humain au cœur de l'excellence.

NOTRE AMBITION

Développer un réseau d'excellence à taille humaine, où vous pourrez exprimer pleinement votre esprit entrepreneurial, soutenu par le savoir-faire de MP Finance.

Devenez indépendant mais pas seul !

AVEC NOUS, VOUS ALLEZ

- Bénéficier d'un **savoir-faire exclusif**
- Participer au développement d'un **réseau national** en plein essor
- Créer votre entreprise avec l'appui d'un **réseau déjà établi**

QUI SOMMES-NOUS

MP Finance, c'est quoi ?

Du financement, de l'assurance et du sur-mesure.

Depuis sa création en 2017, notre maison cultive proximité, écoute active et accompagnement sur mesure.

Notre ambition : étendre notre présence sur le territoire national tout en préservant les valeurs humaines qui constituent les fondations de notre identité.

Esprit d'équipe, synergie, savoir-faire : voici les piliers de notre efficacité. Chez MP Finance, l'humain est au cœur de chaque action.

MP FINANCE EN CHIFFRES

+5 000

Dossiers finalisés

30

Mandataires

10

Agences

40+

Partenaires bancaires

NOS EXPERTISES

Répartition du chiffre d'affaires par activité



70 %

Prêts immobiliers

Tous types de projets immobiliers en nom propre comme en société



15 %

Assurances emprunteurs

Pour tous types de financements liés au projet comme à la personne



10 %

Prêts professionnels

Création, développement, reprise d'une activité entrepreneuriale



3 %

Gestion patrimoniale

Optimiser, développer et sécuriser le patrimoine financier comme immobilier



2 %

Regroupement de prêts

Solution sur-mesure pour regrouper tous types de financements



CE QUI NOUS ANIME

Nos valeurs



MP Finance est née d'une conviction : celle que l'humain et l'excellence peuvent transformer chaque projet en réussite. Aujourd'hui, nous ouvrons notre savoir-faire à ceux qui partagent cette vision.



Marie Pierrat
FONDATRICE

Esprit d'équipe

Engagement & compétences

Rigueur & agilité

Excellence

Chez MP Finance, notre culture repose sur une dynamique collective forte. Ce qui nous lie : l'esprit d'équipe, l'engagement et la rigueur.

Portés par la volonté de viser l'excellence, nous nous investissons pleinement dans chaque projet, avec sérieux, agilité et une capacité constante à nous adapter.

Notre exigence et notre réactivité ont pour objectif un accompagnement fiable et orienté satisfaction client.

4,8



Note moyenne sur Google*

*Sur 466 avis — preuve de l'excellente satisfaction de nos clients



Nous sommes **membre fondateur** de la
Fédération du Courtage en Crédit.

Pourquoi devenir franchisé MP Finance ?

PARCE QUE VOUS ÊTES, PARCE QUE VOUS AVEZ

- Un **entrepreneur** dans l'âme
- Un **excellent sens commercial**
- Le goût du **challenge** et des **relations humaines**
- L'envie de grandir dans un **réseau** en valorisant vos **savoir-faire**

CE QUE VOUS AVEZ, CE QUE VOUS AIMEZ

- **Expérience pro** significative
- **Management**, conseil ou vente
- **Esprit d'équipe**, analyse, gestion
- **Négociation** & développement réseau
- Envie de vous investir et de faire grandir un **projet humain**

LES ÉTAPES DE VOTRE INTÉGRATION

1



On échange

- Première prise de contact
- Échange téléphonique approfondi

2



On se valide

- Journée d'immersion en agence
- Choix du secteur et échange sur le BP
- Engagement mutuel

3



On vous accompagne

- Montage de votre dossier
- Aide au financement
- Plan de votre formation

4



On ouvre

- Ouverture de votre agence
- Accompagnement des premiers mois

La rentabilité de votre future agence

VOTRE ÉQUIPE

1

assistant(e)

*Mandataires Indépendants en Opérations de Banque et Services de Paiement

Chez MP Finance, notre exigence en matière de recrutement et de formation rend chaque collaborateur plus efficace, autonome et valorisé.

+5

MIOBSP*



C.A. annuel moyen par courtier MP Finance

+30 %

par rapport à la moyenne métier

95 %

Taux de transformation après montage
du dossier

400 K€

C.A. potentiel à horizon 2 ans

>20 %

Rentabilité nette

Un modèle éprouvé, rentable et scalable.

VOTRE ESPACE

Votre future agence

Nos agences sont implantées au cœur des villes, dans des bâtiments de caractère, pour refléter dès l'entrée notre exigence, notre sérieux et notre posture d'expert en financement.

50—150

m² de surface

5—6

Bureaux

**À HORIZON
18 MOIS**

L'AMBIANCE MP FINANCE

- Ambiance élégante, matériaux nobles
- Mobilier raffiné, éclairage tamisé
- Zone client accueillante



La formation

Notre engagement : vous offrir un accompagnement de proximité et une transmission de notre savoir-faire pour assurer votre réussite au sein du réseau MP Finance.

1 Semaine 1 — Immersion terrain

Visite d'agences et immersion au sein de l'écosystème MP Finance. Rencontres avec les franchisés en activité, partage de bonnes pratiques et observation sur le terrain.

2 Semaine 2 — Théorie & pratique

- Acquisition des fondamentaux du métier de courtier
- Développement commercial, prospection
- Conformité et process

3 Semaine 3 — Pratique accompagnée

- Intégration au sein d'une agence pilote
- Présence et suivi des RDV clients
- Construction et présentation des premiers dossiers



Post-formation

- Suivi personnalisé sur 3 mois
- Points hebdomadaires avec un référent réseau



Coaching renforcé — 3 mois supplémentaires

Accompagnement opérationnel sur les premiers dossiers.

6 mois

d'accompagnement pour assurer votre réussite



VOTRE VISIBILITÉ

La communication

+500

communications par an

Nous allions une communication généraliste forte et des informations précises sur des sujets d'actualité, tout en diffusant des contenus ciblés dans des médias spécialisés.

FICHES PARTENAIRES

Les fiches infos MP Finance informent régulièrement vos partenaires sur notre actualité et nos expertises. Un outil simple pour nourrir la relation et entretenir un lien de confiance durable.

MAILING CIBLÉ

MP Finance réalise régulièrement des actions de mailing auprès de vos partenaires notaires, agents immobiliers et professionnels divers, pour vous accompagner dans votre prospection.

RÉSEAUX SOCIAUX

Publications, plaquettes commerciales, mailing, fiches d'accompagnement, référencement SEO. Nous diversifions nos actions afin de toucher un large panel de prospects.

PRESSE SPÉCIALISÉE

Présence média dans la presse spécialisée pour renforcer la notoriété du réseau, crédibiliser votre expertise locale et fournir des leads réguliers à nos franchisés.

Marie Pierrat,
dirigeante de MP Finance

Working Girl

En seulement cinq ans, MP Finance, dont le siège est situé à Metz, s'est imposé comme l'un des acteurs incontournables de la gestion patrimoniale et du courtage immobilier. Rencontre avec sa dirigeante, Marie Pierrat.

Lorsqu'on franchit le seuil du bâtiment monumental situé au 17 avenue Robert Schuman à Metz, on ne s'attend pas forcément à ce que le maître des lieux soit une trentenaire dynamique. Les clichés ont la vie dure, tout comme l'image d'Épinal, ville d'où elle est originaire. Marie Pierrat est loin de l'idée que l'on se fait du dirigeant d'une société de gestion patrimoniale. Et pourtant. Après des études universitaires autour de la finance et de la comptabilité, la jeune femme a passé dix ans dans quatre banques différentes, avec notamment une expérience significative dans le groupe BNP Paribas. Ce qui ne correspondait pas du tout à son choix de départ centré sur le monde de la mode. « J'ai rapidement opté pour une autre voie car, pour entrer dans ce milieu, il faut être issue d'une famille fortunée, ce qui n'est pas mon cas. Ensuite, tout se concentre exclusivement à Paris. Puis j'ai eu l'opportunité de visiter plusieurs écoles et je ne me suis pas du tout reconnue dans ce monde-là. Il y a peu de valeurs et cela ne fait pas partie de mon ADN. » À son entrée dans le groupe bancaire en 2007, Marie constitue rapidement un portefeuille clients professionnels assez fourni. « Pour certains, je suis devenue un pilier. Une façon d'accompagner le développement de leur entreprise, de participer à la réflexion de la stratégie et d'apporter les capitaux nécessaires à la croissance. » En 2014, elle rejoint une société de courtage, y reste deux ans avant de tenter l'aventure

de l'entrepreneuriat. MP Finance est portée sur les fonts-baptismaux dès 2017 à Metz. L'activité s'oriente autour de cinq axes : le prêt immobilier, le prêt professionnel, le rachat de prêts, l'assurance emprunteur et le conseil patrimonial. Depuis, l'entreprise s'est considérablement développée. En effet, elle compte trente-cinq collaborateurs et compte sept implantations sur le territoire (Metz, Nancy, Thionville, Saint-Avold, Commercy, Épinal et frontière du Luxembourg). « Nous n'allons pas nous

« Pour moi, un bon dirigeant doit être à la fois visionnaire et rassurant et surtout être généreux avec son équipe. »

Marie Pierrat,
dirigeante de MP Finance

différencier avec 0,10 % de taux de plus ou en moins. Notre valeur ajoutée se situe dans l'approche et l'accompagnement que l'on propose à nos clients. On finance autant le particulier primo-accédant que l'investisseur aguerri qui achète sa résidence secondaire dans le Sud-Ouest. On part du principe que l'achat immobilier est un acte patrimonial. »

Des projets d'implantation en Alsace et dans le Sud-Ouest

En cinq ans, MP Finance a su s'entourer. « Nous collaborons avec des enseignes immobilières de renom et aussi avec des experts-comptables qualifiés qui partagent les mêmes valeurs que nous. » Toujours animée par un esprit de conquête, l'entreprise a des projets de développement dans le quart Nord-Est de la France, en particulier l'Alsace. Un marché réputé difficile. « Comme les Vosges d'ailleurs, d'où je suis originaire. Ce sont des gens qui sont dans un terroir, qui ont leurs habitudes et ne tra-

vaillent qu'entre eux. À un moment donné, il faut savoir s'adapter. J'ai eu l'occasion d'y travailler à l'époque où j'officiais chez BNP Paribas. Je suis partie d'une feuille blanche où j'ai fini par inscrire, en l'espace de trois ans, une soixantaine de clients voire plus. Rien n'est insurmontable. » La dirigeante ne s'interdit pas non plus d'aller voir au-delà des frontières du Grand Est. Elle envisage même un grand écart dans le Sud-Ouest, où il est prévu d'y implanter une agence.

« Si MP Finance a un plan de développement à trois ans, le métier est fait d'opportunités et de rencontres. De fait, une nouvelle installation peut se décider en fonction des souhaits exprimés par les clients. C'est le besoin qui crée l'offre. » Tant et si bien que la crise sanitaire n'a pas eu de prise sur l'activité de l'entreprise. « Cela a été surtout un virage pour le monde économique qui a notamment permis de démocratiser des méthodes de travail et d'acter le fait que l'on peut traiter des dossiers à distance. Enfin, cela a offert aux entreprises qui ont su prendre le train en marche, de gagner considérablement en productivité. Pour moi, c'est ça la crise Covid. Elle est symptomatique d'un temps de réflexion que certains dirigeants se sont accordé pour repartir de l'avant et repenser leur stratégie. C'est de cette manière que j'ai ouvert deux agences. »

Entreprenante et entrepreneure, Marie n'a pas choisi. Elle a investi les deux champs de compétence. « Vous rencontrez des gens qui vous ressemblent et vous donnez finalement à votre entreprise un petit morceau de ce que vous êtes. Votre entreprise est votre propre reflet et inversement. Pour moi, un bon dirigeant doit être à la fois visionnaire et rassurant. C'est aussi quelqu'un qui est en capacité de gérer un centre de profits et surtout être généreux avec son équipe. J'espère incarner un mélange de tout ça. »

© Marie De Diecker



« On finance autant le particulier primo-accédant que l'investisseur aguerri. On part du principe que l'achat immobilier est un acte patrimonial. »

Marie Pierrat,
dirigeante de MP Finance



VOTRE TERRITOIRE

Votre futur emplacement

10

agences en France

- Metz
- Thionville
- Épinal
- Strasbourg
- Toulon & Var
- Nancy
- Saint-Avold
- Saint-Dié-des-Vosges
- Luxembourg
- Biarritz

Un potentiel de développement national ambitieux.

Prêt à entreprendre
à nos côtés ?

06 60 37 99 36

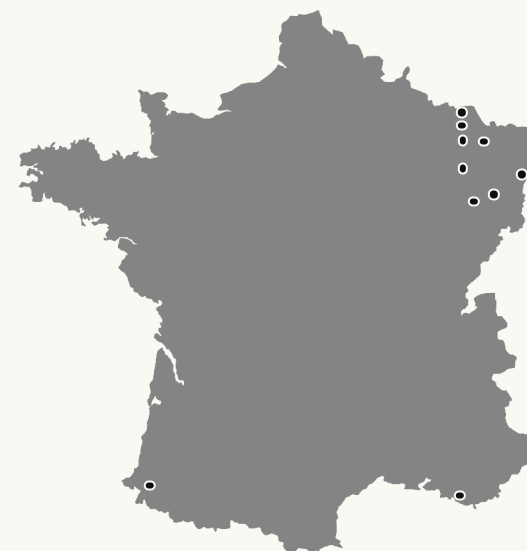
contact@mp-finance.com

17 avenue Robert Schuman
57000 Metz

www.mp-finance.com



Scannez pour découvrir
tout notre univers



SECTEURS DÉCOUPÉS SELON

Volume d'habitants • bassin économique dynamique • revenu médian • âge ciblé