

Paris, le 21 mai 2008  
*Communiqué de Presse*

## Thierry JOVER est nommé Directeur du réseau Franchisés d'ACE



**Thierry JOVER est en charge de la nouvelle activité « Franchise » du courtier en prêt immobilier, ACE.**

*Thierry Jover, 51 ans, diplômé de Sciences Economiques, a débuté sa carrière en 1980 à l'UCB où il est resté 10 ans. Il a ensuite rejoint Sygma Banque (Groupe Cofinoga) en tant que Directeur de Région pendant 7 ans puis a été Correspondant de la Banque La Henin (Groupe Suez) à Nancy. En début d'année 2000, il a rejoint Meilleurtaux, courtier en prêt immobilier, comme Directeur des Partenariats Bancaires. Il y a développé un réseau de 100 banques partenaires en France jusqu'en février 2008 avant de rejoindre le Groupe ACE.*

### *La Mission de Thierry JOVER : initier et développer un réseau national de franchises*

ACE compte 31 agences en propre, dont 19 en Ile-de-France, ce qui en fait le premier réseau de courtage en prêt immobilier de la région. L'activité est en plein essor : 20% des emprunteurs passent aujourd'hui par un courtier pour négocier leur crédit, ils seront 40% à l'horizon 2010.

En 2007, le Chiffre d'Affaires d'ACE a augmenté de 15%. Au 1<sup>er</sup> trimestre 2008, période traditionnellement calme, la croissance se poursuit : 13% de dossiers traités en plus par rapport au 1<sup>er</sup> trimestre de l'année précédente. L'objectif est de multiplier par 3 le nombre d'enseignes dans les 3 ans.

### *Un programme exclusif pour accompagner les Franchisés*

Afin d'assurer aux clients et aux partenaires bancaires d'ACE, une qualité de service identique dans toutes les agences, un programme de 5 semaines est proposé au sein de son Ecole de Formation :

- techniques du financement immobilier et du montage des dossiers, de l'assurance emprunteur,
- techniques et méthodes de la restructuration de crédit
- techniques commerciales, gestion, management
- gestion des relations avec les partenaires bancaires,
- formation aux progiciels de simulations et d'optimisation des plans de financement.

En parallèle, ACE accompagnera les franchisés dans le cadre de l'ouverture de leur agence : inauguration, partenariats banques et professionnels de l'immobilier, formation continue des collaborateurs, assistance téléphonique permanente... Enfin, les clients qui déposeront leur dossier d'emprunt sur [www.acecredit.fr](http://www.acecredit.fr) seront, s'ils le souhaitent, orientés vers l'agence franchisée la plus proche.

### *Les profils recherchés*

Le réseau de franchises ACE s'adresse particulièrement aux professionnels déjà familiarisés avec le secteur : intermédiaire en opérations de banques, cadre bancaire, agent d'assurance ou agent immobilier.

Né en 1995, le courtier en prêt immobilier spécialiste du taux fixe, ACE, est le n°2 du secteur. Du lundi au samedi, de 9h à 20h, **plus de 300 collaborateurs dans les 31 agences ACE** et sur [www.acecredit.fr](http://www.acecredit.fr) proposent un service « gagnant » : obtenir le prêt le mieux adapté aux profils de leurs clients. Ils recherchent à la fois le taux le plus bas, les meilleures assurances et les garanties les moins chères. Formés aux prêts immobiliers, ils interviennent depuis l'étude du plan de financement jusqu'à la signature définitive chez le notaire. Cette année, les conseillers d'ACE ont financé 11.000 familles, dont 40 % sont venues sur la recommandation de clients satisfaits. En 2008, ACE s'ouvre à la franchise, avec pour objectif de proposer un réseau de 90 enseignes dans les 3 années à venir.

Conseils et demandes de prêts en ligne sur : [www.acecredit.fr](http://www.acecredit.fr) ou n° Azur : 0820 122 644