



Ludovic Bréant,
PDG de Fidef :
430 millions
de CA, Banco !

Il trouve une niche inoccupée pour les produits immobiliers de défiscalisation

430 millions de chiffre d'affaires et 8 millions de résultat net l'an dernier, une cotation à la Bourse de Paris... Non, il n'y a pas d'erreur, il s'agit bien d'une entreprise de vente directe. Certes, Fidef occupe un créneau porteur : la défiscalisation. En 1994, Ludovic Bréant, qui travaille dans la gestion de patrimoine, entend parler d'un type de placement immobilier qui, en jouant sur les exonérations d'impôt, permet de devenir propriétaire avec de faibles versements mensuels. Par chance, cette niche n'a pas encore été exploitée par les banques et les assurances, acteurs financiers traditionnels. Ludovic Bréant affine le concept pour en faire un véritable « produit clés en main » et décide de le commercialiser en vente directe, un secteur qu'il a

découvert quand il était étudiant. Dès le départ, il fait tout pour acquérir la crédibilité indispensable dans la finance : le siège social est domicilié sur les Champs-Élysées, les vendeurs, triés sur le volet, reçoivent une solide formation, les premiers bénéfices sont réinvestis pour gonfler le capital (10 millions de francs) et la jeune société s'introduit sur le marché libre dès 1999. Pour accélérer son développement, Fidef a créé une cellule de télémarketing chargée de prendre des rendez-vous pour ses 120 commerciaux, tous indépendants, dont les revenus annuels moyens atteignent 400 000 francs ! L'an dernier, Fidef a mis en place un réseau intranet pour informer ses vendeurs et vient de lancer e-defisc, un site grand public de conseil sur la défiscalisation.