



DOSSIER /

FINANCEMENT
**S'endetter
pour se développer**

Les Français y ont recours... mais continuent d'opposer une certaine réserve à l'égard du crédit. Retour sur l'intérêt de cet instrument patrimonial, véritable outil d'enrichissement pour l'investisseur qui saura bien l'exploiter.

PAR CAMILLE PRIGENT

« *Il n'y a pas d'enrichissement sans endettement.* » Cette affirmation est énoncée par Serge Harroch, fondateur d'Euclide Financement. Ce spécialiste du crédit a fait de la gestion des dettes son métier. Il est habitué à croiser des clients réticents voire honteux de faire appel à ce mode de financement. Pourtant, les Français ont bien compris l'intérêt du crédit et l'utilisent massivement, notamment pour acquérir leur résidence principale. En 2017, la production de nouveaux crédits à l'habitat a représenté 272 milliards d'euros, selon les chiffres de la Banque de France, pour un encours total de 955 milliards d'euros. « *Le crédit, c'est du carburant*, poursuit Serge Harroch. *Pourtant, le frein psychologique est général.* » Lors d'un achat immobilier se mêlent ainsi peur de l'avenir, incertitudes quant à sa situation professionnelle, mais aussi gêne de devoir de l'argent. C'est notamment pour cela que, en majorité, ceux qui perçoivent une somme importante s'empressent de rembourser leur crédit – un réflexe irrationnel pour l'expert : « *Nous touchons des points beaucoup plus sensibles dans l'endettement que dans le placement. Ce dernier rend fier. Le crédit, lui, fait peur.* »

TAUX ATTRACTIFS

Pourtant, les taux n'ont jamais été si attractifs : 1,44 % en moyenne pour une durée d'emprunt immo-

« Il n'y a pas d'enrichissement sans endettement »



bilier de 222 mois, soit 18,5 ans (chiffres de juin 2018). « *Le taux, c'est le risque que prend la banque sur un client* », explique Serge Harroch. Et de préciser : « *Ce n'est pourtant pas le critère le plus important. Si deux offres de prêts différent au niveau du taux, c'est que le contenu et les conditions d'octroi sont différents.* » Quant à la durée, elle aussi fait peur. Pourtant, un prêt est en moyenne conservé sept ans, soit à peine un tiers de la durée souscrite à la signature de l'emprunt. Cette moyenne est tirée, en outre, par les dispositifs de défiscalisation de type Pinel, qui imposent une conservation du logement d'au moins neuf ans. Il ne faut donc pas hésiter à allonger la durée du prêt afin que les mensualités n'érodent pas le pouvoir d'achat du ménage.

GESTION DE LA DETTE

« *La gestion d'un patrimoine ne peut s'envisager sans gestion préalable de la dette* », martèle le fondateur d'Euclide Financement. Un message qu'il fait passer depuis la création de la structure en

2010 aux conseillers en gestion de patrimoine et à leurs clients. « *C'est le financement qui va déterminer la rentabilité d'une opération*, explique-t-il. *Parfois, avec un bon montage, une opération peut être bénéficiaire même avec une plus-value à 0 %.* » Le courtier a ainsi mis en place des formations destinées aux CGP afin de les initier à la diversité des mécanismes de crédit, et surtout à l'intérêt de ce dernier pour leurs clients. « *J'apporte de la valeur au CGP qui se rémunère sur les solutions supplémentaires que le financement optimisé permettra.* » Le but est simple : gérer la dette comme un actif, à l'image des chefs d'entreprise qui n'hésitent pas à y avoir recours pour atteindre leurs objectifs. De multiples solutions sont aujourd'hui possibles : prêt hypothécaire, sur encours, *in fine* ou même à la consommation. « *La meilleure solution est celle qui permet au client de dormir tranquille* », affirme l'expert. Un ménage sur deux détient aujourd'hui au moins un crédit. Aux Français, désormais, d'apprendre à tirer parti de ce levier de croissance patrimoniale.