



IMMOBILIER

« Gérer le pouvoir d'achat des clients des CGP grâce à la dette »

S'endetter à bon escient, c'est aussi s'enrichir : telle est la philosophie d'Euclide Financement, un courtier en crédit qui s'inscrit dans une relation triangulaire originale entre lui, le CGPI et son client. Entretien avec son président fondateur, Serge Harroch.

Propos recueillis par Carole Molé-Genlis

Votre approche de courtier en crédit est originale : pouvez-vous nous l'expliquer ?

Notre signature « l'architecte du financement » résume notre approche. Notre métier est de structurer, organiser et gérer le pouvoir d'achat des clients des CGP, grâce à une gestion optimisée de la dette afin de maximiser leurs placements et augmenter leur surface d'investissement.

Concrètement, comment s'établit la relation entre vous, le CGPI et son client ?

Notre modèle repose sur une intermédiation en B2B2C. La plupart du temps, les CGPI sont dans une logique de gestion d'actif et non pas de passif. Notre travail est de fournir le « fluide » qui permettra au client d'investir sur les conseils de son CGPI plus et plus longtemps. Chaque dossier donne lieu à un entretien d'une durée moyenne de 2 heures avec le client et son CGPI. Lors de ce rendez-vous, nous passons en revue le profil psychologique du client et plus spécialement son rapport à l'argent et la dette dans la réalisation de ses projets. Nous réalisons environ 70 à 80 rendez-vous par semaine.

Des exemples de l'intérêt du crédit dans la gestion du patrimoine ?

Je cite souvent en exemple le Parisien aux revenus confortables et dont l'idée, comme beaucoup, est d'arriver à la retraite avec un certain patrimoine : il doit vraiment se poser la question de l'acquisition de sa résidence principale. Récemment un client gagnant 15 000 € par mois avait acheté une maison d'une valeur de 2 M€ pour laquelle il remboursait un crédit de 6 500 € par mois, sans compter un crédit voiture, un crédit conso et aucune épargne. Il n'avait pas les moyens de se constituer un patrimoine au-delà de sa résidence principale. Après notre entretien, il a vendu sa résidence principale, loué une maison identique – juste à côté – pour 3 500 € par mois et récupéré 1 M€ net. Nous avons pu lever près de 3 M€ d'investissements proposés par le CGPI et adossés à 1 M€ placé chez lui.

Autre situation : la restructuration de prêts. Un client d'un CGPI avait 14 prêts immobiliers et personnels. Nous avons pu regrouper ses prêts et optimiser son pouvoir d'achat.

Comment vous rémunérez-vous ?

Nous sommes payés en honoraires facturés au client auxquels s'ajoutent parfois des commissions de la banque. Mais plus de la moitié de notre chiffre d'affaires vient de dossiers financés auprès de banques qui ne nous rémunèrent pas et donc rarement dans le périmètre des courtiers classiques, ce qui nous permet de proposer des solutions adaptées.

De son côté, le CGPI n'est pas rémunéré sur le crédit, mais avec la liquidité additionnelle dégagée, il peut conseiller son client sur des investissements plus importants sur lesquels il pourra toucher une commission. Notre approche vise à ce que le CGPI conserve les encours de ses clients, augmente sa collecte et fidélise son client.

De quelle façon vous faites-vous connaître auprès des CGPI ?

Nous organisons régulièrement des formations validantes avec des partenaires (Nortia, I-Kapital, Nexity, iSélection, etc.) notamment sur l'intérêt du levier du crédit. Depuis deux ans, nous avons formé 900 CGPI. Les formations – comme les rendez-vous client d'ailleurs – se déroulent à distance par Skype ou en rendez-vous physique.

Avec quelles banques travaillez-vous ?

Nous travaillons avec un large panel de banques : Crédit Foncier, CIC, Crédit Agricole, LCL, Axa Banque, Banque Delubac, Caixa Geral de Depósitos, Banque BPC, BBVA, Caisse d'Épargne, Banque Populaire, Crédit Mutuel, Crédit du Nord, etc. Et pour l'assurance emprunteur avec MetLife, Suravenir, Generali, etc. Nous présentons nos dossiers quand nous estimons qu'ils sont en mesure d'être financés. Résultat : plus de 95 % des opérations sont financées ! ■



Serge Harroch
Fondateur
Euclide Financement

“
Le CGPI conserve les encours de ses clients, augmente sa collecte et fidélise son client”