



Euclide consolide sa clientèle CGP en attendant les family offices -29/05



Comprendre Euclide, c'est avant tout comprendre son fondateur Serge Harroch, créateur de la holding H&S Participation qui détient le cabinet de gestion de patrimoine, Alpha Phi, et la société Euclide, décrite comme « l'architecte du financement ». La société spécialisée dans les montages financiers et le courtage de crédit pour les CGP est dans une phase de consolidation avant de développer d'autres segments de clientèle et notamment les family offices.

C'est en 2007 que Serge Harroch fonde le cabinet de CGP Alpha Phi, qui compte aujourd'hui 50 millions d'euros d'encours pour un chiffre d'affaires d'un million d'euros dix ans plus tard. « Dès le début de l'histoire d'Alpha Phi, j'ai voulu mettre en avant la question du crédit, non pas comme un moyen de financer un investissement mais comme un véritable actif qu'il faut gérer et maximiser », explique le dirigeant.

Courtier ou architecte ?

C'est dans cette optique qu'il fonde, trois ans plus tard, Euclide sur un modèle BtoBtoC dédié aux professionnels de la gestion de patrimoine. « Nous ne sommes pas des courtiers en prêt, insiste Serge Harroch. La finalité de chaque mission se traduit évidemment par une opération de courtage en crédit mais ce n'est pas là-dessus que nous avons une plus-value. Celle-ci provient avant tout de notre travail sur les freins psychologiques des clients finaux et notre capacité à construire des montages financiers originaux. »

La société, qui compte une centaine de clients CGP à l'heure actuelle, base son business model sur des honoraires facturés aux clients finaux (les CGP ne payent rien) représentant environ 70 % à 80 % du chiffre d'affaires et des commissions bancaires pour le reste. Euclide travaille avec la plupart des banques du marché. Elle sélectionne ses partenaires principalement sur leur capacité à comprendre et accepter les montages proposés. Les commissions bancaires ne sont ainsi pas un critère primordial pour choisir une solution de crédit. Par exemple, le CIC, son plus gros pourvoyeur de crédits en 2017 avec 40 % du total, ne rémunère pas Euclide. L'an passé, Euclide a également travaillé avec le LCL et le Crédit Foncier, deux banques qui la rémunèrent.

« Notre travail est avant tout de briser les a priori sur le crédit et la dette »

Si l'essentiel du crédit est évidemment immobilier, la société s'intéresse également à tout type de crédit : hypothécaire, entre particulier, industriel, lombard, crédit-bail immobilier, etc. Mais l'essentiel

du travail d'Euclide repose surtout sur de la pédagogie. « Nous ne prenons jamais un dossier si nous ne rencontrons pas le client accompagné de son CGP, car nous intégrons nos propositions de financement dans la stratégie patrimoniale globale du conseiller. Notre travail est avant tout de briser les a priori sur le crédit et la dette pour qu'au final les clients empruntent plus et s'enrichissent plus rapidement. »

En d'autres termes, la promesse d'Euclide est, pour les CGP, de multiplier par deux ou trois la vente de produits et, pour le client final, d'accélérer son enrichissement grâce aux effets de levier du crédit et à des montages financiers originaux. Euclide propose par exemple des achats en nue-propriété à crédit, financés par le rendement de SCPI, également achetés à crédit. Ainsi, c'est la performance annuelle des SCPI qui remboursent les deux crédits. La « seule » difficulté d'un tel montage ? Le risque de baisse de rendement des SCPI. C'est la raison pour laquelle Euclide recommande aux CGP de choisir des SCPI ayant une très grosse capitalisation avec de vraies facilités de liquidité. Pour ce genre de montage, la société accompagne les CGP dans le choix des supports afin d'en assurer la rentabilité et de minimiser les risques pour les clients finaux.

Un modèle qui semble pour l'instant efficace puisque la société peut se targuer d'avoir obtenu en 2017 un taux de « transformation » de 325%. En clair, un CGP venant avec un dossier de crédit à 100.000 euros, repartait avec un dossier à 325.000 euros en moyenne. On comprend alors que les CGP soient de plus en plus nombreux à s'attacher les services d'Euclide au regard du potentiel de vente additionnelle. Le cabinet souhaite d'ailleurs encore consolider cette clientèle pendant un ou deux ans*. De quoi consolider ses bases pour se lancer à l'assaut d'autres segments. « Lorsque notre notoriété aura grandi, nous pourrons nous attaquer aux autres professions liées au patrimoine : agences immobilières, banques privées et surtout family offices », indique Serge Harroch. L'homme n'évoque pas d'objectifs chiffrés car il ne se fixe « aucune limite ».

La formation comme point d'entrée

Aujourd'hui, c'est une dizaine de collaborateurs qui sont employés au sein d'Euclide et Alpha Phi et sont polyvalents sur les deux structures. « Grâce à notre métier initial de CGP nous sommes plus à même de comprendre les problématiques de cette clientèle si spécifique », estime Serge Harroch.

Serge Harroch : Architecte du financement au palais aiguisé

C'est d'ailleurs pour cette raison qu'il a décidé de passer par la formation pour attirer de nouveaux CGP. Ainsi, Euclide propose depuis sa création, des formations validantes IOB et Carte T portant sur le crédit, la dette, l'immobilier, etc. Ces formations sont généralement réalisées en partenariat avec un assureur, un promoteur ou un asset manager sous la forme de visioconférence ou directement dans les locaux d'Euclide. « Nous travaillons avec Vie Plus, Amundi, BNP Paribas IP, Perl, Nortia, Intencial, Nexity, I capital..., énumère le dirigeant. Jusqu'ici, nous avons formé près de 900 CGP au rythme de 10 à 15 par semaine. ». Un rythme qui ne devrait pas faiblir au regard des besoins...

Journaliste : Jérémie Gatignol

Lien : <https://www.distribinvest.com/fr/strategies/cgp2/201816/euclide-veut-consolider-sa-client%C3%A8le-cgp-avant-de-sattaquer-aux-family-offices.html>