

27 février 2019

[LES ENTRETIENS D'ESTEVAL] SERGE HARROCH, EUCLIDE FINANCEMENT

Crédit, patrimoine, CGP, courtage

Entretien avec Serge Harroch, associé fondateur d'Euclide-Financement

Aujourd'hui le crédit prend une place majeure dans la gestion de patrimoine. Son utilisation n'est pourtant pas toujours maîtrisée par les acteurs du patrimoine. C'est pour pallier ce problème que Serge Harroch a fondé Euclide et qu'il forme, semaine après semaine, les conseillers en gestion de patrimoine. Nous avons récemment échangé avec cet entrepreneur pour faire un point d'étape à l'occasion d'une enquête menée auprès des conseillers.



Pourquoi avoir initié cette enquête ?

L'objectif de cette enquête est de voir comment se dessine aujourd'hui le paysage du crédit immobilier et, plus précisément, quelles sont les pratiques des conseillers en gestion de patrimoine. A la création d'Euclide, notre constat était le suivant : souvent, dans un patrimoine, la partie crédit est considérée comme accessoire alors qu'elle permet de travailler sur un périmètre bien plus important.

Pour la plupart des conseillers en gestion de patrimoine, le recours au crédit reste accessoire et, lorsqu'ils y ont recours, cela se passe – passait doit-on plutôt dire – souvent par le biais du crédit Foncier qui avait le mérite de proposer une solution simple et souple avec la capacité de gérer les dossiers présentés. Aujourd'hui, les CGP rencontrent des difficultés à appréhender le crédit dans une stratégie patrimoniale. A cela s'ajoute des relations par toujours simples avec le monde bancaire : la crainte de perdre le contact avec leurs clients anime en effet les conseillers. Reste la possibilité pour le client d'aller voir seul son banquier mais il est bien connu que les banques considèrent les crédits comme un produit d'appel... On peut aussi noter que, pour les conseillers qui utilisent le crédit, le recours à des courtiers n'est pas non plus systématique.

Quelle est votre approche auprès des conseillers ?

Notre approche est unique en son genre en ce sens qu'elle est personnalisée : nous passons au minimum deux heures avec chacun des clients des CGP avec lesquels nous travaillons. A l'occasion de cette rencontre, nous traitons avant tout de l'approche souvent irrationnelle du crédit par l'investisseur.

Nous tentons de démonter les mécanismes psychologiques qui empêchent le client de s'endetter rationnellement. Nous rappelons notamment que le crédit est un actif à part entière dans un patrimoine. Il ne doit pas constituer une réponse ponctuelle. Il faut, bien au contraire, savoir comment le structurer et l'intégrer dans une stratégie patrimoniale et savoir comment l'arbitrer le cas échéant, ce qui est peu envisagé par les conseillers.

C'est pour cette raison que vous avez décidé de mettre en place des sessions de formation à leur attention ?

Effectivement, à ce jour nous avons formé plus de 1 000 conseillers lors de nos sessions hebdomadaires pendant lesquelles nous accueillons chaque fois 20 à 30 personnes. Nous y rappelons également qu'il faut savoir saisir les opportunités qui se présentent. Pourquoi reporter une opération et ne pas optimiser dès à présent une situation patrimoniale. Il faut garder à l'esprit que l'objectif d'un conseiller est de permettre à son client de s'enrichir dans les meilleures conditions possibles. Au fil du temps, nous observons une lente progression des pratiques. Peu à peu, le crédit est davantage utilisé comme un vecteur d'optimisation des investissements.

Pensez-vous renouveler l'enquête ?

Oui, nous réitérerons l'exercice l'année prochaine. Après la disparition du Crédit Foncier, il sera intéressant de voir comment les CGP se seront organisés et quels éléments de réponse ils auront apportés à leurs clients.

<https://www.esteval.fr/article.19352.les-entretiens-d-esteval-serge-harroch-euclide-financement>