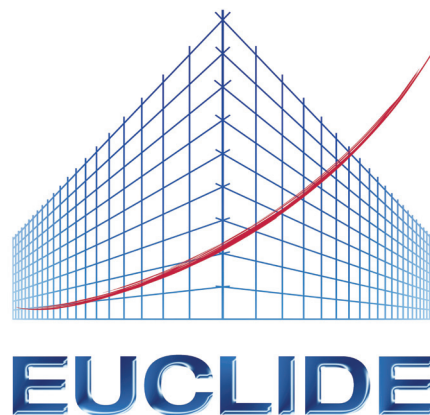


FOCUS SUR LA VIE DU PARTENARIAT



KBL RICHELIEU

Avril 2013



🌐 « L'ARCHITECTE DU FINANCEMENT »

Serge Harroch Gérant d'Euclide
01 40 20 13 20
harroch@euclide-financement.fr

KBL Richelieu : Monsieur Harroch, vous dirigez le cabinet Euclide à Paris. Pourriez-vous nous présenter brièvement vos activités ?

Serge Harroch :

L'approche que nous avons mise en place dans le cadre du développement de nos activités part de deux constats :

- La dette n'est rien d'autre que de l'actif prêté pour lequel l'emprunteur est seul gestionnaire... avec comme unique question : puis-je emprunter ?
- La quasi intégralité des crédits consentis par les banques est remboursée avant la moitié de sa durée initiale : on n'emprunte généralement plus pour rembourser mais pour porter une opération. Dans ces conditions, la gestion de la dette requiert une attention toute particulière, une expertise dédiée.

Le CGP, dans l'exercice quotidien de son métier, n'a ni le temps ni les moyens matériels et humains de proposer une expertise aussi fine de la gestion du passif, qu'il peut le faire pour la gestion de l'actif.

Le métier d'Euclide est d'accompagner tous les professionnels de la gestion de patrimoine, dans l'analyse, la gestion et la structuration de la dette passée présente et future de leurs clients.

Nos trois objectifs sont :

- Conserver les encours gérés par le CGP,
- Augmenter les collectes,
- Renforcer la fidélisation entre le CGP et son client.

KBLR : Votre credo pourrait-il être : le crédit est l'avenir du conseil en gestion de patrimoine ?

S.H. : Je dirais plutôt que la gestion de la dette à long terme est l'épine dorsale du développement harmonieux du patrimoine. Quand nous parlons de «gestion de la dette» plus que de «crédits», nous appréhendons un domaine rarement traité à sa juste mesure : la dette – ou actif prêté – doit être considérée comme l'armature de la gestion patrimoniale. C'est l'échafaudage qui permet la construction de l'édifice «Patrimoine». Il ne peut être bancal. Il doit surtout poursuivre un plan à long terme : on ne peut pas poser les premiers échafaudages sans avoir une vision simultanée des projets existants et des projets futurs. La gestion de la dette est un paramètre incontournable lorsque l'on veut donner au développement patrimonial une harmonie et une pérennité.

KBLR : Quel est l'intérêt pour un CGPI de passer par votre structure ?

S.H. : L'objectif du CGPI est de rester concentré sur son cœur de métier : le conseil patrimonial. Sa valeur ajoutée réside dans sa capacité à identifier et mettre en place des solutions patrimoniales adaptées aux besoins de ses clients.

La gestion de la dette est un métier à part entière. Il requiert :

- Une parfaite maîtrise des techniques et méthodes de financement.
- Un relationnel très fort avec les acteurs du financement pour présenter et faire passer des solutions originales, adaptées aux configurations des clients du CGP.
- Des collaborateurs dédiés à la gestion administrative du dossier, souvent lourde et longue.
- Une qualité et une continuité de service afin de ne pas être un frein au développement des solutions patrimoniales.

Euclide apporte au CGP :

- Une expérience réussie et reconnue par les grands acteurs du financement sur la place avec plus d'un quart de milliard d'Euros prêtés.
- Une relation forte avec les décideurs dans les différents établissements afin de réellement défendre un dossier par rapport à la stratégie mise en place avec le CGP.
- Une équipe organisée et dédiée à la gestion administrative des dossiers depuis la collecte des pièces jusqu'à la signature notaire en passant par l'appel d'offre, le dépouillement et les formalités d'assurance.
- Un outil informatique totalement sécurisé qui permet aux établissements bancaires d'accéder en temps réel aux informations des dossiers.
- Un cadre de fonctionnement déontologique strict où nous sommes les gestionnaires du passif, en complémentarité totale avec le CGP qui est lui, le gestionnaire des actifs de toutes sortes.
- Une qualité du service que le Bureau Veritas a certifié par l'attribution du label : « Qualité de service certifiée ISO 9001 ».

KBLR : N'est-ce pas ce qu'offrent déjà les plateformes de courtage en crédit ?

S.H. : Une plateforme de courtage en crédit, ne peut passer plusieurs heures avec le client et le CGP afin de comprendre les réelles motivations patrimoniales et les finalités des différents crédits en cours ou à mettre en place, maintenant et demain. Notre valeur ajoutée et notre différence s'expriment dans notre slogan : «l'architecte du financement». Nous organisons l'ensemble des enveloppes de dettes autour du développement des projets patrimoniaux et personnels du client du CGP dans le seul but d'optimiser et rationaliser l'intégralité de la démarche. Le courtage en crédit n'est que la feuille de la branche de l'arbre que constitue la stratégie d'allocation du passif, pendant du cœur de métier du CGP : l'implémentation d'une stratégie harmonieuse d'allocation d'actifs.

KBLR : Vous êtes un nouveau partenaire de KBL Richelieu. Quel est le premier bilan de cette collaboration ?

S.H. : KBL Richelieu est pour nous la découverte d'une réelle pépite dans notre métier : nous y avons trouvé réactivité, professionnalisme et ouverture d'esprit en tant que partenaire bancaire. Vous avez été à l'écoute de notre approche originale et atypique. Chaque dossier que nous avons traité ensemble était particulier tant par le contexte du client que par l'originalité du montage. Vous avez su répondre positivement parce que vous vous êtes plongés, avec nous, dans le référentiel du client et ses particularités. C'est à ce jour une belle réussite de collaboration tant pour nous que pour les CGP d'origines diverses qui nous ont soumis la problématique de leurs clients, puisque 100% des dossiers que nous avons montés ont été validés par KBL Richelieu.