

Quelle est la vision des journalistes face au crédit ? Euclide présente la 1^{ère} étude réalisée auprès de 40 medias

Paris, le 12 décembre 2017 – *Euclide-Financement*, **seul courtier en crédit**, dédié à 100% aux professionnels du patrimoine et à leurs clients, conçoit des solutions de financement innovantes et sur-mesure adaptées aux besoins des clients. Il les accompagne dans l'analyse, la structuration et la gestion de leur pouvoir d'achat dans le temps. L'objectif d'Euclide est de réaliser le financement des premières opérations en anticipant les opérations futures.

« Cette enquête montre que malgré une prise de conscience certaine de l'intérêt du crédit dans le développement du patrimoine, il persiste un inconscient collectif fort selon lequel le crédit n'est pas encore notre meilleur ami », constate Serge Harroch, fondateur d'Euclide.

« Il n'existe pas d'enrichissement du patrimoine sans une maîtrise de la gestion du passif. Il est primordial de réaliser une analyse approfondie de sa capacité d'endettement et de ses projets futurs pour trouver des solutions de financement adaptées », explique-t-il.

« Utiliser le levier du crédit permet de valoriser son patrimoine à condition d'être bien conseillé », conclut Serge Harroch.

Détail de l'enquête

• A la question : comment considérez-vous le crédit ?

82 % des medias interrogés considèrent que le crédit permet d'acquérir un bien que l'on aurait jamais acquis sans et donc d'augmenter son patrimoine. 20% le considèrent comme une charge et le remboursent le plus vite possible.

Avis de Serge Harroch, fondateur d'Euclide :

Le pourcentage qui ressort est bien plus élevé que pour la moyenne des particuliers qui subissent le crédit comme une charge. Nous avons donc à faire à un public connaissant l'intérêt du crédit pour augmenter son patrimoine plus rapidement.

En revanche, quand les particuliers s'adressent à des professionnels de la gestion de patrimoine et du crédit, la statistique démontre un comportement plus rationnel et lucide vis-à-vis du crédit.

• A la question : vous souhaitez contracter un crédit pour acquérir votre résidence principale : que faites-vous ?

Pour plus de 33%, prendre l'avis d'un conseiller est essentiel. 25% d'entre eux optent pour un crédit à 100 % et 8% pour un crédit d'un montant variant de 75 à 80%. 17% pensent encore qu'il vaut mieux solder tous ses placements pour obtenir l'apport le plus important possible.

Avis de Serge Harroch :

Selon la situation personnelle de l'individu, il y a plusieurs choix possibles. En effet, après une analyse approfondie de sa capacité d'endettement et de ses projets futurs, des solutions de financement sur-mesure et d'optimisation du crédit lui seront proposées, comme par exemple, en plus de l'achat de sa résidence principale, la possibilité de réaliser d'autres placements pour constituer son patrimoine. L'erreur a ne pas commettre et de se démunir de toutes ses liquidités pour réaliser son achat d'où l'importance de se faire conseiller par un professionnel et non pas par un « vendeur de taux »

• **A la question : quel est le premier paramètre que vous regardez ?**

Près de 46% des medias interrogées sont avant tout attentives au taux, tandis que 21% se concentrent sur la durée du crédit, 16% sur le montant qu'ils vont emprunter et 19% sur la charge que le crédit représente chaque mois.

Avis de Serge Harroch :

Vous êtes près de 50% à regarder en priorité le taux. Certes c'est important mais seulement après avoir défini les autres paramètres externes au prêt comme la présence d'autres projets dans le futur, la gestion des aléas de la vie, les échéances à venir, les besoins de trésorerie... Au-delà du financement, notre approche consiste à trouver les leviers pour augmenter la surface d'investissement de l'épargnant et à l'accompagner dans la durée. En conséquence, la recherche du meilleur taux du moment n'est pas le paramètre prépondérant dans la mise en place d'une stratégie d'investissement.

• **A la question : que faites-vous après avoir contracté votre crédit ?**

La durée du crédit est un paramètre essentiel pour plus de 20% des personnes interrogées. 61 % d'entre elles pensent laisser courir leur crédit jusqu'à la fin de l'échéancier prévu, mais elles sont encore 35 % à penser qu'il vaut mieux réduire la durée du prêt et les mensualités

Avis de Serge Harroch :

Il faut savoir que selon des statistiques, la durée moyenne de détention d'un prêt est de 7 ans. La probabilité que le crédit n'aille pas jusqu'au bout est très forte et en tout état de cause une aubaine car il est préférable aujourd'hui de rallonger au maximum sa durée au maximum pour pouvoir s'endetter à nouveau tant qu'il est possible de le faire...(âge, revenus, santé, taux, marché de l'immobilier,...)

• **A la question : vous avez une rentrée d'argent imprévue (héritage, prime...) que faites-vous ?**

Les réponses à cette question sont contrastées : 33% des personnes interrogées préfèrent rembourser totalement ou partiellement le crédit, alors que 46 % optent pour un placement en épargne liquide. Seules 17 % des personnes interrogées sont prêtes à réaliser un nouvel investissement immobilier.

Avis de Serge Harroch :

Les crédits ne sont plus faits pour être remboursés. Toute rentrée d'argent devrait être réinvestie dans un nouveau projet ou épargnée afin de pouvoir faire face aux aléas ou opportunités de la vie. Dans le pire des cas, elle peut servir à payer tout ou partie des mensualités de prêt.

- **Sur les questions à réponses oui/non :**

78% connaissent le montant total de leur capacité restant dû sur les crédits

70 % connaissent leur capacité d'emprunt

Uniquement 9% se sont vus proposer par leur banque un crédit in fine

55% seulement considèrent le crédit comme un levier puissant pour se constituer une épargne

A propos d'Euclide-Financement :

A la différence des autres courtiers, Euclide ne cherche pas uniquement le meilleur taux mais conseille et accompagne son client dans le sens d'une utilisation du crédit et de la gestion de la dette pour leur permettre de développer plus rapidement leur patrimoine. En effet, le crédit est le seul moyen d'acquérir un bien immobilier (en résidence principale, secondaire, démembrement, nue propriété...) ou de la pierre papier avec un effet de levier et sans disposer de la contrepartie en liquidité.

- **Le métier d'Euclide**

Accompagner le CGP sur le terrain, dans l'analyse, la gestion et la structuration passée présente et future de la capacité d'investissement de son client, pour servir et optimiser l'accroissement de ses actifs.

- **La mission d'Euclide**

Définir une véritable stratégie d'allocation de son pouvoir d'achat dans le temps.

Mettre en place une approche patrimoniale innovante du crédit et des différents modes de financement.

- **L'ambition d'Euclide**

Devenir LE point d'accès optimisé à l'ensemble des modes de financement nécessaires au bon exercice de la profession de CGP et une véritable interface entre le monde du patrimoine et le monde bancaire.

EUCLIDE en quelques chiffres :

- **Création en 2010 par Serge Harroch**
- **10 collaborateurs**
- **350 M€ de crédits générés**
- **900 CGPI formés entre 2014 et 2017**
- **Une certification ISO 9001 (version 2015)**

Contact presse : Agence FORCE MEDIA

Patricia Ouaki : +33 (0) 1 44 40 24 01 / +33 (0) 6 07 59 60 32 patricia.ouaki@forcemedia.fr

