

Paris, le 4 juin 2018

Euclide accentue son rythme de formations sur la gestion de la dette, comme élément clé du développement patrimonial, pour répondre à une demande croissante des professionnels du patrimoine

Permettre aux conseillers en gestion de patrimoine d'intégrer le crédit comme élément clé de la stratégie patrimoniale proposée à leurs clients, est l'une des missions que s'est fixée Euclide, seul courtier en financement dédié à 100% aux professionnels du patrimoine et à leurs clients.

Si certains considèrent le Crédit comme la 4^{ème} classe d'actifs*, Euclide le place au cœur de la gestion et du développement du patrimoine.

En effet, le crédit est devenu le moyen essentiel et incontournable pour répondre aux attentes des clients pour un enrichissement plus rapide et sûr de leur patrimoine immobilier. La dette doit être gérée comme une classe d'actif à part entière, voir l'une des premières.

« Le crédit est une épargne à l'envers, il constitue l'unique recours pour acquérir un bien sans disposer de la contrepartie en liquidité. A ce titre, la dette est une véritable opportunité d'investissement, et la seule manière pour le CGP de développer rapidement le patrimoine de son client », explique Serge Harroch, fondateur d'Euclide Financement

Avec une accélération du rythme des formations, et la mise en avant de différents cas pratiques, Euclide permet aux CGP d'intégrer le crédit dans la mise en œuvre de leur stratégie patrimoniale. En effet, proposer à ses clients d'utiliser le crédit comme effet de levier est devenu indispensable pour les CGP. Ces formations leur permettent de comprendre les véritables rouages et atouts de la dette intégrée dans l'optimisation du conseil donné à leurs clients.

Au cours de la formation, les professionnels du patrimoine pourront découvrir la vision atypique et pertinente du crédit en parfaite adéquation avec les axes de solutions patrimoniales qu'ils préconisent à leurs clients. Au travers de nombreux exemples, ils pourront découvrir comment et pourquoi Euclide a pu en 2017 multiplier par 3,25 fois la surface d'investissement de leurs clients.

L'objectif est de pouvoir les accompagner dans la mise en place d'une véritable stratégie d'allocation du pouvoir d'achat de leurs clients dans le temps afin qu'ils aient une vision globale du patrimoine de chaque client.

Ces formations offrent les moyens aux CGP d'accroître sensiblement leur activité en mettant **la gestion de la dette au cœur de leur métier.**

*Grand Forum du Patrimoine avril 2018, Gestion de Fortune

Depuis près de 5 ans, la société met en place plus d'une quarantaine de formations par an (47 pour 2017), pouvant valider 3.5 h pour le renouvellement de la Carte T et 3.5 heures pour le renouvellement du statut d'IQB-SP. Ces formations validables remportent un vif succès auprès des CGP. A ce jour, plus de 900 CGP les ont déjà suivies. Elles sont organisées à la fois en présentiel et en Webinar. Elles couvrent l'ensemble du secteur des CGP, en France mais aussi à l'international.

A propos de la société :

Euclide est le seul courtier en financement dédié à 100% aux professionnels du patrimoine et à leurs clients, et l'un des acteurs majeurs spécialisé dans le financement des SCPI. Euclide fait du crédit et de la gestion de la dette **un outil rapide et efficace d'aide au développement du patrimoine immobilier.**

EUCLIDE en quelques chiffres :

- Création en 2010 par Serge Harroch
- Une dizaine de collaborateurs
- 385 M€ de crédits générés dont 35 M€ en 2017
- 900 CGPI formés depuis 2014 - Une certification ISO 9001 (version 2015)

- + 30 % de dossiers traités de 2017 (2016 : 120 - 2017 : 160)
- En 2017, une centaine de CGP ont travaillé régulièrement avec Euclide
- Objectif à fin 2018 : travailler avec environ 150 CGP

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 financements.

L'ambition d'Euclide

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

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