

le crédit, le seul outil de développement et de croissance du patrimoine

Dossier de presse Juin 2017

Contact presse :

Agence FORCE MEDIA - Patricia Ouaki

+ 33 (0) 1 44 40 24 01 / + 33 (0) 6 67 59 60 32

Patricia.ouaki@forcemedia.fr



1. Introduction

En tant que professionnel de la gestion d'actifs mobiliers et immobiliers, le conseiller en gestion de patrimoine indépendant (CGPI) propose à ses clients un ensemble de solutions patrimoniales.

Ces solutions font en général appel à différentes opérations :

- **défiscalisation ;**
- **acquisition immobilière résidentielle ou locative ;**
- **SCPI ;**
- **acquisition en nue-propriété ;**
- **LMNP ;**
- **ou encore contrats d'assurance-vie.**

En cas de besoin de financement, un investisseur ne se préoccupe le plus souvent que de trois données :

- **le montant investi ;**
- **le taux ;**
- **la durée.**

A chaque nouvelle opération, l'investisseur se pose toujours la même question : « **Malgré toutes les opérations et financements déjà réalisés, puis-je encore emprunter ?** »

Autrement dit, l'investisseur empile les couches de crédits, avec comme seule ambition de pouvoir financer une opération supplémentaire. Mais sans vision future, il va **subir ses choix passés**.

En réalité, emprunter revient à utiliser l'argent de la banque. L'investisseur tient les rennes de l'opération.

- ✓ **Il décide quand et sur quel actif il investit.**
- ✓ **Il décide d'occuper le bien ou de le mettre en location.**
- ✓ **Il reste libre de décider de vendre ou non le bien.**
- ✓ **Et enfin, il bénéficie de la plus value.**

Finalement, l'investisseur gère un actif :

- ✓ **qui ne lui appartient pas ;**
- ✓ **dans des montants supérieurs à ce dont il ne disposera parfois jamais en patrimoine....**

Et pourtant, il ne se pose qu'une seule question : « **Ai-je encore les moyens d'emprunter ?** ».

L'investisseur n'a aucune vision future de l'imbrication de l'ensemble de ses crédits dans le temps et de l'érosion structurelle de son pouvoir d'achat. Surtout, il n'envisage pas les différents scénarios de sortie et leurs conséquences.

2. EUCLIDE, le seul acteur du marché dédié aux CGPI

Euclide est née de ce constat. Depuis **2010**, son métier consiste à faire en sorte que l'investisseur (le client du CGPI) soit capable de bénéficier d'une **vision très claire de son futur** et de **maximiser en permanence son pouvoir d'achat**.

Dans ce contexte, les objectifs d'EUCLIDE affiche des objectifs clairs :

- **Utiliser la gestion de la dette comme un outil d'aide au développement du patrimoine et non comme une charge.**
- **Enrichir plus rapidement le client grâce à un levier intelligent du crédit.**
- **Augmenter en conséquence sensiblement l'activité et le chiffre d'affaires des CGPI et des fournisseurs.**
- **Gérer harmonieusement les relations entre les banques, les CGPI et les investisseurs.**

Euclide a pour ambition de devenir, à terme, **LE point d'accès optimisé** à l'ensemble des modes de financement nécessaires au bon exercice de la profession de CGPI, et d'agir ainsi comme une véritable interface entre **le monde du patrimoine** et **le monde bancaire**.

Ce positionnement est confirmé par une étude AXA de 2014. Selon elle, **69 %** des CGPI rêvent d'une banque qui leur soit dédiée. Ils souhaitent être accompagnés par un acteur capable de comprendre leurs besoins et ceux de leurs clients, puis de les traduire en solutions de financement pérennes et rentables.

3. EUCLIDE : une méthodologie et un savoir-faire pour une véritable valeur ajoutée dans l'univers de la gestion de patrimoine

3.1- Un soutien important pour le CGP

Euclide est une société dédiée à 100% au soutien des CGPI. Elle accompagne les conseillers dans une gestion optimisée de la capacité d'investissement de leurs clients. Elle souhaite ainsi permettre aux conseillers :

- **de conserver les encours ;**
- **d'augmenter la collecte ;**
- **de fidéliser leurs clients.**

Cette structure BtoB s'adresse aux professionnels de la gestion de patrimoine. Son objectif : accroître sensiblement l'activité du CGPI grâce à une vision structurée de la capacité optimale d'investissement du client final.

Depuis quatre ans, Euclide a ainsi mis en place une quarantaine de formations validantes par an (d'une durée de 3 heures) dispensées à plus de 900 CGP à ce jour. Elles sont organisées à la fois en présentiel et en Webinar. Euclide couvre ainsi l'ensemble du secteur des CGPI en France mais aussi à l'international.

3.2 - Le constat d'Euclide

Transmis dans le cadre de ces formations : si l'actif détenu, à détenir ou à transmettre fait l'objet de toutes les attentions des professionnels, l'autre pan du patrimoine qu'est **le passif** fait souvent **office de parent pauvre**.

- **En effet, l'investisseur du crédit a une perception qui repose sur une approche erronée.**
 - Le crédit est souvent supporté et considéré comme une charge.
 - Les strates de crédits sont ainsi empilées les unes sur les autres au fur et à mesure des besoins. L'investisseur subit ses choix passés en se posant toujours les mêmes questions : le taux, la durée et le montant, et ce malgré l'endettement.
 - Il n'a pas de vision stratégique à long terme du crédit comme dans le cas de la gestion d'actifs.

- **La vision du CGPI**
 - Le conseiller utilise le crédit comme une réponse unitaire à un besoin spécifique lors d'une opération d'acquisition d'actif(s).
 - Il ne prend pas conscience de la capacité globale d'investissement d'un client et par conséquent de sa capacité optimale de développement de son patrimoine.
 - Il cherche de nouveaux vecteurs de développement sur la partie actifs.
 - Il ne fait du financement qu'occasionnellement, et n'a donc que très rarement un poids et une expérience opposables aux partenaires bancaires.

La démarche d'Euclide repose sur cinq points clés qui rendent la société unique :

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

- **Le montant de ses financements** (350 M€ depuis sa création) sans aucun contentieux.

- **La démarche qualité certifiée ISO 9001** depuis sa création en 2010, qui inscrit Euclide parmi les très rares entreprises du secteur à vouloir s'impliquer dans une démarche d'amélioration constante de la qualité.

- **Son savoir-faire performant et efficace**, qui met en avant la qualité de la relation et le temps passé à l'étude préalable, se démarquant des process « industriels » des courtiers en crédit. Aucun dossier n'est étudié sans un rendez-vous investisseur-CGP-Euclide où la psychologie de l'endettement est plus importante que les chiffres eux-mêmes.

- **Une présence et un format** innovants à Patrimonia en 2015 et 2016, où Euclide était accompagnée par des fournisseurs de renom comme Nexity, BNP-IP, AMUNDI, PERL, Nortia, Skandia, Novaxia, ou encore GDP Vendôme, qui ont conscience de l'intérêt capital du financement dans la mise en place de solutions.

Euclide a su démontrer la synergie existante entre la maîtrise de la dette et le développement optimisé des secteurs de l'immobilier, de l'assurance et du placement en général.

4. EUCLIDE, seul acteur du financement présent aux Assises de la Pierre-Papier et de l'immobilier d'investissement le 26 juin dernier

Pour la troisième année consécutive, Euclide était présent aux Assises de la Pierre-Papier.

Au cours de ce rendez-vous incontournable de la gestion de patrimoine, l'ensemble des partenaires spécialisés dans la vente de SCPI (Société Civile de Placement Immobilier) était réuni : Amundi, La Française AM, Nami AEW Europe, Primonial, Sofidy...

Euclide était le seul courtier présent aux Assises de la Pierre Papier, et même, tout simplement, le **seul acteur du financement** présent !

Euclide s'inscrit dans une relation de proximité avec les CGPI et les acteurs de la place, en recherchant en permanence des solutions innovantes de financement, bousculant les idées reçues et les standards du marché.

En plus d'être un intermédiaire unique dans l'architecture de la dette, Euclide cherche sans cesse à trouver des solutions innovantes répondant à la fois aux besoins du CGPI et de son client.

La force d'Euclide, présentée à l'occasion du salon : Optimiser l'acquisition de parts de SCPI

Une fois la ou les SCPI retenues pour son client, le CGPI a le choix entre trois types de financement :

- Le paiement comptant ;
- Le crédit amortissable ;
- Le crédit *in fine*.

Le paiement comptant

Type de financement le plus connu, le paiement comptant transforme une liquidité en un investissement sans utiliser le crédit. L'achat de 100 000 € de SCPI n'augmente pas le patrimoine du client, puisque la valeur de ce dernier avant et après opération est de 100 000 €. Pire encore, le client passe d'un actif « liquide », à un actif « immobilier », donc moins liquide. Ainsi, le CGPI vend uniquement 100 000 € de SCPI et le patrimoine de son client reste le même.

Le paiement à crédit

A contrario, le paiement à crédit permet de conserver la liquidité du client avec ou sans rentabilité. Il permet également d'utiliser la dette pour acquérir. C'est dans ce cas précis qu'Euclide apporte son savoir-faire et sa valeur ajoutée. La société ne finance pas uniquement les 100 000 € de SCPI, mais trouve la meilleure solution de financement pour optimiser l'acquisition de 100 000 € de SCPI pour le CGPI et son client.

La valeur ajoutée d'Euclide : coupler SCPI et nue-propriété à crédit

La pleine propriété est composée de l'**usufruit** (droit d'usage et de jouissance, perception des revenus pour du locatif) et de la **nue-propriété** (droit de disposition). La nue-propriété économique représente un outil patrimonial très en vogue au sein des CGPI : en plus de sortir de l'assiette de l'ISF, elle permet d'obtenir une rentabilité annuelle. En effet, la nue-propriété vaut à peu près 60 % de la valeur de la pleine propriété avec une durée de démembrement entre 15 et 18 ans. Ainsi, la pleine propriété est démembrement pendant une durée de **15 ans**, pendant laquelle l'investisseur achète la **nue-propriété**, et un bailleur social l'**usufruit**. A échéance des 15 ans, la nue-propriété récupère l'usufruit pour réformer la pleine propriété sans payer le moindre droit de mutation.

Ainsi, pour un bien immobilier de **100 000 €**, l'investisseur achètera la nue-propriété évaluée à **60 000 € (60 %)**. Il sera propriétaire de cette nue-propriété pendant 15 ans et récupérera à terme la pleine propriété du bien, soit 100 000 € (hors prise en compte d'une éventuelle plus-value).

L'acquisition à crédit (amortissable ou *in fine*) de cette nue-propriété permet de l'acquérir pour environ 60 % de la valeur de la pleine propriété (comme prévu initialement).

La valeur ajoutée d'Euclide consiste à coupler à cette acquisition de nue-propriété, une acquisition de SCPI en pleine propriété financée en *in fine*.

Un savant dosage des montants et des paramètres de l'opération peut permettre d'acquérir le bien au bout de 20 ans à moins de **10 %** de sa valeur en pleine propriété !

Cet exemple présente deux usages différents du crédit : le premier sert à rembourser le bien, le second à porter les SCPI pour bénéficier du levier.

Le CGPI aura ainsi répondu aux objectifs de son client avec une solution de financement adaptée lui permettant *in fine* d'accroître plus vite et plus sûrement son patrimoine.

En somme, pour une bonne gestion patrimoniale globale, il est nécessaire de tenir compte de la « **gestion globale de la dette** ».

5. EUCLIDE en quelques chiffres

- **Création en 2010**
- **8 collaborateurs**
- **350 M€ de crédits générés**
- **900 CGPI formés entre 2014 et 2017**
- **Une certification ISO 9001 version 2008 et cette année version 2015**

6. L'équipe d'Euclide

1.1. Direction



**Gérant
et fondateur**

Serge Harroch débute sa carrière dans le conseil et l'audit des organisations et des systèmes d'informations des entreprises pour le compte de la BNP, puis chez Eurogroup consultants et PSI. Il travaille ensuite au sein de W Finance Conseil, où il découvre le métier de gestionnaire de patrimoine et met à profit son expérience en matière d'audit. Il prend rapidement conscience de l'importance de gérer la dette en amont de la gestion d'actifs. Après une expérience réussie en gestion de patrimoine, il crée en 2010 Euclide, qui obtient la même année la certification ISO 9001. Serge Harroch est également administrateur de l'ANACOFI IOBSP.

1.2. Le Front Office



**Expert
en financement**

Diplômé d'un master de gestion de patrimoine, il effectue ses 5 années d'études en alternance dans les milieux de la banque et du courtage. Successivement chargé de clientèle au Crédit Foncier et gestionnaire financier junior au sein du cabinet Vip Conseil, Alexandre a dès le début eu une vision globale de la gestion de patrimoine. Fort d'une expérience dans la gestion du passif et de l'actif, Euclide s'impose comme une évidence à la fin de l'année 2015.



**Expert
en financement**

Après avoir débuté sa carrière comme analyste financier dans une foncière immobilière, Alexandre Soleillant devient conseiller en gestion de patrimoine et rejoint l'équipe d'Euclide en janvier 2016. Avec sa rigueur et sa vivacité d'esprit, il accompagne les CGP dans le développement et la croissance de leur chiffre d'affaires, tout en restant en parfaite cohérence avec les objectifs de qualité liés à l'ISO 9001.



**Expert
en financement**

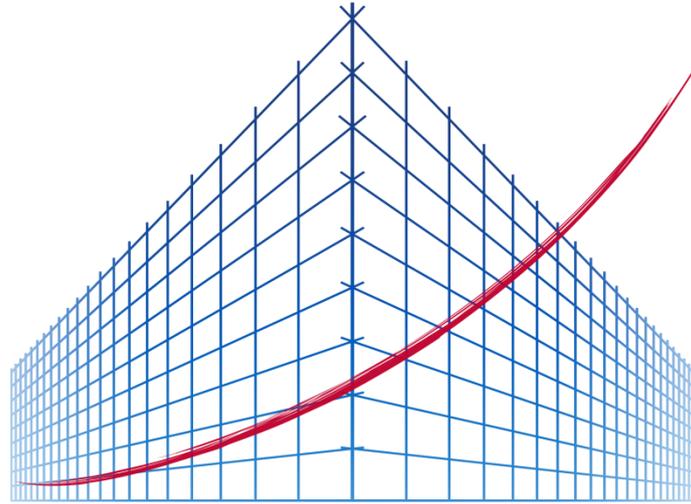
Gobie Chandra rejoint en 2015 le cabinet Euclide Financement dans le cadre de son Master en Ingénierie et Gestion de Patrimoine à l'ESA. Il exerce ainsi le métier d'expert en financement au service des conseillers en gestion de patrimoine.

1.3. Le service conformité



**Responsable
Conformité et
Réglementation**

William Pierre débute sa carrière en préparant les lettres et les rapports de mission de conseils chez City Gate Money Managers à Londres. Après avoir été conseiller financier au Royaume-Uni, il rejoint l'ANACOFI en France où il forme les conseillers en investissements financiers au respect de leurs obligations réglementaires. Dix ans plus tard, il intègre le service conformité de Primonial, puis intervient sur des missions de mise en conformité de cabinet de gestion de patrimoine. Début 2016, William Pierre rejoint Euclide, où il a la charge de la conformité, de la qualité et de l'application de la norme ISO 9001.



EUCLIDE

l'architecte du financement

Tous les renseignements communiqués le sont en fonction des législations en vigueur connues et ne sauraient en aucun cas engager la responsabilité de l'auteur.



L'architecte du financement