



# EQUANCE

---

GESTION PRIVÉE INTERNATIONALE

## DOSSIER DE PRESSE

---

**Contact presse :**

Agence FARGO

Amélie Vérone

01 44 82 54 54

**[averone@fargoagency](mailto:averone@fargoagency)**



# I. Présentation du groupe Equance

## 1- Equance, Groupe de Conseil en Gestion Privée pour les résidents et les non-résidents

Le groupe Equance est spécialisé dans le conseil en Gestion Privée (conseils et ingénierie patrimoniale sur mesure) pour le compte de résidents et de non-résidents français. La société s'appuie sur un réseau de consultants en Gestion Privée, répartis sur le territoire français et dans plus de 50 pays. Fort des 30 ans d'expérience de ses associés, le Groupe Equance s'est imposé parmi les leaders en Gestion Privée des Français de l'étranger et comme un acteur alternatif significatif sur le marché national. En outre, Equance bénéficie d'une forte reconnaissance par la profession : En 2017, Equance est nommée, pour la 4<sup>ème</sup> année consécutive, par le magazine Décideurs comme un des cabinets « Incontournables » en termes de conseil en gestion de patrimoine et figure à la 33<sup>e</sup> place du classement de L'Argus de l'assurance 2017 des meilleurs courtiers généralistes du marché français. Equance a été fondée en 2005 par Olivier Grenon-Andrieu, qui est aujourd'hui le Président d'Equance. Didier Bujon, associé, occupe les fonctions de Directeur Général. Société par Actions Simplifiée au capital de 520 834€. Equance s'est vu attribuer la cotation « G3+ » par la Banque de France, signifiant que « *la situation financière [de l'entreprise] est particulièrement satisfaisante et la capacité de résistance de l'entreprise aux évolutions défavorables de son environnement ou à la survenance d'événements particuliers est très élevée* ».

### Le groupe Equance c'est avant tout :

- **Un réseau de consultants en Gestion Privée** en France et à l'International
- Un **savoir-faire** reconnu dans l'**accompagnement patrimonial des expatriés et résidents** ;
- Des **équipes pluridisciplinaires** dédiées à l'audit, à l'organisation, à la construction de montages sur-mesure et au suivi permanent des stratégies patrimoniales ;
- Un **large éventail de solutions** en terme d'investissement, de fonds, de prévoyance et en immobilier afin de construire et de gérer dans le temps le patrimoine de ses clients.

→ **Equance privilégie l'approche de conseil et de recommandations financières, fiscales mais aussi civiles à travers trois types de prestations : l'accompagnement fiscal, l'audit patrimonial et le bilan retraite.**

→ **Le maillage territorial du Groupe, une démarche basée sur la relation de proximité et l'expertise fiscale et juridique sont les clés de son succès.**



## 2- De nombreux outils pour accompagner son réseau de Consultants

Dans un but de démocratiser les services de Gestion Privée à un grand nombre de particuliers, les CGPI ont besoin, parallèlement à une offre de produits de qualité et pertinente, d'un certain nombre d'outils dans plusieurs domaines, tels que :

- ✓ **En finance** : gestion d'actifs (Actions, Obligations, Monétaires Alternatifs)
- ✓ **En économie** : allocation des capitaux par classe d'actifs (Immobilier, Finance, Matières premières...)
- ✓ **En droit civil** : organisation des modes de détention et de transmission du patrimoine et des choix de régime matrimonial
- ✓ **En droit des assurances** : structuration des contrats d'assurance-vie, devenus incontournables dans l'optimisation fiscale du patrimoine des Français
- ✓ **En droit fiscal** : structuration des revenus et du patrimoine
- ✓ **En droit social** : adaptation des dispositifs patrimoniaux aux modes de rémunération des revenus (traitement, salaires, dividendes...) et du patrimoine (stock-options)

Structurée autour de ses différents pôles d'expertises (Gestion Privée, Middle Office financier et immobilier, Gestion des commissions et de la réglementation métier, Informatique, Communication et Marketing), Equance met ainsi à la disposition de son équipe de consultants plusieurs outils performants pour leurs relations clients et le développement de leur portefeuille.

Ces outils sont les suivants :

- **Accompagnement patrimonial**

Pour accompagner ses consultants dans le développement de leur portefeuille clients, le Groupe Equance a développé une équipe professionnelle et pluridisciplinaire composée d'experts en Gestion Privée, de juristes et de fiscalistes. Le Groupe leur permet également de suivre une formation aux solutions d'investissement.



- **Plateforme technique**

Les consultants, comme leurs clients, peuvent consulter à tout instant l'évolution des investissements via un extranet qui leur fournit les informations de compte, les évolutions des produits et les actualisations les plus récentes. En plus d'un outil de *back office* efficient, cet « espace de consultation en ligne » permet de visualiser tous les éléments nécessaires à l'avant et à l'après-vente. Des fiches de présentation technique et commerciale des produits et une banque de données juridiques, fiscales et immobilières complètent ainsi l'outil de stratégie du consultant, qui comporte des liens directs avec les fonds proposés par les Assureurs et Asset Managers sélectionnés par le Groupe Equance.

- **Plateforme de services**

Face à un environnement réglementaire, technique et commercial de plus en plus complexe, Equance a mis à la disposition de ses consultants un outil leur permettant de piloter leur activité tout en la sécurisant : une plateforme de services externalisée. Cette solution permet aux consultants de sous-traiter l'ensemble des services administratifs, prudentiels et, bien sûr, commerciaux au sein d'une même plateforme, permettant ainsi de se concentrer sur l'essence même de leur métier : les relations clients.

Les consultants peuvent enfin se décharger des tâches administratives, nécessaires mais chronophages, puisque cet outil est en mesure d'intégrer la réglementation, de garantir le contrôle de commission et de gérer le commissionnement d'un réseau complexe.

- **Accompagnement humain**

Afin de rendre ces services pertinents et efficaces, le Groupe Equance a dédié à cette plateforme externalisée des moyens humains importants. Les consultants peuvent ainsi compter sur un réseau d'interlocuteurs expérimentés, pluridisciplinaires et disponibles, composé d'experts en gestion de patrimoine, de juristes et de fiscalistes, mais aussi de gestionnaires performants.

- **Blog**

Le Groupe a créé un blog pour ses prospects, ses clients sur lequel ses consultants retrouvent les contenus publiés par les équipes d'Equance, l'actualité patrimoniale et celle du groupe, ainsi que la revue de presse dédiée.



### **3- Des offres de conseil, d'ingénierie patrimoniale et de gestion privée pour les professionnels du patrimoine et pour les particuliers (non-résidents et résidents).**

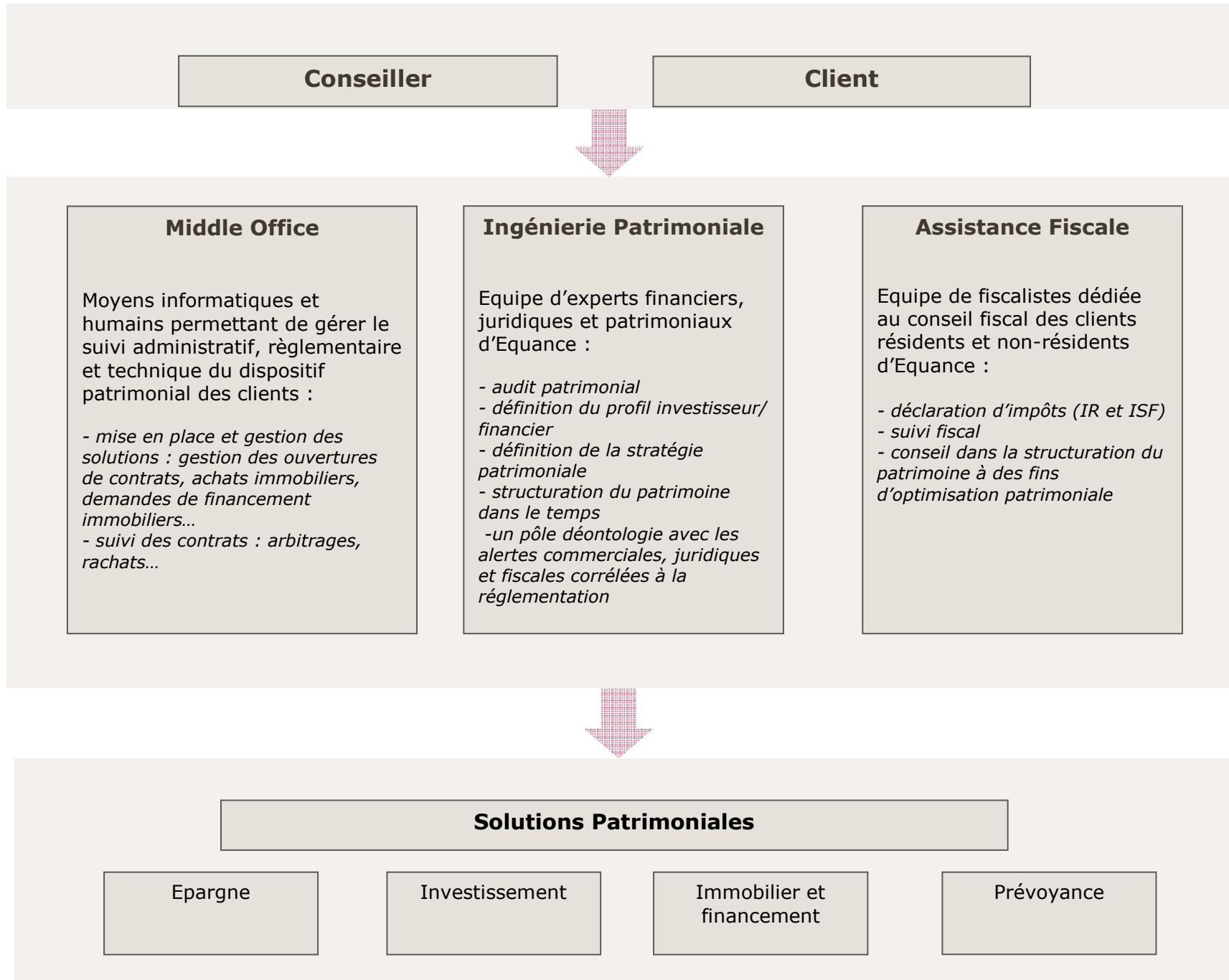
Spécialiste en conseils patrimoniaux, en Gestion Privée et en ingénierie patrimoniale, le Groupe Equance s'adresse à deux types de clients bien définis :

- ✓ Les professionnels du patrimoine (CGP)
- ✓ Les particuliers, résidents et expatriés

#### **▪ Les CGP (Conseillers en Gestion de Patrimoine)**

Les CGP peuvent s'appuyer sur les équipes pluridisciplinaires dédiées à l'audit, à l'organisation, à la construction de montages sur-mesure et au suivi permanent des stratégies patrimoniales. Ils peuvent également chercher une solution technique fiable et une offre de solutions patrimoniales rigoureusement sélectionnées en consultant la plateforme de services du Groupe Equance ouverte pour les consultants du réseau international et les bureaux français.

Les conseillers en gestion de patrimoine s'appuient donc sur des équipes pluridisciplinaires dédiées à chaque étape (de l'audit aux stratégies patrimoniales) et sur une plateforme de services complète permettant de proposer une offre basée, dès lors, sur trois pôles complémentaires: Middle Office, Ingénierie Patrimoniale et Assistance Fiscale.





- **Les particuliers**

- **Les non-résidents**

Les non-résidents représentent 70% de l'activité du Groupe Equance.

La présence des consultants dans de grandes zones d'implantation d'expatriés français permet de leur offrir des solutions patrimoniales adaptées aux problématiques spécifiques des Français de l'étranger (salariés de multinationales, entrepreneurs, retraités, notamment...).

- **Les résidents**

Les résidents représentent 30% de l'activité.

Le maillage territorial du Groupe Equance permet d'accompagner une clientèle résidente confrontée à des problématiques patrimoniales au regard de l'internationalisation, comme c'est le cas pour les « impatriés », et notamment les anciens clients du réseau international (80 % des clients non-résidents reviendront en raison de leurs attaches), ou encore les couples mixtes.

Le Groupe Equance leur apporte des conseils sur mesure, tant en matière de Gestion Privée qu'en matière de solutions d'investissements financiers.

Cette organisation aussi structurée permet aux consultants Equance d'être en mesure de répondre à des enjeux patrimoniaux complexes en apportant un service exhaustif et personnalisé en Gestion Privée, tout en intégrant les paramètres techniques et sensibles de chacun des profils, des travailleurs indépendants aux salariés. L'expérience du Groupe est largement reconnue et se constate par le volume toujours croissant des dossiers qui lui sont soumis et sa présence dans la presse spécialisée.

→ Le Groupe Equance souhaite « démocratiser » les services de Gestion Privée et de ce fait propose des conseils patrimoniaux sur-mesure à chacun de ses clients, qu'ils soient résidents ou non-résidents...



## II. La Gestion Privée, du sur-mesure pour chaque client

### 1- Solutions patrimoniales sur-mesure et Conseil global personnalisé

Les consultants du Groupe Equance procèdent à un audit personnalisé de chaque client en prenant en compte son environnement personnel, ses objectifs patrimoniaux et leurs contraintes familiales patrimoniales. Un diagnostic minutieux, établi en association avec les juristes et fiscalistes du Groupe, vise à garantir la construction optimale du portefeuille des investisseurs. La définition d'une stratégie patrimoniale selon le profil du client est mise en place, à laquelle succèdent des recommandations d'investissement proposées, en s'appuyant sur une analyse des meilleurs placements disponibles et sur la réglementation juridique et fiscale en vigueur.

Autrefois réservée à la clientèle des départements de Gestion Privée des banques, voire des gérants de fortune, cette Gestion Privée sur-mesure est aujourd'hui proposée à l'ensemble des clients du Groupe Equance afin de les aider à atteindre leurs objectifs patrimoniaux.

Equance propose un conseil étendu allant

- de l'Audit patrimonial,
- au Bilan Retraite International,
- jusqu'au suivi fiscal de ses clients.

→ Selon l'horizon de placement et les critères de risque définis, le groupe Equance vise à atteindre un objectif de régularité et de sécurité. La richesse de ses offres et l'éventail de ses produits permettent de maîtriser le risque des actifs sous-jacents et la volatilité du portefeuille.

#### Cas client n°1

*Monsieur F., 60 ans. Il désire placer 100.000 € afin d'en disposer au moment de sa retraite. Il souhaite un investissement dynamique au départ, avec une possibilité de le sécuriser à l'approche de son arrêt d'activité.*

Préconisations du Groupe Equance :

- Proposer la souscription d'un contrat d'assurance-vie avec une allocation d'actifs composée à 60% d'OPCVM patrimoniales accompagnée de la mise en place d'un désinvestissement progressif afin de sécuriser l'investissement au moment de la retraite.
- Mise en place d'un système d'alerte en cas d'évolution des marchés permettant ainsi la réactivité de conseil durant la vie du contrat.





## 2- La pluralité d'expertises du Groupe Equance

Afin d'assurer ce service de Conseil en Gestion Privée, le groupe Equance sélectionne auprès des principaux acteurs du marché un éventail de solutions couvrant l'ensemble des problématiques patrimoniales des Français résidents et non-résidents.

Ces expertises vont des solutions d'épargne, des recommandations en matière d'investissement financier et immobilier, de financement et de prévoyance.

### ▪ **Epargne**

Solutions de gestion financière diversifiées et flexibles (mandats de gestion ou gestion collective) logées dans des contrats d'assurance-vie, comptes-titres, PEA et complémentaires retraite.

*Partenaires : Allianz Life Luxembourg, BNP Paribas Personal Investors, MMA, Suravenir, Aliénor Capital, Prédica, Generali, EFG Luxembourg, CBP Quilvest, AFI-ESCA Luxembourg...*

### ▪ **Protection sociale**

Solutions couvrant l'ensemble des besoins assurantiels en matière de santé, de prévoyance, ou encore d'assurance emprunteur.

*Partenaires : MSH International, Allianz, April, Generali, UGIP, CIPRÉS vie...*

### ▪ **Investissement immobilier locatif**

Opérations d'optimisation fiscale (SCPI traditionnelles ou Scellier, EHPAD, ZRR, LMP, LMNP, Malraux, Girardin...) et crédits amortissables ou « in fine » (avec ou sans franchise à taux fixe comme révisable).

*Partenaires : La Française AM, Primonial, Sofidy, Perial, Fiducial, Corum AM, IPLUS, NUE PRO Select, Peref Gestion, Colisée Patrimoine, PERL, Banque Populaire, Crédit Foncier, Banque Cantonale de Genève...*



### 3- Le réseau de Consultants en France

Equance est présent sur le marché national à travers trois grands bureaux, relayés par 12 consultants, mobiles sur toute la France.

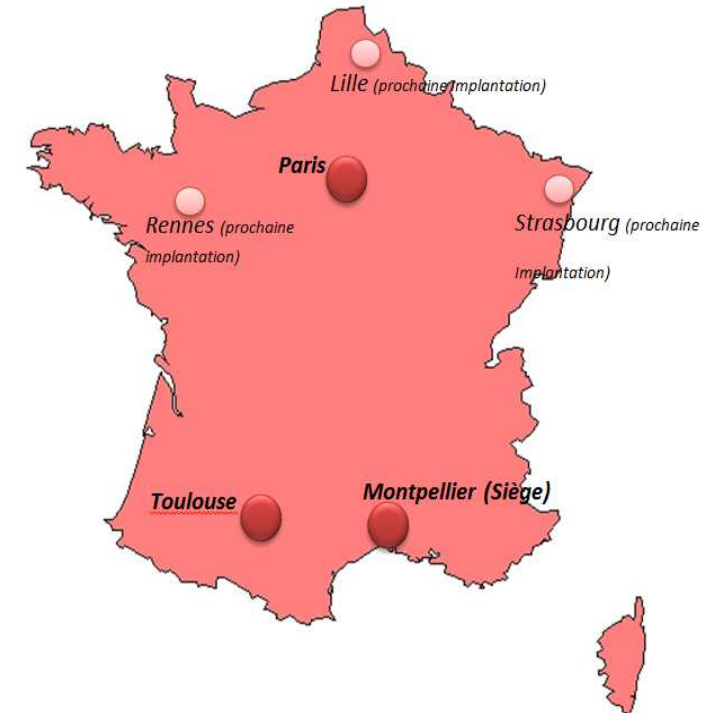
- Equance Midi-Pyrénées (EMP), à Toulouse
- Equance Paris (EP)
- Equance Montpellier

**A l'échelle nationale, Equance se développe en Midi-Pyrénées sous la direction de Pierre-Jean Cazajus, David Rieu et Cyril Fratacci et à Paris sous la Direction de Charles-Henri du Luart**

Pierre-Jean Cazajus, David Rieu et Cyril Fratacci, trois professionnels reconnus, ont pour mission de recruter et animer une force de vente et d'assurer le suivi des expatriés qui reviennent en France dans cette région.

Les personnes qui sollicitent les conseils de ce trio sont autant des particuliers que des chefs d'entreprises en passant par les professions indépendantes. Leurs placements préférés restent l'assurance vie qui offre une grande tranquillité de gestion et une souplesse totale (versement et retraits libres sans frais ni pénalité). Toutefois, la forte volatilité des marchés financiers amène ces investisseurs à opter également pour le placement immobilier via l'instrument SCPI.

Expatrié durant 23 ans au Royaume-Uni, Charles-Henri du Luart rejoint Equance en 2009 comme associé-gérant d'Equance Paris. Le bureau parisien accompagne la clientèle d'Equance en région parisienne et apporte la continuité du suivi et du service Equance à sa clientèle expatriée de retour en France. En parallèle, Equance Paris a développé une clientèle résidente lui faisant bénéficier de l'infrastructure du Groupe Equance et de son expertise juridique, financière et fiscale. Le développement d'Equance Paris s'est accéléré avec l'acquisition en janvier 2015 de l'activité de gestion privée du cabinet EREBUS très implanté auprès des professions libérales et médicales.»



**Implantation du Groupe Equance en France**

Equance développe son réseau national, plus particulièrement dans la région parisienne et le grand Sud et met en place une stratégie de recrutement qui vise à étoffer son équipe de plus de 60 conseillers.



### III. Une présence mondiale au service des expatriés français

Le maillage territorial de son réseau indépendant de consultants en Gestion Privée permet à la société Equance d'entretenir des rapports étroits avec les associations professionnelles locales, les chambres de commerces ainsi que les associations d'expatriés. Certains des consultants ont d'ailleurs des fonctions dans ces organisations, des titres de Conseillers du Commerce Extérieur de la France (CCE), de Consul Honoraire. Leur implication dans le tissu économique et social des Français de l'étranger contribue à une bonne visibilité du groupe Equance sur tout le territoire.

Pour répondre aux problématiques complexes des expatriés, Le groupe Equance a acquis une connaissance poussée des environnements juridiques internationaux, une maîtrise des règles de fiscalité bilatérales (conventions fiscales...). Il bénéficie également d'une expérience de l'expatriation, d'une vision à long terme pour anticiper un retour en France et réalise une sélection pointue de placements internationaux multidevises.

#### 1- Les spécificités de l'expatriation

Partir vivre à l'étranger occasionne des démarches spécifiques et une nouvelle appréhension de la Gestion Privée. Dans le cadre du statut de Français non-résident, certains placements habituels sont interdits ou non appropriés, tandis que d'autres sont, au contraire, recommandés. Exemples.

#### Cas client n°2:

*Monsieur D., 50 ans ayant son domicile fiscal en France et percevant des revenus aux Pays-Bas souhaite optimiser et diversifier son patrimoine international, mais aussi se constituer des revenus complémentaires et assurer la protection de son épouse ainsi qu'organiser sa transmission.*

Préconisations du Groupe Equance :

- Mettre en place un contrat d'assurance-vie multi-supports permettant d'obtenir un taux supérieur aux livrets, une fiscalité intéressante et des avantages pour la transmission.
- Souscrire des parts de SCPI permettant la création de revenus réguliers. Cette solution apporte un rendement supérieur à celui des OAT comme à celui des taux garantis en assurance-vie, une mutualisation des risques et l'absence de souci de gestion.
- Acquérir un bien en nue-propriété permettant une décote de 40% à 60% sur le prix d'achat en pleine propriété. L'usufruitier temporaire sera un bailleur institutionnel afin d'éviter tout souci de gestion et d'assurer une sécurité au placement. Au terme de l'usufruit temporaire, Mr D., nu-propriétaire deviendra plein propriétaire. Le financement se fera par un crédit in-fine pour générer un effet de levier par le biais de l'emprunt et ainsi « gommer » la fiscalité relative aux revenus des SCPI.



### ▪ **Assurance-vie**

Si les contrats sont soumis au prélèvement forfaitaire libératoire, le taux appliqué dépend de l'existence ou non d'une convention fiscale internationale entre la France et le pays de résidence. La plupart des conventions prévoient soit un taux de prélèvement réduit, soit une exonération totale d'imposition. Ces contrats ne supportent pas de prélèvements sociaux. Pour les non-résidents fiscaux, les capitaux décès peuvent être soumis à l'article 990 I ou exonérés selon certaines conditions (prélèvement de 20% au-delà de 152.000 € par bénéficiaire et de 31,25 % au-delà de 700 000 €).

Enfin, ils n'entrent pas dans le calcul de l'ISF.

### ▪ **Placements financiers**

Un non-résident ne peut pas détenir de Livret de Développement Durable (LDD), de Livret Jeune, de Livret d'Épargne Populaire (LEP). Il peut, en revanche, détenir un livret bancaire ordinaire, livret A et B, plan d'Épargne Populaire, Compte et Plan d'Épargne logement, des contrats d'assurance vie et bons de capitalisation et sous certaines conditions il peut aussi détenir un PEA (Inst. Du 08/03/12 - 5I-3-12 : *Le transfert de domicile hors de France n'entraîne plus la clôture du PEA, sauf si ce transfert a lieu dans un Etat ou territoire non coopératif*).

### ▪ **Investissements immobiliers**

Pour les non-résidents, sont éligibles les investissements immobiliers locatifs, tels les SCPI, la Nue-Propriété et les dispositifs en Location meublée (LMP et LMNP) et Monuments Historiques.

En revanche, ne sont pas adaptés aux expatriés les dispositifs en Lois Duflot, Girardin et Malraux.

### ▪ **Santé / Prévoyance**

Une couverture de santé et de prévoyance est indispensable aux expatriés.



## 2- Développement en France et à l'international

Le réseau Equance ne cesse de grandir. Avec 7 bureaux (Montpellier, Toulouse, Paris, Mexico, Singapour, Hong Kong, Dubaï) et présent dans plus de 50 pays, le Groupe a implanté un nouveau bureau en 2014 à Hong-Kong et depuis 2012 à Singapour et au Moyen-Orient notamment à Dubaï. De nouvelles implantations ont également été créées récemment en Allemagne, Italie, Pologne, en Roumanie, en Hongrie, à Shanghai et en Espagne.

Afin d'asseoir sa présence en France, fin 2014, Equance a acquis le fonds de commerce d'Erebus, société de conseil en gestion de patrimoine. Avec plus de 300 clients, la société Erebus est spécialisée dans la gestion de patrimoine d'une clientèle haut de gamme de professionnels libéraux et de chefs d'entreprise, principalement situés en Ile-de-France.

Afin de garantir une relation de proximité et un suivi patrimonial permanent, Equance s'appuie sur un large réseau de consultants à l'étranger dans plus de 50 pays, notamment en Amérique et en Europe.

Le dynamisme de ces structures incite le groupe à s'étendre rapidement dans certaines zones, notamment :

- Une présence encore plus soutenue en Europe : en Belgique, Russie, Turquie et République Tchèque.
- Le développement sur des zones stratégiques où le taux d'implantation de la communauté française est élevé : Afrique francophone (Côte d'Ivoire, Cameroun, Gabon), Afrique du Sud, Pays du Golfe, Indonésie, Inde, et P.O.M. (Polynésie Française et Nouvelle Calédonie).



## Implantation du Groupe Equance à l'international

### Implantations existantes :

- Allemagne
- Argentine
- Australie
- Cambodge
- Chili
- Chine
- Colombie, Pérou, Equateur
- Congo
- Danemark
- Espagne
- Emirats Arabes Unis
- Grèce
- Hongrie
- Indonésie
- Italie
- La Réunion
- Liban, Oman
- Laos
- Madagascar
- Malaisie
- Maroc
- Mexique
- Norvège
- Panama
- Pays-Bas
- Pologne
- Portugal
- Qatar
- Roumanie
- Royaume Uni
- Sénégal
- Singapour
- Suède
- Thaïlande
- Laos
- Togo, Ghana, Bénin
- Turquie
- USA
- Venezuela
- Vietnam
- ...





### 3- Un engagement fort



**Equance est référencée sur le registre unique des intermédiaires en assurance, banque et finance** ([www.orias.fr](http://www.orias.fr)) **sous le n°07004820 en qualité de : Conseiller en investissements financiers** adhérent de la Chambre Nationale des Conseils en Gestion de Patrimoine (<http://www.cncgp.fr>), association agréée par l'Autorité des Marchés Financiers ([www.amf-france.org](http://www.amf-france.org)). **Courtier en assurance** catégorie « b » selon l'article L.520-1 II 1° n'étant pas soumis à une obligation contractuelle de travailler exclusivement avec une ou plusieurs entreprises d'assurance et pouvant notamment présenter les opérations d'assurance ou de capitalisation des établissements suivants : Allianz Lux, MMA, Suravenir, UAF, Generali, ACS AMI. **Intermédiaire en opérations de banque et en services de paiement** catégorie **Courtier**.

**Activité de transaction sur immeubles et fonds de commerce**, titulaire de la carte professionnelle de transaction sur immeubles et fonds de commerce n°2006/34/1669 délivrée par la Préfecture de Montpellier. Assurance RCP et Garantie Financière MMA IARD Assurances Mutuelles / MMA IARD, 14 boulevard Marie et Alexandre Oyon 72030 Le Mans Cedex 9.

---

#### Equance déclare

- Fonder ses conseils sur une analyse objective, significative
  - Faire ses préconisations en toute indépendance sur la base d'un choix rigoureux et renouvelé de partenaires
    - Respecter le secret professionnel
    - Avoir recours à d'autres professionnels quand l'intérêt du client l'exige
  - S'assurer des capacités professionnelles de ses mandataires et collaborateurs
-



## IV. Présentation des dirigeants

### 1- Olivier Grenon-Andrieu - Président



**Olivier Grenon-Andrieu** - Docteur d'Etat en Droit. Depuis 1986, il a occupé des postes de Direction Générale au sein d'entreprises spécialisées dans la Gestion Privée des non-résidents français. Depuis 2005, il préside le Groupe Equance qui est devenu le leader du Conseil en Gestion Privée de cette population très particulière. Olivier Grenon-Andrieu intervient dans le cursus de formation de divers Master en gestion de patrimoine et au sein de la cellule de formation du Crédit Agricole (UAF Formation). Il anime de très nombreuses conférences à l'étranger sur la thématique de l'optimisation juridique et fiscale des non-résidents.

### 2- Didier Bujon - Directeur Général



**Didier Bujon** est Ingénieur en Mathématiques Financières et diplômé Master HEC. Il a occupé différents postes de Direction générale dans l'Industrie - UIMM, la Grande Distribution - Groupe E Leclerc et à partir de 1999, au sein d'établissements travaillant dans le domaine de la Gestion de Patrimoine.

Il est aujourd'hui **Directeur Général et Associé** du groupe Equance. Il assure une relation privilégiée avec les partenaires de la société et dirige la stratégie financière pour la gestion privée des clients d'Equance.