

## DOSSIER DE PRESSE



### Sommaire

- Un groupe international d'ingénierie patrimoniale
- Un accompagnement sur-mesure à travers son offre de conseil fiscal, civil et financier
- Une compétence internationale spécifique dédiée aux non-résidents Français
- Un maillage géographique étendu (France et Monde)

Octobre 2010

---

Contact presse :  
Agence FARGO  
Yaëlle Besnainou  
Tel : 01 44 82 95 47  
[ybesnainou@fargo-media.com](mailto:ybesnainou@fargo-media.com)

## Un groupe international d'ingénierie patrimoniale

### Un positionnement clientèle original

Equance est une société offrant des prestations de conseil, d'ingénierie patrimoniale et de gestion pour le compte de résidents et de non-résidents français. La société s'appuie sur un réseau indépendant de consultants en gestion de patrimoine répartis sur le territoire français et dans plus de 40 pays. Fort des 20 ans d'expérience de ses associés, la société s'est imposée parmi les leaders dans la gestion du patrimoine des Français de l'étranger et comme un acteur alternatif significatif sur le marché national.

Société par Actions Simplifiée au capital de 100 000 Euros, indépendante, Equance est dirigée par Olivier Grenon-Andrieu, Président, et Didier Bujon, Directeur Général.

Le développement d'Equance s'est principalement construit sur :

- Un savoir-faire reconnu dans l'accompagnement patrimonial des expatriés
- Une indépendance capitalistique et commerciale (certifiée par son statut de courtier de Catégorie B), qui garantissent l'impartialité, la fiabilité et la pertinence dans les conseils prodigués
- Des équipes pluridisciplinaires dédiées à l'audit, à l'organisation, à la construction de montages sur-mesure et au suivi permanent des stratégies patrimoniales
- Une réactivité éprouvée face à un contexte économique, juridique et fiscal complexe et mouvant à l'international
- Une large profondeur de gamme dans les supports d'investissement, les fonds et les solutions de prévoyance et immobilières utilisés pour construire et gérer dans le temps le patrimoine des clients

Equance privilégie une approche de conseil, et non de seule distribution. De fait, le groupe cherche un équilibre dans la typologie de ses revenus en favorisant les honoraires (8% de son chiffre d'affaires en 2009) à travers trois types de prestations : l'accompagnement fiscal (via sa filiale Equance Assistance Fiscale, EAF), l'audit patrimonial et le bilan retraite.

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

Structurée autour de ses services (Gestion Privée, Middle Office financier et immobilier, Gestion des commissions et de la réglementation métier, Informatique, Communication et Marketing), Equance met à la disposition de son réseau de consultants plusieurs types de prestations, afin de focaliser ces derniers sur leur relation de proximité avec leurs clients et au développement de leur portefeuille.

- Accompagnement patrimonial

Pour assurer une bonne maîtrise de toutes les étapes de la construction d'un portefeuille, Equance met à la disposition de ses consultants une équipe professionnelle et pluridisciplinaire composée d'experts en gestion de patrimoine, de juristes et de fiscalistes, et une large gamme de solutions d'investissement.

- Plateforme technique

En plus d'un outil de back office rodé, un « espace de travail en ligne » permet de consulter 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 partenaires de l'assurance et de la finance sélectionnés par Equance. Les consultants, comme leurs clients, peuvent enfin 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.

- Autres prestations

Equance offre une panoplie d'outils de nature à faciliter le travail des consultants au jour-le-jour (prise en charge des aspects règlementaires, outils de marketing et de communication, diverses formations, organisations d'événements, notamment en partenariats avec les Chambres de commerce locales...).

### **Une cible de particuliers et de professionnels**

Equance s'adresse à deux types de clients.

#### ▪ **Les particuliers**

- non-résidents (70% de l'activité) : les consultants implantés dans de grandes zones d'implantation d'expatriés offrent des solutions patrimoniales adaptées aux problématiques des Français de l'étranger (salariés de multinationale, entrepreneurs, retraités...)
- résidents (30% de l'activité) : les bureaux d'Equance (Paris, Montpellier et Toulouse) et les consultants correspondants basés en région (Lyon, Bordeaux...) accompagnent une clientèle patrimoniale résidente haut de gamme et les particuliers confrontés à des problématiques internationales marquées, comme 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. Equance est équipé et structuré pour répondre à la fois aux travailleurs indépendants et aux salariés.

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

Rodée pour les consultants du réseau international et les bureaux français, la plateforme d'Equance est mise à la disposition de CGP tiers cherchant une solution technique fiable et une offre de produits rigoureusement sélectionnée.

### **Un engagement fort**

Courtier de Catégorie B et Conseiller en Investissements Financiers (CIF), Equance adhère à la Chambre des Indépendants du Patrimoine (CIP), à la Fédération Nationale des Agents Immobiliers (FNAIM).



## Ingénierie patrimoniale

Les experts en gestion de patrimoine d'Equance procèdent à une analyse complète et personnalisée de chaque client en prenant en compte leur environnement global et leurs objectifs et contraintes patrimoniales et familiales. Un diagnostic minutieux, établi en association avec des juristes et fiscalistes, vise à garantir la construction optimale du portefeuille des investisseurs. Puis des recommandations d'investissement sont proposées en s'appuyant sur une analyse des meilleurs placements disponibles.

Equance propose un conseil varié 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, 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.

## Une gamme de solutions variée et adaptée

Pour construire et gérer le patrimoine de ses clients, Equance sélectionne auprès des principaux acteurs du marché un éventail de solutions couvrant l'ensemble des problématiques patrimoniales des Français résidents et non-résidents, qu'ils soient travailleurs indépendants ou salariés.

▪ **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 : Commerzbank International S.A., Allianz Life Luxembourg, MMA, Suravenir, Aliénor Capital, EFG Asset Management, Alpha Wealth Management, Prédica...*

▪ **Protection sociale** : solutions couvrant l'ensemble des besoins assurantiels en matière de santé, de prévoyance, ou encore d'assurance emprunteur.

*Partenaires : ACS (Assurance Voyage & Assurance Expatrié), Allianz, April, Generali...*

▪ **Investissement immobilier locatif** : opérations d'optimisation fiscale (SCPI traditionnelles ou Scellier, FCPI, ZRR, LMP, LMNP, Malraux, Girardin...) et crédits amortissables ou « in fine » (avec ou sans franchise à taux fixe comme révisable).

*Partenaires : UFG, Primonial, GFE, PERL, Banque Populaire, Crédit Agricole, Crédit Foncier...*

### Cas client n°1

*Madame B., 40 ans. Elle vient d'hériter d'une somme d'argent qu'elle souhaite placer sur les marchés financiers afin d'en disposer pour sa retraite.*

Préconisations Equance :

- Proposer une allocation d'actifs sur des supports OPCVM dynamiques à hauteur de 60% au vu de la période de placement dont le terme sera fixé à 20 ans, date de départ à la retraite.
- Souscrire dans le cadre de l'assurance-vie, un contrat permettant de sécuriser, par des arbitrages automatiques, les plus-values réalisées sur chaque support.

### Cas client n°2

*Madame D., 71 ans. Avec un patrimoine net de 750 000 €, elle souhaite préserver ses revenus et diminuer ses droits de succession.*

Préconisations Equance :

- Vendre ses biens immobiliers fortement revalorisés sur le marché et bénéficier de l'exonération des plus-values après 15 ans;
- Souscrire avec une partie du capital un contrat d'assurance à retraits annuels automatiques défiscalisés. Les intérêts sont intégrés dans un bonus de fidélité et ne sont pas soumis au prélèvement libératoire de 35% pendant les 4 premières années ou de 15% entre 4 et 8 ans;
- Reverser l'autre partie du capital sur un contrat existant souscrit avant le 20 novembre 1991;
- Profiter des nouvelles lois en vigueur sur les donations aux enfants et aux petits-enfants.

## Une compétence internationale spécifique dédiée aux non-résidents français

Pour répondre aux problématiques complexes des expatriés, Equance a acquis une connaissance poussée des environnements juridiques internationaux, une maîtrise des règles de fiscalité bilatérales (conventions fiscales...), une expérience de l'expatriation, une sélection de produits de placements internationaux multi-devises et une vision à long terme pour anticiper un retour en France.

### Les spécificités de l'expatriation

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

#### ■ Assurance-vie

Si les contrats sont soumis au prélèvement libératoire forfaitaire, 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 au moment de la souscription, les capitaux décès ne sont pas soumis à l'article 990 I (prélèvement de 20% au-delà de 152.000 € par bénéficiaire), quels que soient les changements ultérieurs de lieux de résidence.

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

#### ■ Placements financiers

Un non-résident ne peut pas détenir de Codevi, de Livret Jeune, de Livret d'Épargne Populaire, ni de PEA. 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.

#### ■ 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), Demessine (ZRR).

En revanche ne sont pas adaptés aux expatriés les dispositifs en Loi Scellier, Girardin, Malraux et Monuments Historiques.

#### ■ Santé / Prévoyance

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

#### Cas client n° 1 :

*Monsieur F., 45 ans, est responsable d'une filiale au Mexique depuis 20 ans. Il souhaite placer ses liquidités.*

Préconisations Equance :

- Souscrire un contrat d'assurance vie en tant que non-résident afin de bénéficier de l'exonération de l'article 990 I du Code Général des Impôts qui prévoit une taxe de 20 % au-delà de 152 500 € d'abattement par bénéficiaires et d'être exonéré d'ISF;
- En cas de besoin de liquidités, les retraits ne sont pas assujettis aux prélèvements sociaux. Les intérêts seront, conformément à la convention bilatérale, soumis à un prélèvement de 15% les 8 premières années puis 7,5%

#### Cas client n° 2 :

*Monsieur V., 55 ans, réside pour raisons professionnelles aux Etats-Unis. Il souhaite organiser son retour en France et percevoir des revenus à son arrêt d'activité.*

Préconisations Equance :

- Investir dans un bien immobilier avec un statut de loueur meublé professionnel afin de bénéficier de revenus, considérés comme B.I.C. (Art.35 bis 1-5° du CGI), exonérés fiscalement par le jeu des amortissements;
- De plus le bien, considéré comme un bien professionnel, sera exclu de l'assiette taxable de l'ISF.
- Pouvoir grâce à ce statut, cotiser à des organismes de prévoyance en tant que commerçant.

#### Cas client n° 3 :

*Monsieur Y. est résident fiscal en Thaïlande et projette de rentrer en France très prochainement. Il dispose de liquidités et s'inquiète de son ISF à payer en cas de retour en France.*

Préconisations Equance :

- Souscrire un contrat d'assurance vie de droit luxembourgeois permettant une exonération temporaire d'ISF dans le cadre de la loi LME - Loi de Modernisation de l'Economie du 4 août 2008.

## Un maillage géographique étendu

### A l'international

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 40 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 : Allemagne, Italie, Hongrie
- Le développement de notre présence 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).

### Implantations existantes :

- |                             |                      |
|-----------------------------|----------------------|
| - Argentine                 | - Norvège            |
| - Australie                 | - Pays-Bas           |
| - Brésil                    | - Pologne            |
| - Chili                     | - Portugal           |
| - Chine                     | - Sénégal            |
| - Colombie, Pérou, Equateur | - Singapour          |
| - Danemark                  | - Suède              |
| - Espagne                   | - Thaïlande          |
| - Grèce                     | - Togo, Ghana, Bénin |
| - La Réunion                | - Turquie            |
| - Liban, Oman               | - USA                |
| - Malaisie                  | - Venezuela          |
| - Mexique                   | - Vietnam            |

Afin d'offrir un meilleur service à ses clients non-résidents, Equance a pris une participation à hauteur de 10% dans la société de gestion Alpha Wealth Management basée au Luxembourg.

### En France métropolitaine

3 Bureaux :

- Equance Midi-Pyrénées (EMP) à Toulouse
- Equance Paris (EP)
- Le siège d'Equance à Montpellier

Ces Bureaux sont relayés par une équipe de 12 Consultants mobiles sur toute la France.

---

Siège Social : Le Phénix – Bât.9 – 1350 Avenue Albert Einstein – CS 49521 – 34961 MONTPELLIER Cedex 2  
**Tél. 33 (0)4 67 71 05 42 - Fax 33 (0)4 67 65 85 37 – Email : [contact@groupe-equance.com](mailto:contact@groupe-equance.com) - [www.equance.com](http://www.equance.com)**  
 SAS au capital de 100 000 EUR – SIREN 481 936 425, RCS Montpellier - APE 6622Z  
**Société de courtage d'assurance**, n°07004820, [www.orias.fr](http://www.orias.fr) - **Activité de transaction sur immeubles et fonds de commerce**, préfecture de Montpellier, n°2006/34/1669. Garantie financière MMA-COVEA Risks (19,21 allée de l'Europe, 92616 Clichy cedex). NE PEUT RECEVOIR AUCUN FONDS, EFFETS OU VALEURS - **Démarchage bancaire et financier**, enregistrement Banque de France n° 2060766415VB. **Conseiller en investissement financier**, référencé sous le n°A230700 par la Chambre des Indépendants du Patrimoine, association agréée par l'AMF.