

EQUANCE, OLIVIER GRENON-ANDRIEU LANCE UN NOUVEAU PROJET

Expatriés ou rapatriés, métropolitains de toujours ou de fraîche date, voilà la cible d'Equance, société que vient de lancer Olivier Grenon-Andrieu.



Attention, il y aura peut-être beaucoup d'appelés, mais à coup sûr peu d'élus. Clientèle haut de gamme recherchée. Nouvel acteur en voie d'apparition, Equance, une société d'ingénierie patrimoniale dédiée à une clientèle haut de gamme, non seulement dans la métropole, mais aussi dans certaines anciennes colonies d'Afrique, l'Amérique du Nord et du Sud, l'Inde, sans oublier les pays de l'Europe de l'Est, comme la République tchèque ou la Hongrie. Ajoutons tout de même, l'Espagne et les Pays-Bas dont le rôle économique est important. La France ? Comment l'initiateur de la plate-forme Pratic pourrait-il affirmer s'en désintéresser ? Il laisse entendre que s'il passait accord avec un partenaire institutionnel ou un autre, ce qui n'est pas exclu, il pourrait brûler les étapes et s'intéresser très activement au marché français dans un délai relativement court.

En effet, après avoir décidé de se séparer du Groupe Crystal dont il avait été un des fondateurs, suite à des divergences stratégiques avec les autres dirigeants, **Olivier Grenon-Andrieu a souhaité développer un projet plus ambitieux et plus ciblé que celui auquel il s'était consacré jusqu'alors.** Bien entendu, il a cherché à capitaliser sur son expérience, à savoir sa bonne connaissance des demandes et des besoins des Français de l'étranger, mais en sélectionnant désormais ceux pour lesquels il est indispensable de bâtir des solutions sophistiquées en matière d'organisation patrimoniale, surtout s'ils envisagent de regagner la métropole en fin de carrière.

En effet, après avoir décidé de se séparer du Groupe Crystal dont il avait été un des fondateurs, suite à des divergences stratégiques avec les autres dirigeants, **Olivier Grenon-Andrieu a souhaité développer un projet plus ambitieux et plus ciblé que celui auquel il s'était consacré jusqu'alors.** Bien entendu, il a cherché à capitaliser sur son expérience, à savoir sa bonne connaissance des demandes et des besoins des Français de l'étranger, mais en sélectionnant désormais ceux pour lesquels il est indispensable de bâtir des solutions sophistiquées en matière d'organisation patrimoniale, surtout s'ils envisagent de regagner la métropole en fin de carrière.

► UN ACTEUR COMPLET

Equance, société dont il est le P-dg, vient de commencer ses activités à Montpellier, une ville qui avait également accueilli le Groupe Crystal depuis ses débuts. C'est là que se trouve l'équipe de direction qu'a réunie Olivier Grenon-Andrieu et qui comprend un responsable administratif et financier, un spécialiste en gestion de patrimoine, en charge des bases de données juridiques et fiscales, une autre en immobilier d'investissement et en optimisation fiscale, mais aussi un informaticien en charge du back-office, chef de voûte de ce nouveau projet, une responsable de la communication titulaire d'un diplôme de troisième cycle multimédia, et une secrétaire comptable. Autant dire que ce nouvel acteur développe des activités en assurance vie, en prévoyance, en produits financiers ou en immobilier. Bref tous les produits qui entrent dans une organisation patrimoniale optimale figurent dans la panoplie d'Equance.

Mais son animateur insiste sur toute l'activité de conseil qu'il entend développer à l'égard de la clientèle qu'il veut conquérir. Adoptera-t-il demain le statut de Cif personne morale ?

Sur le terrain, une force de 25 agents commerciaux est déjà opérationnelle. « *Tous sont des commerciaux éprouvés, confie Olivier Grenon-Andrieu. Mais nous avons la capacité de répondre au siège à toutes les questions qu'ils estiment nécessaire de nous poser.* ». Cette force est appelée à s'étoffer.

A périmètre constant d'Equance, elle devrait doubler son effectif dans les mois ou les années à venir.

Aujourd'hui, le P-dg d'Equance ne cache pas sa satisfaction. En quelques mois, sa structure en cours de développement a réalisé une collecte de 25 millions d'euros, contre 20 millions attendus. L'objectif consiste à réaliser une collecte annuelle de 50 à 60 millions d'euros d'ici trois ans. Mais, en cas d'accord avec un institutionnel qui aurait des activités au plan international, mais ne générerait ni ne distribuerait de produits financiers auprès d'une clientèle de particuliers, la collecte annuelle pourrait exploser. ●