

Revue de presse

Courtage : Equance étend le conseil patrimonial au-delà des frontières

L'Agefi Actifs N°307 - du 22 au 28 juin 2007, p. 3.

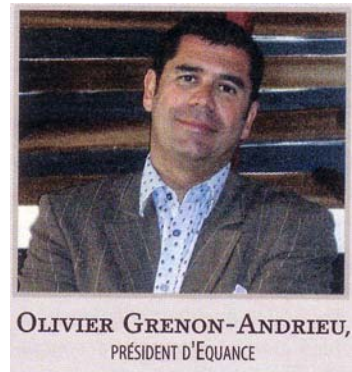
- ✓ *Créé en 2005, le cabinet de courtage Equance approche les cadres supérieurs expatriés ou rapatriés sous l'angle patrimonial*
- ✓ *Tout en poursuivant un fort développement à l'international, la société travaille sur plusieurs axes de croissance en France*



Du Chili à la Grèce, de Mexico à Saint-Petersbourg en passant par Helsinki, Olivier Grenon-Andrieu, président-fondateur d'Equance, sillonne le monde. En véritable globe-trotter du patrimoine, il étend son savoir-faire hors de nos frontières sans toutefois négliger son activité en métropole. Equance est un cabinet de courtage. Lancé il y a deux ans par cet ancien dirigeant de Crystal Finance (*L'Agefi Actifs*, n°131, p.3), il cible les expatriés haut de gamme, Français résidant à l'étranger, afin de leur proposer des services complets en ingénierie patrimoniale.

Un réseau à l'export.

Le premier projet dans lequel s'inscrit l'entreprise est le déploiement de sa vocation internationale. « *Le profil type de notre clientèle est l'expatrié salarié d'une multinationale* », indique Olivier Grenon-Andrieu. Mais il peut également s'agir d'expatriés qui ont créé leur entreprise pour suivre les flux migratoires, par exemple au Mexique, en Chine ou en Inde. Ainsi, la société, dont le siège se situe à Montpellier, s'appuie sur des consultants basés en dehors des frontières, « *partout où est implantée une communauté française* », explique Olivier Grenon-Andrieu.



Pour l'heure, les collaborateurs sont principalement localisés en Amérique du Nord et du Sud, ainsi qu'en Europe. Le plan de développement prévoit un démarrage de l'activité dans les DOM-TOM en avril prochain. Quant au bouclage de l'activité export, il est programmé sur l'année à venir avec un objectif de 70 conseillers sur le terrain fin 2008.

A ce titre, le groupe Equance est en pleine phase de recrutement de conseillers commerciaux. « *Nous prévoyons un développement rapide vers l'Asie et les pays du Golfe*, annonce le dirigeant. *Cette montée en puissance est naturelle par rapport au chiffre d'affaires (lire l'encadré).* » Les consultants, titulaires de troisièmes cycles en gestion de patrimoine et professionnels expérimentés désireux de s'investir à l'export, proviennent pour la plupart de réseaux bancaires et d'assurances. Après avoir été formés aux spécificités de l'expatriation, ils sont encadrés par un responsable de région. Leurs activités peuvent s'inscrire autour de l'assurance vie, de la prévoyance, des produits financiers et de l'immobilier et, bien évidemment, du conseil.

Bureau virtuel permanent.

En termes d'outils, la société met à leur disposition un bureau virtuel, développé en interne, comprenant à la fois tout ce qui est nécessaire à l'avant et à l'après-vente. Ainsi, des fiches de présentation technique et commerciale des produits, une banque de données juridiques, fiscales et immobilières complètent l'outil de stratégie du conseiller, 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 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.

« *Les conseillers visualisent les portefeuilles et ont accès à tout l'événementiel de leurs clients, quel que soit le pays dans lequel ils se situent. Malgré les décalages horaires, ils peuvent rester en contact permanent avec ces derniers*, met en avant Olivier Grenon-Andrieu. *Ils sont informés, par un automate qui leur adresse un courriel, dès que le client procède à une opération, par exemple un arbitrage.* » Ils disposent également d'un outil d'agrégation des comptes, actualisé chaque semaine, et peuvent, entre autres, procéder à l'archivage de tous les documents en cours de validité des clients.

Multiplicité des contacts locaux.

Afin de conquérir de nouveaux marchés ou d'asseoir sa présence à l'étranger, le président d'Equance anime régulièrement des petits-déjeuners ou rencontres sur des sujets propres à l'environnement juridique et fiscal des expatriés. « *Par l'organisation de conférences à l'étranger, en partenariat avec les Chambres de commerce locales qui relaient nos manifestations, nous créons une relation de proximité avec les entreprises localisées sur place. Cette approche de notoriété nous permet de démontrer nos compétences spécifiques sur l'environnement patrimonial des expatriés, d'autant que la fiscalité internationale est une problématique générant une instabilité pour le non-résident* », explique Olivier Grenon-Andrieu.

« *A l'invitation de la Chambre de commerce et d'industrie française à Oslo, une quarantaine de personnes ont ainsi récemment assisté à l'une de nos interventions* », illustre le dirigeant, qui se réjouit de participer au dynamisme de la vie économique locale avec le soutien d'associations d'entreprises françaises présentes dans chaque pays. Des contacts sont également établis avec des fonctionnaires de l'Etat membres des services économiques des ambassades ou des services consulaires.

Développement en France.

Afin de garantir la continuité d'une relation établie hors de France, la société se positionne également en France. « *Stratégiquement, 80 % des clients non résidents reviendront en raison de leurs attaches, familiales notamment. Afin de les accompagner et de les suivre lors de leur retour en métropole, il faut pouvoir rattacher les rapatriés à des agences patrimoniales situées sur le territoire* », explique Olivier Grenon-Andrieu. Equance a donc initié plusieurs axes de croissance parmi lesquels l'intégration d'une force de vente par rachat de cabinets. « *En septembre 2006, une première opération de croissance externe a été réalisée donnant lieu à la constitution d'Equance Midi-Pyrénées, basé à Toulouse*, précise Olivier Grenon-Andrieu. *Et nous avons d'autres perspectives à Bordeaux, Rennes et Nice.* » Le groupe invite ainsi des réseaux à le rejoindre. « *Ce rapprochement peut non seulement leur faciliter la mise en conformité des forces de vente avec la réglementation CIF ou démarchage, mais aussi leur apporter la fourniture de rendez-vous* », indique le président.

Par ailleurs, la société de courtage est signataire d'un accord de réciprocité national avec un groupe immobilier lui offrant un accès à une base de données composée de 30.000 clients, regroupés au sein de 15 agences parmi lesquelles se créent des cellules patrimoniales. Equance reçoit un fichier des transactions mensuelles et adresse des clients en gestion et en transaction. Enfin, « *nous sommes sollicités dans la perspective d'un partenariat institutionnel* », déclare Olivier Grenon-Andrieu.

Conseil en intérêts privés.

Avec la volonté d'accompagner les changements du métier qui requièrent principalement une technicité de plus en plus forte, le président d'Equance est passé d'une logique de distribution à une approche de conseil véritable. « *Face au développement de la réglementation, les entreprises doivent se structurer pour apporter du conseil, sinon elles disparaîtront* », analyse Olivier Grenon-Andrieu. Ainsi l'entité est-elle organisée autour des services juridiques et fiscaux pour apporter du conseil patrimonial à ses clients et tendre vers une véritable ingénierie patrimoniale. « *Parallèlement à l'évolution de la profession, nous tendons à nous rapprocher du CGPI dans sa dimension de conseil en gestion privée* », conclut le dirigeant.

ALEXANDRA DESCHAMPS

Equance en bref

Création : 22 avril 2005

57 collaborateurs dont 12 salariés au siège, à Montpellier, et 45 commerciaux. Environ 4.000 clients, dans plus de trente pays dans le monde.

Chiffre d'affaires : 1,2 million d'euros en 2006

Epargne moyenne par client : 250.000 euros

Collecte

- 2006 : 27 millions d'euros

- 15 avril 2007 : 21 millions d'euros

- Objectifs 2007 : 60 millions d'euros

Membre de l'association « Alliance & Patrimoine » regroupant 40 CGP en Languedoc-Roussillon, de la CIP et de la Fnaim