

Cadres expatriés, à qui confier la gestion de votre patrimoine ?

Publié le : 17/07/2019

Auteur : Olifan Group

Cadres expatriés, à qui confier la gestion de votre patrimoine ?

Bien rémunérés et peu portés sur la dépense, les cadres et dirigeants expatriés veillent à se constituer un patrimoine pour prévenir un éventuel accident de carrière et préparer leur retraite. Mais où trouver du conseil de qualité pour faire les bons choix ? Les solutions sont nombreuses, mais chacune a ses limites.

Les grands cabinets internationaux

Certains grands groupes offrent à leurs expatriés les prestations de conseil de cabinets internationaux. Mais cette aide va rarement au-delà de la déclaration fiscale annuelle. Or, la gestion de patrimoine, c'est bien plus que l'organisation fiscale. Seuls certains dirigeants bénéficient aussi de conseil pour préparer leur retraite ; c'est mieux, mais encore incomplet.

Les conseillers financiers, courtiers et agents immobiliers du pays d'expatriation

Si vous décidez de constituer un patrimoine dans votre pays d'expatriation, sélectionnez sur place des conseillers en investissement financier ou immobilier, et travaillez avec eux. Ils connaissent leur marché, ses tendances, ses pièges. Avec eux, vous éviterez les déboires auxquels les non-natifs peuvent être confrontés.

En revanche, leur métier n'est pas de vous orienter sur le financier, l'assurance-vie ou l'immobilier en fonction de vos objectifs et de vos besoins à long terme. Vous devrez trancher seul. De même, quand vous partirez pour une autre destination, ils ne vous diront pas si vous avez intérêt à vendre ou pas, ni comment vous pouvez optimiser le transfert de vos actifs.

Les correspondants locaux de conseils en gestion de patrimoine français

Certains cabinets de gestion de patrimoine s'appuient sur des correspondants locaux. Ils proposent, alors aux cadres expatriés des placements dans leur pays d'origine : immobilier, pierre papier, private equity, assurance-vie, outre-mer...

Nous pensons qu'en la matière, la méfiance est de rigueur. Pourquoi ? Parce que la vente de produits en dehors du conseil global peut s'avérer inappropriée. Souvent, nous constatons que le correspondant n'a en tête que sa commission. Sauf à détenir les certifications professionnelles adéquates, il n'a pas la compétence pour étudier votre situation personnelle et vous guider au mieux de vos intérêts.

Les représentants locaux de conseils en gestion de patrimoine français

À la différence du correspondant, le *représentant* du cabinet de gestion de patrimoine français est un professionnel du conseil. Il vit dans votre pays d'expatriation et le connaît. Avant de vous proposer une stratégie et des placements, il établit un bilan patrimonial : c'est du sérieux.

Mais en général, il n'est ni salarié, ni associé du cabinet. Il travaille pour son propre compte et vous n'êtes pas certain qu'il sera toujours là dans deux ans ou plus. À éviter si vous tenez à une relation durable avec votre conseiller.

Les conseils et ventes de produits en ligne

Les cadres expatriés consacrent beaucoup de temps à des recherches en ligne : internet leur offre une profusion d'articles, de conseils et de produits. Mais le problème, c'est justement cette abondance : comment distinguer ce qui est crédible ou pas, actualisé ou obsolète, adapté à votre cas ou non ?

Le cadre expatrié détient un patrimoine multi-pays, multi-devises et multi-réglementations. Son conjoint n'a pas forcément la même nationalité, de même que ses enfants qui peuvent aussi vivre ou étudier dans d'autres pays. Sans parler du statut marital. Cela finit par être très compliqué. Sans un conseil sur mesure, il est presque impossible d'y voir clair.

Seconde limite d'internet : il est difficile d'évaluer les risques et la pertinence des placements proposés. Exemple : une assurance-vie sans frais, c'est séduisant, mais les produits standard répondent rarement aux situations atypiques. De même, un investissement locatif peut faire rêver sur photo. Mais comment juger de la qualité de la construction, de la livraison et de la gestion sans un partenaire de confiance à vos côtés ? N'achetez jamais sur un coup de tête : prenez le temps de vous informer.

Par contre Internet est souvent un bon moyen de découvrir les offres diverses. Il faut simplement vérifier quelle est l'équipe qui se trouve derrière pour vérifier si ce sont des simples marchands ou des vrais experts en stratégie patrimoniale internationale. Le plus bel exemple est le site www.jurisvie.com qui est animé par Olifan Group.

L'accompagnement international d'Olifan Group

L'[accompagnement international](#) d'Olifan Group est avant tout une démarche de conseil. Comme pour les résidents français, il commence par un audit patrimonial et social qui identifie des priorités, des points forts, des déséquilibres, des écarts entre les types d'actifs détenus et les objectifs affichés... Cet audit est indispensable : nous l'avons dit, le patrimoine des cadres expatriés est multi-pays et multi-devises. De plus, les éléments d'extranéités peuvent le mettre à risque si la situation civile et maritale n'est pas clarifiée.

Cette capacité d'analyse est un des points forts d'Olifan Group qui réalise plus de 200 audits personnalisés par an et qui est reconnu pour cette expertise.

Nous étudions les scénarii dans lesquels notre client se projette. S'apprête-t-il à quitter la France pour une première expatriation ? Va-t-il changer de pays et dans ce cas, que faire du patrimoine déjà constitué ? Se prépare-t-il à rentrer en France ? Compte-t-il prendre sa retraite, à l'âge légal ou avec quelques années d'anticipation ? Prévoit-il de se marier et dans quel pays ? Pense-t-il faire valoir le droit civil de son pays de nationalité pour organiser une succession internationale ?

C'est encore ici qu'Olifan Group fait la différence : nous rendons simple ce qui est compliqué et nous appréhendons votre situation dans sa globalité.

Nous vous préconisons ensuite si vous le souhaitez, des solutions sur mesure. Elles portent sur la situation fiscale et maritale, la protection sociale de l'expatrié et de sa famille, les placements financiers et immobiliers, la stratégie retraite, le rapatriement d'un patrimoine multi- pays, la liquidation de régimes de retraite étrangers...

Le client reste libre de souscrire ces solutions auprès d'Olifan Group ou non. Comme expliqué plus haut, nous lui conseillons même de se rapprocher de professionnels locaux s'il veut investir dans son pays d'expatriation. Mais dans le cadre de la stratégie patrimoniale que nous avons définie ensemble : quand on vit, qu'on travaille et qu'on épargne dans plusieurs pays successifs, le plus important est de garder le cap.

[Par Olifan Group](#)