

## ● Equance et le suivi fiscal des expatriés

80% des expatriés reviennent un jour en France. Que faire du patrimoine accumulé dans l'intervalle ?

« Le structurer comme si l'on devait rentrer demain » répond **Olivier Grenon Andrieu**,

président d'Equance, société de conseil, gestion et ingénierie patrimoniale créée en 2005.



**La population des expatriés, en forte croissance** (2,3 millions d'individus), a évolué loin du cliché

représentant l'expatrié comme un salarié d'une grande entreprise internationale, protégé par un « pack » santé/retraite. Parmi ces profils diversifiés, on compte de plus en plus de travailleurs sous contrats locaux ou encore d'entrepreneurs.

**Les destinations changent également, les flux se modifient et ne concernent plus seulement les actifs, mais aussi les retraités.** Ces derniers, reviennent en France pour d'autres raisons : climat difficile, système de santé médiocre, éloignement de la famille...

Cette population hétérogène est soumise a priori au droit français tant qu'une convention fiscale signée avec le pays de résidence ne s'y substitue pas.

**Le sujet est donc complexe : il n'y a pas de règles générales, que des cas particuliers.** Ainsi, un résident français à l'île Maurice détenant une assurance-vie en France, sur laquelle il effectue un retrait, sera taxé si le montant est versé sur un compte français, mais exonéré si son compte est domicilié à Maurice.

La législation française récente, et notamment la Loi de Modernisation de l'Economie du 4 août 2008\*, a profondément modifié les règles en matière d'ISF des non-résidents. Il est donc primordial de suivre avec acuité les évolutions des conventions fiscales Internationales qui, par voie d'avenants, peuvent affecter l'application du Droit Interne français. Dans cet esprit, Equance Assistance Fiscale (EAF) a été créée en décembre 2009, face à la demande croissante de suivis fiscaux (déclarations, audits, contentieux, rescrits et représentation fiscale).

**Son expertise, Equance l'apporte à ses clients mais aussi aux CGPI** en les accompagnant sur la fiscalité, le conseil, ainsi que la mise en œuvre de solutions d'investissement pertinentes et adaptées aux non-résidents. ● **PR**

\* Effective au 1<sup>er</sup> janvier 2010, elle institue des dispositions spéciales avantageuses pour ceux partis depuis plus de 5 ans et possédant des biens à l'étranger.

## Produits structurés sur mesure, Equitim s'impose auprès des CGPI

Créée il y a seulement trois ans, Equitim s'impose auprès des CGPI et des banques privées comme une solution alternative face aux leaders du secteur.

**S**écialisée dans la création et la commercialisation de produits structurés sur mesure, Equitim est indépendante de tout établissement bancaire. Un argument de poids aux yeux de ses principaux clients, conseils en gestion de patrimoine et banques privées qui avaient pris le pli de s'approvisionner exclusivement auprès des grandes banques de la place. La donne a donc changé dans ce domaine : aujourd'hui, la société a acquis une véritable légitimité.

**Avec un encours qui a franchi la barre significative des 150 M€** et une équipe composée de cinq personnes, elle se positionne désormais comme solution alternative face aux leaders du secteur. « Notre vocation est d'élaborer des produits simples, au couple rendement / risque clair et les plus adaptés, selon les conditions de marché du moment, aux objectifs d'investissement des clients et à leur profil de risque ». Pour schématiser, Equitim considère quatre catégories de produits selon les espérances de rendement :

- **produits à capital garanti** en cas d'aversion au risque,
- **produits à capital protégé anticipant une baisse** ou une stabilité de marché en cas d'acceptation faible du risque,
- **produits à capital protégé anticipant une hausse** de marché si acceptation moyenne du risque,
- **produits à effet de levier** en cas d'acceptation du risque.

C'est dans la clarté de son offre et son autonomie d'analyse et de décision que semble résider la force de l'offre d'Equitim, un indépendant bien placé pour répondre aux attentes... des indépendants, tout en participant activement à leur formation.

**A l'origine du concept Equitim : Damien Leclair**, fondateur et ancien président d'Armonys



Technologies, société d'ingénierie logicielle pour les salles de marché qu'il a animée avec succès pendant six ans jusqu'à totaliser une centaine de salariés, puis qu'il a revendu en 2007. Pour cet ex-Sup de Co, professionnel aguerri dans le domaine des produits dérivés, il était naturel de porter un intérêt particulier aux offres diffusées par les banques privées et les CGPI.

Et il ne lui a pas fallu longtemps pour réaliser que les solutions d'investissement proposées étaient trop souvent complexes et opaques. Persuadé que l'arrivée d'un acteur indépendant dans le secteur pourrait apporter de la valeur ajoutée, il décide alors de créer Equitim.

**L'objectif premier est donc de constituer une offre performante de produits en adoptant une démarche simple et transparente.**

En veille permanente sur les marchés, Equitim reçoit et analyse l'ensemble des offres des émetteurs de produits structurés.

Parallèlement, l'équipe cherche à concevoir des solutions sur mesure ajustées au profil des partenaires et investisseurs. Exemple parmi d'autres, la société a ainsi élaboré récemment un produit adapté à des CGPI qui voulaient être positionnés sur le pétrole et les marchés émergents avec un risque mesuré. « Dans le cas des marchés émergents, précise Damien Leclair, la solution retenue permet à nos clients de bénéficier de la hausse d'un indice boursier tout en protégeant le capital investi tant que l'indice en question ne baisse pas de plus de 40% ».

**C'est Equitim qui a défini les caractéristiques du produit**, puis explique-t-il « nous sommes allés le chercher chez un émetteur bancaire de premier plan après mise en concurrence de plusieurs établissements ».

**En mutualisant les besoins de ses partenaires CGPI**, banques privées, etc., besoins pris en compte à partir de 1 M€, Equitim profite de l'effet de taille qui lui permet de lancer ses appels d'offres auprès des plus grands noms de la place, à savoir les BNP, Société Générale, Crédit Agricole et autre Commerzbank à même de garantir la sécurité et la liquidité des produits. « Notre rôle de s'arrête pas là : nous assurons ensuite le suivi rigoureux de la vie du produit, VL, détachement de coupons, etc. », conclut Damien Leclair. ●

**Léon Yaneau**