

FAMILY OFFICES

Un périmètre tendant volontiers à s'élargir

» L'externalisation du conseil ne paraît plus être un tabou dans le milieu bancaire

» Un mouvement favorable aux « family offices » qui, pour certains, démocratisent leur approche

Par VALENTINE CLÉMENT

 @ValentineClem
 E-MAIL vclement@agefi.fr

« **On estime** que seuls 20 % des clients potentiels recourent à la prestation délivrée par un family office », indiquait l'année dernière François Molat du Jourdain, secrétaire général de l'Association française du family office (Affo) lors d'une table ronde (*L'Agefi Actifs* n° 328, p. 36). Cette clientèle aisée est aujourd'hui, encore pour une grande partie, logée dans les banques privées. Cependant, le mouvement de cette clientèle vers les family offices indépendants progresserait de plus en plus et serait amené à évoluer fortement dans les années qui viennent (lire l'entretien avec Bernard Monassier sur www.agefiactifs.com).

Des acteurs du « family office » aux visages très variés. Pour mémoire, tout conseil-

ler en gestion de patrimoine peut employer l'appellation de *family office* (FO) en l'absence de réglementation du métier. A quels éléments peut-on se rattacher pour identifier une telle activité ? Le *family office* recouvre de multiples réalités, allant du *monofamily office* gérant une seule et unique famille au *multifamily office* qui en conseille plusieurs. En face de ces structures indépendantes, on trouve également des acteurs de la banque ou des sociétés de gestion exerçant cette activité. Sans compter que les experts-comptables, les avocats ou encore les notaires s'y intéressent également.

La raison ? Une déréglementation accrue de leurs métiers les incitant à revoir leur stratégie d'entreprise et à créer de nouvelles activités à forte valeur ajoutée (*L'Agefi Actifs* n° 660, p. 7). Ainsi, le Conseil supérieur du notariat a organisé une table ronde sur le thème « Notariat et family office » à l'occasion des journées notariales du patrimoine, les 5 et 6 octobre derniers,

pour expliquer tant les interactions possibles entre ces deux professions que pour exposer l'exemple d'un notaire pratiquant un service ayant le caractère du *family office*. L'interprofessionnalité capitalistique permise par la société de participations financières de professions libérales et la loi Macron, plus récemment, les y invite encore davantage.

Plus qu'une structuration, un état d'esprit. Si la plupart adoptent *a minima* le statut de conseiller en investissements financiers (CIF), certains, mais ils ne seraient pas nombreux, sont devenus société de gestion tel Arnaud Gosset-Grainville qui a reçu son agrément de l'AMF en 2013 pour sa société Sagis après avoir exercé en tant que CIF depuis 2005 : « Nous avons monté sept fonds réservés à nos clients. Nous en déléguons la gestion financière à des allocataires rigoureusement sélectionnés. Ils poursuivent tous un même profil de risque afin de pouvoir être comparés. Cette technique nous a permis de structurer une répartition des risques pour ne pas mettre tous ses œufs dans le même panier ». C'est un modèle qui assure une meilleure gestion financière que celle que mes clients peuvent trouver en banque. En outre, mon équipe de onze personnes et moi-même assurons toutes les autres missions d'accompagnement du family office à l'exception de la conciergerie. »

Compte tenu de cette diversité, l'Affo, qui s'emploie ardemment à la structuration du métier, préfère s'attacher à l'esprit qu'il souhaite mettre en place. « Le métier de family office repose

Une activité de « family office » naissante

Centralien et diplômé de l'Essec, Benjamin Durand, 35 ans, a exercé les métiers de trader à Londres puis de gestionnaire de fortune en France auprès d'une clientèle privée, notamment de family office. Il a commencé son activité en janvier 2015 : « C'est un projet mûri de longue date. Ayant une importante expérience en matière de gestion financière,

je me suis également formé en profondeur à l'ingénierie patrimoniale avant de démarrer. J'ai acquis le statut de conseiller en investissements financiers. En plus de mes compétences, ce qui a particulièrement joué en ma faveur, c'est d'arriver avec une clientèle et avec un bon réseau me permettant de travailler en interprofessionnalité

sur les problématiques complexes. C'est un métier qui est bien plus stable et complet que celui de banquier car on travaille dans l'intérêt exclusif du client et de sa famille sur le long terme, ce qui nécessite une analyse bien plus profonde de son patrimoine. J'envisage la croissance sous forme de partnership et le recrutement de salariés très qualifiés. »

sur une vision transgénérationnelle du patrimoine de la famille à qui l'on délivre une haute qualité d'accompagnement dans les domaines de la gestion d'actifs, de la gouvernance et des valeurs familiales. Ce service à long terme doit être rémunéré principalement par des honoraires », rappelle Jean-Marie Paluel-Marmont, président de l'Affo. A la question de savoir si le family office se conçoit pour un groupe familial moins fortuné, il répond : « Le critère du montant d'actifs sous gestion n'est pas le seul élément à prendre en considération, la famille peut avoir d'autres enjeux très importants justifiant l'intervention d'un family office, comme l'établissement de règles de gouvernance. Néanmoins, l'expérience prouve que l'intervention d'un FO correspond habituellement à un montant minimum d'actifs d'environ 20 millions d'euros. »

La vision sur le terrain : du très haut de gamme... Parmi ceux qui mettent un certain seuil d'accessibilité au service, il y a en effet BM Family Office dirigé par Bernard Monassier, fondateur du groupe notarial du même nom, ou encore d'Intuitae. « Les moyennes fortunes sont presque mieux structurées que les fortunes plus importantes », observe Luc Granger, associé fondateur d'Intuitae, un family office composée d'une équipe d'environ 25 personnes et gérant quelque 70 familles. Ces deux acteurs s'accordent à dire qu'il y a un réel champ d'activité pour ces fortunes qui est aujourd'hui non pourvu.

Cela conduit par exemple Intuitae à sophistication sa démarche en matière d'investissements, à étoffer ses équipes compte tenu des problématiques qui s'internationalisent et à réaliser d'importants investissements dans des outils technologiques (lire l'entretien avec Luc Granger sur www.agefiactifs.com).

... à davantage d'ouverture. D'autres family officers font quant à eux le pari d'une démocratisation de leur métier, certains clients constatant que les banques deviendraient depuis quelques années davantage

pourvoyeuses de produits que de conseils. Les banquiers eux-mêmes confieraient de plus en plus leurs clients à des family offices pour faire jouer la complémentarité. « A partir du moment où nous sommes capables de faire une proposition de services en adéquation avec leurs besoins et leurs objectifs, rien ne s'y oppose. Comme le client possède aujourd'hui un avocat ou un notaire, demain il aura son family officer pour orchestrer son patrimoine. Notre métier est de mieux en mieux compris et le client est davantage prêt à régler le conseil apporté sous forme d'honoraires », relève François Simon, président d'Agami, un family office composé d'une équipe de 25 personnes et conseillant plus de 130 familles (lire l'entretien avec François Simon sur www.agefiactifs.com).

Family and you, family office du Family Business Group, qui compte une centaine de clients, développe la même vision. « Avec MIF II qui entre en vigueur en 2017, les banques vont se recentrer sur les produits maison et les clients pourront moins diversifier leurs investissements. Nous offrons ainsi à cette clientèle possédant un patrimoine inférieur à 5 millions d'euros de diversifier son approche en sélectionnant pour elle des gérants complémentaires », indique Edmée Chandon-Moët, présidente de Family and You.

C'est le cas aussi d'Experts en Patrimoine, multifamily office créé par Philippe Darneau et Richard Houbbron en juin 2014. « Un certain montant de patrimoine est néanmoins constaté chez nos clients – de l'ordre de 3 millions d'euros – pour notre intervention sur tous les aspects juridiques, fiscaux et financiers. Pour un patrimoine moindre, nous intervenons le plus souvent sur des missions de conseil spécifiques, notre offre de gestion privée, la clé de l'indépendance étant la facturation d'honoraires », fait observer Richard Houbbron. Quant à Benjamin Durant, 34 ans, qui a récemment créé B. Durand Capital Partners (lire l'encadré), il souligne que l'important n'est pas le seuil d'accès mais le potentiel en devenir du client. **a**

Nordea

Célébrons la stabilité

Le fonds Nordea 1 – Stable Return fête ses 10 ans



Nordea 1 – Stable Return Fund

ISIN: LU0227384020, BP-EUR

En période de doute et d'incertitude, nous tirons notre force de la stabilité qui nous entoure.

Chez Nordea Asset Management, nous croyons aussi à la stabilité.



Making it possible Asset Management

nordea.fr/stabilitetoutjours – nordeafunds@nordea.lu

Les compartiments mentionnés sont ceux de Nordea 1, SICAV, un fonds d'investissement conforme aux législations luxembourgeoises et à la Directive européenne 2009/65/CE du 13 juillet 2009. Avec les autorisations de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF) les actions des différents compartiments de Nordea 1, SICAV peuvent être commercialisées en France. Ce document est un document marketing à titre informatif et ne contient pas tous les renseignements concernant les compartiments. Toute décision d'investissement dans les fonds Nordea doit être prise sur la base du prospectus en vigueur, ainsi qu'avec le document d'informations clé pour l'investisseur et les derniers rapports annuel et semi-annuel, qui sont disponibles en version électronique en anglais et dans la langue du pays où la SICAV est autorisée à la distribution, sur simple demande et sans frais auprès de Nordea Investment Funds S.A., 562, rue de Neudorf, B.P. 782, L-2017 Luxembourg et auprès de notre correspondant centralisateur en France, CACEIS Bank, 1-3, place Valhubert, 75013 Paris. **Nous vous recommandons de vous informer soigneusement avant toute décision d'investissement.** Les investissements dans des produits dérivés et dans des opérations de change peuvent être soumis à d'importantes fluctuations qui peuvent affecter la valeur d'un investissement. **Les investissements effectués sur les marchés émergents impliquent un risque plus élevé. La valeur des actions peut fluctuer considérablement en raison de la politique d'investissement du compartiment et ne peut être assurée. Pour plus de détails sur les risques d'investissement associés à ces compartiments, merci de vous référer au document d'informations clé pour l'investisseur, disponible comme indiqué ci-dessus.** Nordea fournit uniquement des informations sur ses produits et n'émet pas de recommandations d'investissement fondées sur des circonstances spécifiques. Publié par Nordea Investment Funds S.A. à 562, rue de Neudorf, P.O. Box 782, L-2017 Luxembourg qui est autorisé par la Commission de Surveillance du Secteur Financier à Luxembourg. Des informations complémentaires peuvent être obtenues auprès de votre conseiller financier. Il/elle peut vous conseiller en toute indépendance de Nordea Investment Funds S.A. Source (sauf indication contraire): Nordea Investment Funds S.A. Sauf indication contraire, toutes les opinions exprimées sont celles de Nordea Investment Funds S.A. Ce document ne peut être reproduit ou distribué sans autorisation préalable. Toute référence à des sociétés ou autres investissements mentionnée dans ce document ne constitue pas une recommandation d'achat ou de vente. Le niveau des charges et avantages fiscaux dépendra des circonstances de chaque individu et peut varier dans le futur.