

## Le family office, un métier de niche mais à fort potentiel

by Thierry Lochem 14 octobre 2015



Le family office est connu pour être un monde très secret et très select qui reste trop souvent méconnu des candidats en finance. Pourtant, le secteur compte plusieurs dizaines de milliers de structures dans le monde, quelques milliers en Europe et une centaine en France. Si l'on considère que les effectifs oscillent autour de 1 à 15 personnes par structure, cela signifie que le secteur emploie près d'un millier de professionnels dans l'Hexagone. Voici donc tout ce qu'il vous faut savoir ou presque pour travailler dans cette industrie qui recrute avec parcimonie:

### Connaitre l'état du marché...

Même si c'est un métier de niche et que l'on parle le plus souvent de "boutiques" pour désigner ces structures, le secteur recrute de temps à autre. Les recrutements s'effectuent via des cabinets de chasseurs de têtes ou bien en direct. Ainsi, Sycomore Family Office (anciennement Financière Margot jusqu'en 2014) a fait paraître le mois dernier sur son site internet une annonce pour un poste de family officer développeur.

*« S'il l'on voit une vraie stratégie de développement chez quelques acteurs, on a aussi vu émerger plusieurs structures créées par des indépendants, qui semblent davantage vouées à gérer un existant qu'à se développer de façon active. Mais le Family Office reste un marché assez 'confidentiel' également en terme de recrutements »,* explique François Mollat du Jourdin, fondateur de MJ & Cie, Secrétaire général de l'Association Française du Family Office (AFFO) et Président de l'European Network of Family Offices (ENFO).

### ..ainsi que ses perspectives

Sur les 10 prochaines années, le secteur devrait fortement se développer sachant que seulement 20% de la clientèle potentielle est actuellement couverte par les family offices. *« Plusieurs raisons expliquent sa forte croissance : la bonne santé des entreprises familiales, l'accélération du cycle économique de la vie de l'entreprise et l'obligation de diversification du patrimoine familial pour aider et soutenir la structure d'exploitation, incitent les familles à solliciter de plus en plus des family officer »,* souligne l'AFFO dans un communiqué.

Selon les estimations de Bernard Camblain, fondateur de l'AFFO et vice-président de Meeschaert Family Office, sur plusieurs milliers de foyers pouvant en France s'offrir les services d'un family office, quelques centaines seulement font appel à un spécialiste. La marge de développement est donc très importante. Et pas que dans l'Hexagone, en témoigne l'ouverture de bureaux à l'étranger par des family office basés en France. C'est le cas de MJ & Cie qui a ouvert cet été un multi-family office indépendant à Genève ou bien de Sycomore Family Office qui a finalisé début 2015 l'ouverture d'une nouvelle entité au Luxembourg. Avec à chaque fois des recrutements à l'appui.

## Savoir à quelle porte frapper

On peut distinguer trois catégories de family offices. Les plus répandus sont les mono-family office, des structures qui, comme leur nom l'indique, ne sont au service que d'une seule grande famille qui est leur actionnaire et gèrent un patrimoine qui dépasse 100 millions d'euros. C'est le cas des holdings des grands groupes industriels familiaux comme Bettencourt, Mulliez, Wendel, Dassault, etc.

Viennent ensuite une vingtaine de multi-family office indépendants dont le capital est détenu par les associés qui défendent les intérêts de plusieurs familles avec un patrimoine minimum de 15-20 millions d'euros. On en dénombre une trentaine, dont une demi-douzaine seulement emploie entre 5 à 20 personnes. On peut citer Intuitae (20 collaborateurs), Agami Family Office (18 collaborateurs) ou bien encore MJ & Cie (12 collaborateurs).

Pour finir, il existe une dizaine de multi-family office adossés à une banque, parmi lesquels Rothschild et Cie, Neufilze OBC, Meeschaert ou encore HSBC Private Bank. A noter que certains sont des sociétés de gestion placées sous la tutelle de l'Autorité des marchés financiers (AMF). C'est le cas de Sycomore Family Office, lancé en début d'année par la société de gestion Sycomore.

## Les profils recherchés

« Les Family offices recherchent des profils de développeurs pour une clientèle très haut de gamme (UHNWI), mais aussi des profils pour renforcer leurs équipes de support (investissement et asset monitoring, patrimonial, etc.). Le candidat idéal ? Un troisième cycle en gestion de patrimoine avec un background financier et/ou juridique, comptable, administratif voire immobilier... », relève François Mollat du Jourdin.

« A la différence du private banker dont le métier est avant tout de collecter et gérer des actifs financiers, le family officer conseille de grands patrimoines (pas forcément financiers) mais est censé ne rien vendre. Son panel d'intervention est beaucoup plus large (investissements hors financier, structuration, administration et accompagnement de la famille). A défaut de tout connaître, il est chargé d'identifier la bonne information et le bon spécialiste au bon moment. Il agit comme un maître d'œuvre, un chef d'orchestre... », poursuit-il.

Enfin, la composante humaine ("soft skills") est également très importante. Il faut une certaine agilité intellectuelle pour être capable de tenir des discussions et mener des réflexions avec les clients, tout en restant "low profile". L'environnement de travail très exigeant est soumis à un impératif absolu de confidentialité, lié notamment mais pas seulement aux différentes réglementations qui régissent l'activité.

## Des salaires attractifs

La profession cultive l'art discrétion et cela concerne aussi les niveaux de rémunération. Généralement, une structure de family office facture un forfait proportionnel au patrimoine supervisé (le standard international est théoriquement de l'ordre de 0,5%). Le salaire d'un employé, selon le poste occupé, avoisine ceux que l'on peut trouver à des postes de front ou back-middle office en banque privée. Il y a une partie fixe et une partie variable (généralement 80/20).