

GESTION DE PATRIMOINE & GESTION D'ACTIFS



EXECUTIVE SUMMARY

LES 10 GRANDES TENDANCES
DU SECTEUR P.8

LEADERS

TOUS LES ACTEURS
QUI ONT FAIT L'ANNÉE P.32

CLASSEMENTS

BANQUES PRIVÉES P.74
MULTI FAMILY OFFICES P.78
CGPI P.82
AVOCATS P.92
NOTAIRES P.112

SOCIÉTÉS DE GESTION

UNE SÉLECTION D'OPCVM P.126

PAROLES D'EXPERTS

LES POINTS DE VUE
DE PROFESSIONNELS DU SECTEUR P.136

ANNUAIRES

PRÉSENTATION DES PRINCIPALES
SOCIÉTÉS DU SECTEUR P.156



Christian Eckert
Secrétaire d'État au Budget
P.68



Gilles Carrez
Assemblée nationale
commission des Finances
P.69



Luc Chatel
Les Républicains
P.70



Jean-Denis Bachot
Fidelity International
P.38



François Badelon
Amiral Gestion
P.44



Marc Craquelin
La Financière de l'Echiquier
P.41



Didier Saint-Georges
Carmignac
P.40



Alain Massiera
Rothschild Patrimoine
P.59



Benoist Lombard
CNCGP
P.62



Didier Coiffard
Conseil supérieur du notariat
P.66

AGAMI.

family office

154, boulevard Haussmann, 75008 | Paris
 50, rue de la République, 69002 | Lyon
 Rue Gachard 88, 1050 | Bruxelles
 Rua da Padaria 32 | 1100 Lisbonne
 Tél. : 01 76 74 74 00
 contact@agami.com
www.agami.com



François Simon



Laurent de Swarte

FAMILY OFFICE

- Ingénierie patrimoniale
- Planification successorale
- Allocation stratégique
- Suivi des investissements
- Gouvernance familiale
- Déclarations fiscales
- Reporting consolidé
- Philanthropie
- Private equity
- Immobilier

ENGAGEMENTS

- Accompagnement global
- Gain de temps
- Indépendance
- Proactivité
- Confidentialité
- Sécurité et pérennité
- Transmission des valeurs
- Contrôle des risques

ÉQUIPE

- 25 collaborateurs

BUREAUX

- PARIS
- LYON
- BRUXELLES
- LISBONNE

CONTACTS

- **François Simon**, *Président* : francois.simon@agami.com
- **Laurent de Swarte**, *Directeur Général* : laurent.deswarte@agami.com
- **Lali Dugelay**, *Relations Presse* : lali.dugelay@agami.com

POSITIONNEMENT

Au cours du XIXe siècle, de grandes dynasties industrielles fondèrent leurs propres structures, exclusivement dédiées aux intérêts privés de leur groupe familial : les premiers Family Offices étaient nés.

Aujourd'hui, les entrepreneurs s'entourent d'hommes et de femmes capables de les guider dans un monde juridique, fiscal et financier de plus en plus complexe, instable et en perpétuelle mutation.

La vocation d'AGAMI Family Office est ainsi de protéger et d'optimiser la gestion du patrimoine professionnel et personnel dans le respect des objectifs et des contraintes, tout en apportant une vision globale et un outil de décision fonctionnel. Véritable architecte du patrimoine, nous assurons la cohésion et la coordination de tous les experts requis (notaires, avocats, experts comptables, banquiers, assureurs...) afin d'assurer l'adéquation de la structuration du patrimoine professionnel dans le patrimoine global, avec une constante maîtrise des coûts.

Notre indépendance et notre implication à vos côtés sont au cœur de la culture d'AGAMI Family Office : les relations de confiance et la sérénité que nous partageons jour après jour en sont la plus belle démonstration.

MULTI FAMILY OFFICES INDÉPENDANTS

Classement 2016 des meilleurs family offices en France

Dans chaque groupe, les classements des family offices sont établis par ordre alphabétique

CABINET	ÉQUIPE ANIMÉE PAR...
INCONTOURNABLE	
Agami Family Office	François Simon, Laurent de Swarte
Intuitae*	Luc Granger, Christophe Achard
MJ & Cie*	François Mollat du Jourdin, Corinne Louis
EXCELLENT	
1 BM Family Office	Bernard Monassier
Family	Jean-Yves de Louvigny
Family Business Group	Edmée Chandon-Moët
Mansartis Family Office*	Patricia de la Forest Divonne
Sagis AM	Arnaud Gosset Grainville, Pierre Delalande
Sycomore Family Office	Jean-Bernard Dudouit
2	
Antium France	Stéphane Guerrier
Cohaésia	Agnès Guittard, Stéphanie Zimmermann
Family Partners*	Jean-François Chatelain, Pierre Pellet
Le Family Office Autrement*	Evelyne Brugère, Marie-Noëlle de Pembroke
FORTE NOTORIÉTÉ	
1	
Aramis Finance	Aude Plus-Valard
Famille et Valeurs	Gilles Dunoyer
Omega Patrimoine*	Xavier Besnard, Julien Barré
Solon Entrepreneur	Christian Ensfelder, Frédéric Gilbert
2	
Affectio Finance Family Office	Georges Charlet
Caerus Family Office*	Simon Smith, Cyril Fort
Xelis Family Office	Véronique Aubin-Degenne
PRATIQUE RÉPUTÉE	
Colisée Gestion privée	Sylvain Vergès
La Fontaine Family Office*	Lionel Adli
Financière Dioclès	Romarin Billong
LES ACTEURS À SUIVRE	
B Durand Capital Partners	Benjamin Durand
Levy Capital	Olivier Levy
Officium	Eic Séheux
Eukratos	Jean de Lambertye

*Membre de l'association française du family office (affo)

Notre analyse

**AGAMI FAMILY OFFICE
RENFORCE SON INGÉNIERIE PATRIMONIALE**


Laurent de Swarte

Leaders :
François Simon,
Laurent de Swarte

Équipe :
28 personnes
dont 12 family officers

Création :
2007

Équipe et différenciation : véritables hommes et femmes de confiance, les équipes de François Simon et de Laurent de Swarte jouent le rôle de coordinateur entre les différents conseils (notaires, avocats...) et s'assurent que la stratégie patrimoniale mise en œuvre est en adéquation avec les intérêts de leurs clients. Une démarche qui s'inscrit sur le plan national avec des bureaux à Paris et Lyon, mais aussi à l'étranger puisque le family office est également présent à Lisbonne et Bruxelles. En 2016, Agami a musclé son expertise en droit de la famille et transmission avec le recrutement d'une nouvelle responsable de l'ingénierie patrimoniale en la personne de Clarisse Josse, diplômée notaire.

**SYCOMORE FAMILY OFFICE
DÉSORMAIS PRÉSENT À LYON**


Jean-Bernard Dudouit

Leader :
Jean-Bernard Dudouit

Équipe :
13 personnes

Création :
2005

Équipe et différenciation : Jean-Bernard Dudouit et ses équipes conseillent près de quatre-vingts familles dont le patrimoine se situe entre 5 et 800 millions d'euros. Une clientèle essentiellement composée d'entrepreneurs et suivie par des professionnels des métiers du droit et de la finance expérimentés organisés autour de deux ingénieurs patrimoniaux, d'un spécialiste en conseil à l'investissement et d'un autre dont l'activité est consacrée aux dirigeants. Le conseil tire également profit des synergies développées avec la banque d'affaires pour apporter une valeur ajoutée supplémentaire en matière de haut de bilan. Le family office vient par ailleurs d'annoncer l'ouverture d'un bureau à Lyon et fait état de velléité de développement à Londres.

**SAGIS ASSET MANAGEMENT :
LE CHEF D'ORCHESTRE DE LA GESTION D'ACTIFS**


Arnaud Gosset-Grainville

Leaders :
Pierre Delalande,
Arnaud Gosset-Grainville

Équipe :
2 associés, 9 collaborateurs

Création :
2005

Équipe et différenciation : lors de sa création, Sagis Asset Management a décidé d'opter pour le statut de société de gestion agréée par l'AMF afin d'accompagner au mieux tout type de client, et non uniquement ceux disposant d'actifs importants. Ses prestations s'inscrivent dans deux domaines : la gestion financière, dans une logique de division des risques et d'approche sécurisante, et l'ingénierie patrimoniale par une approche family office. La société accompagne institutionnels (fondations, associations, congrégations) et familles dans l'organisation de leur patrimoine, leur fiscalité et la gestion de leurs actifs financiers. Sagis AM est ainsi un véritable chef d'orchestre et assure la coordination de l'ensemble des affaires de ses clients.

**MJ & CIE :
À LA POINTE DE LA PROFESSION**


François Mollat du Jourdin

Leaders :
François Mollat du Jourdin,
Corinne Louis

Équipe :
13 professionnels

Création :
2001

Équipe et différenciation : les grandes familles françaises, mais aussi une clientèle internationale, trouvent en MJ & Cie un partenaire de choix pour les accompagner sur l'ensemble des problématiques inhérentes à la gestion de leur patrimoine. Présente à Paris et Genève, la structure se veut totalement indépendante dans ses conseils et revendique un modèle de rémunération fondé sur les seuls honoraires. François Mollat du Jourdin s'investit par ailleurs au sein de sa profession en qualité de secrétaire général de l'Affo et de président d'Enfo.

**FAMILY PARTNERS : UNE NOUVELLE OFFRE DESTINÉE
AUX GRANDES FORTUNES ÉTRANGÈRES**


Jean-François Chatelain

Leaders :
Jean-François Chatelain,
Pierre Pellet

Équipe :
7 personnes

Création :
2010

Équipe et différenciation : Family Partners accompagne une vingtaine de familles dont le patrimoine s'établit entre 30 millions et un milliard d'euros. La structure fondée par Jean-François Chatelain et Pierre Pellet se démarque par un mode de rémunération totalement transparent. Celle-ci étant uniquement rémunérée sous forme d'abonnement et d'honoraires. La belle croissance du family office s'est en outre matérialisée par le recrutement d'une responsable administrative, d'une personne affectée à la comptabilité des sociétés de leurs clients et d'un professionnel en charge des questions relatives aux financements d'opérations immobilières. Autre nouveauté, la création de Family Partners International pour accompagner les grandes fortunes étrangères ayant des intérêts en France.


MÉTHODOLOGIE DES CLASSEMENTS
Les critères de classement retenus sont :

- Notoriété et réputation de la structure sur son marché
- Taille de l'équipe, séniorité des associés (partners), managing director, dirigeants..., niveau de formation des consultants ou collaborateurs
- Nombre et qualité des dossiers traités par la structure
- Prestige, diversité et internationalisation de la clientèle
- Croissance de l'équipe et chiffre d'affaires de l'activité concernée

Les classements sont établis au moyen des outils suivants :
• Méthode des questionnaires :

Envoi aux structures qui figurent d'ores et déjà dans les classements *Décideurs* ainsi qu'à celles susceptibles de les intégrer. Elles sont notamment invitées à communiquer des informations relatives à leur organisation, à leur track record ainsi qu'à leur marché.

• Méthode qualitative :

De plus, les équipes de *Décideurs* réalisent un nombre important d'entretiens. Ces entretiens nous permettent non seulement d'en apprendre davantage sur les structures citées dans les classements, mais également d'évaluer la dynamique dans laquelle s'inscrivent les firmes et les équipes évaluées. Les analystes et responsables de marché rencontrent par ailleurs un nombre important de clients (entreprises, fonds, banques...), qui ont l'opportunité de partager les points de vue privilégiés sur les meilleurs acteurs et conseils du marché concerné. Une occasion pour celles-ci de commenter et d'apporter des informations inédites sur le marché ainsi que sur leurs conseils respectifs.