

François Simon : Golf-jokalari pour le plaisir

05.05.15



« Une carrière se compose d'une ouverture d'esprit, d'un carnet d'adresse, de pragmatisme et de technicité ». Telle est la devise de François Simon, associé fondateur d'Agami, depuis ses premiers pas dans la banque privée à sa volonté de structurer un modèle, pas encore figé, de

family office.

« Au début de mes études, je n'avais pas la moindre idée de ce que je voulais faire », avoue François. Après une maîtrise d'économie obtenue à la Sorbonne en 1986, il passe trois ans dans la cotation de dérivés, d'abord sur le Monep chez Pinatton, puis sur le Matif chez Courcoux Bouvet. Si le quotidien est amusant et technique, les absences de stratégie sur le long terme et de rapports humains de qualité le décident à changer de voie. « J'avais l'impression d'être au casino toute la journée », se rappelle François.



Port de Saint-Jean-de-Luz.

Il choisit d'entrer dans la banque privée, à la BNP, la maison mère de Courcoux Bouvet, en 1989. Le département, comme le métier, sont alors en période de fondation. « A l'époque, le concept de banque privée était encore flou, raconte François. C'était un secteur dominé par les agents de change ». Durant dix ans, il va développer, sous la direction de Claude Fort, une clientèle française puis européenne, d'abord à Paris, puis à Londres. Sa fidélité à la Banque Nationale de Paris sera finalement bouleversée par l'annonce des OPA de son employeur sur Paribas et la Société Générale. Le secteur bancaire est alors en pleine consolidation. « Je me suis dit que j'allais très mal vivre la fusion de trois banques françaises, se souvient François. J'ai donc donné ma démission et je suis parti chez GAM ». Une mauvaise pioche. Quatre mois après son arrivée, la banque anglaise se fait racheter par UBS. « Avoir sa propre société permet au moins de choisir l'acquéreur ! », se dit alors François.

«L'important est de créer un véritable process pour réduire l'importance des hommes clés»

Il rentre en France en 2001, avec le projet de monter un multi family office, afin de répondre aux besoins croissants d'une partie de sa clientèle. « Certaines familles que je suivais depuis le début de ma carrière m'avaient fait la remarque que malgré ma volonté de les

conseiller, je conservais un biais de vendeur de produits », se souvient-il. La montée en gamme du conseil patrimonial en est alors à ses balbutiements dans l'Hexagone. Il fonde tout d'abord le cabinet Intuitae avec trois associés, qu'il quitte en 2006. Puis il décide de créer Agami avec Laurent de Swarte, qu'il avait recruté chez Intuitae. Bien installé dans le paysage du conseil patrimonial, la société cherche en permanence à optimiser son business model. « L'important est de créer un véritable process pour réduire l'importance des hommes clés, estime-t-il. La relation personnelle, bien qu'essentielle, ne doit pas être la base du conseil ».

< Retour



Tous

Family office

Multigestion

Banques privées

CGP

DERNIÈRE

08.05.15 **Cardif va proposer deux nouvelles offres de gestion sous mandat et déléguée**

07.05.15 **Ecofi Investissements étoffe ses équipes**

07.05.15 **Natixis affiche une collecte record en gestion d'actifs**

07.05.15 **La collecte de Lyxor tirée par les ETF au premier trimestre**





Golf de la Nivelle.

François réfléchit également à un autre axe de développement pour Agami, cette fois plus personnel. « Je rêve d'ouvrir un bureau au Pays basque », annonce-t-il. Natif de Saint-Jean-de-Luz, il retourne en effet fréquemment dans les Landes, où il aime surfer (un peu), golfer (beaucoup), et marcher dans la montagne. « C'est là où se trouvent mes racines, et c'est là où je me sens bien », résume-t-il simplement. Mais même à Paris, il sait recréer les ambiances de son « pays ». Tous les vendredi matin, vers sept heures, il a rendez-vous avec ses amis pour un match de pelote basque endiablé, sur le fronton du trinquet de la rue de la Cavalerie. « J'ai un peu l'impression d'être au Pays basque pendant une heure », confie François.

Sur le même sujet

Une journée chez Agami

Le golf est l'autre sport avec lequel il a grandi. « J'ai commencé à jouer à l'âge de cinq ans, relate François. La maison de mon enfance donne sur le golf de la Nivelle. C'était mon jardin

». Les 18 trous sont, comme à la pelote basque, l'occasion de se mesurer à ses amis. « J'ai démarré le golf avec des amis qui sont maintenant passés professionnels », précise François. Des partenaires de choix puisque le premier, Christophe Mercié, est un ancien professionnel du circuit européen, tandis que le second, Jean-Bernard Lecuona, est l'entraîneur de la numéro deux française, Anne-Laure Caudal. François manie le club moins pour améliorer son handicap que pour partager de bons moments, dans la nature, avec des personnes qu'il affectionne. Néanmoins, il évite de jouer avec des clients, clarifie François. L'indépendance jusque sur le green.