

LE PORTRAIT DU MOIS

François Simon et Laurent de Swarte

Le family office pour tous

Les deux associés, anciens d'Intuitae, ont fondé à Paris, Agami Family Office, qui va fêter ses dix ans. Rencontre avec les créateurs de ce poids lourd de la gestion de fortune. Ils partagent leur vision du métier.

Jean-Denis Errard

Laurent c'est l'ingénieur, François le financier. Un duo de choc qui a créé il y a exactement dix ans le family office Agami, à Paris, dans d'élégants bureaux boulevard Haussmann. François Simon a commencé dans le trading sur options, dans ce qu'il désigne lui-même comme « *le monde du court-termisme, fait de stress et de bonus juteux* ». « *Je vivais à l'instant T comme un fou* » dit-il. Laurent de Swarte, lui, dès son plus jeune âge, explique-t-il, a toujours « *révê d'inventer des idées nouvelles* ». « *Mon truc, c'est les business models* » (il aime aussi les belles carrosseries anciennes !). Ils se sont connus chez Intuitae que François avait créé et dirigé. Tous deux en sont partis en 2006 pour fonder Agami Family Office, avec plein d'idées nouvelles. Mais commençons par le début. Après son expérience de trader, François a découvert la banque privée en 1990 avec Claude Faure, qui l'a recruté à Paribas. « *J'ai adoré tout de suite. Parler au client, avoir une vision de long terme, avoir une liberté de penser et de réfléchir, j'ai trouvé ça formidable* », explique-t-il en découvrant ce

métier. « *A l'époque, ne l'oublions pas, ce métier de la banque privée était complètement à inventer. J'ai vécu alors cinq années extraordinaires où j'étais presque en prise directe avec le grand patron* ». François Simon a cette belle expression d'ancien trader passé par les artifices de la spéculation sur dérivés : « *je bossais dans du vrai humain* ». En 1999, la bataille Société Générale contre BNP pour avaler Paribas le fait partir, il rejoint Global Asset Management, en gestion alternative. Etonnant ce *come back* vers l'univers impitoyable de la finance ? « *Non, parce que j'aime l'idée de faire comprendre aux clients ce qu'ils achètent* », réagit François Simon. Mais cette aventure va tourner court, parce que GAM est à son tour avalé par UBS. « *Là encore, j'ai décidé de ne pas suivre, je voulais*



François Simon (à gauche) et Laurent de Swarte (droite)

d'ailleurs quitter Londres où je travaillais pour revenir à Paris. Et puis, je ressentais l'envie d'entreprendre ». C'est à ce moment là qu'il va fonder Intuitae avec trois associés. Leur idée : « *on voulait aider, conseiller, donc sortir d'un univers purement financier. Mais je ne voulais pas fonder un cabinet de CGP parce que je ne veux pas vendre du produit, mais vendre du conseil* ». Et c'est à ce moment qu'il rencontre Laurent de Swarte. François, qui aime parler, expliquer, conseiller, et Laurent qui aime innover, concevoir, calculer. Le financier et l'ingénieur !

Leur parcours

François Simon, 53 ans : après avoir été trader options sur le Matif, et réalisé qu'une certaine finance tournait sur elle-même, il décide en 1990 de se tourner vers la gestion privée au service des grands clients privés de la banque Paribas, puis part à Londres afin d'y développer la gestion privée internationale.

Il va peaufiner son expertise chez Global Asset Management à Londres (1994-1999) avant de créer Intuitae en 2001, l'un des premiers multi family office français. En 2006, il fonde Agami Family Office avec Laurent de Swarte.

Laurent de Swarte, 40 ans : après avoir fait ses armes dans de grands groupes financiers au Luxembourg et à Paris, Laurent de Swarte devient responsable de la sélection des investissements au sein du family office Intuitae.

Facturer des prestations à la journée

Et tous deux vont avoir une idée qui va les amener en 2006 à se lancer à 50/50 avec leur propre structure : facturer des prestations de service à la journée. Pour eux le family office n'est pas réservé aux nec plus ultra de la fortune, leur slogan pourrait être « *le family office pour tous* » ! Une façon de voir peut-être pas très politiquement correct vis-à-vis du Landerneau des family officers. Mais les deux associés s'en expliquent. « *Les family offices facturent sur la base d'un pourcentage des encours, donc de la valorisation de l'ensemble des actifs*, explique Laurent de Swarte, *mais comment expliquer*

que les clients les plus fortunés paient plus cher que les autres pour un service presque équivalent ? A l'inverse, nous estimons que tout le monde aura à l'avenir son family office comme conseiller patrimonial ». « On peut venir nous voir pour quelques heures avec son contrat de crédit, son contrat de travail, son contrat de mariage, ses relevés bancaires... et, commente François Simon, nous demander notre analyse et nos conseils ». Pour autant, en attendant l'application de la loi MIF2, les deux associés ne s'interdisent pas d'encaisser des rétrocessions des sociétés de gestion, mais « elles viennent en déduction de la facture d'honoraires », souligne François Simon, qui estime que « le système des rétrocessions n'a pas d'avenir. « Ce monde des CGP va disparaître avec MIF2, parce que la transparence condamne à terme ce mode de rémunération. On va vivre une révolution du métier ». « Oui, surenchérit Laurent de Swarte, seuls ceux qui savent facturer vont s'en sortir, à condition d'avoir la taille critique, ou de se regrouper ».

Leur idée en se mettant à leur propre compte fut non seulement d'élargir la cible mais aussi la gamme de prestations de services. Ils voulaient en quittant Intuitae « ouvrir largement le spectre des solutions pour être plus en phase avec les nouvelles attentes des clients ». Nouvelles attentes ? avons-nous demandé. « Replacerez-vous en 2008, souvenez-vous de cette incroyable crise de confiance vis-à-vis du monde de la finance », commente avec lucidité François Simon. « Dès lors, la question n'a plus été « comment gagner de l'argent ? » mais « comment me protéger ? ». L'objectif majeur devenait mineur, et l'objectif mineur de la structuration et de l'allocation d'actifs devenait majeur », explique-t-il. On n'est plus à l'ère du *too big to fail* mais du *too big to save* !



Les deux associés, fan de belles carrosseries, ont sponsorisé la Lotus Elite 1957, de Fabrice Perruchot, qui participait à l'édition Le Mans Classic en juillet 2016.

Comment ont réagi les clients à Sapin 2 ?

« Très mal, confie François Simon, parce que ce projet a été très mal expliqué par le gouvernement. Tous les clients nous ont appelés pour avoir notre version. Et franchement beaucoup ont demandé des transferts vers le Luxembourg. Oui, le flux a été important. Notre conseil n'est pas de dire « n'y allez pas », même si nous pensons que ce fameux triangle de sécurité est très marketing. Le Luxembourg c'est une vraie solution, mais une fausse aussi si le client mise là-bas sur le fonds en euros puisque la grande majorité des assureurs se réassure sur les fonds français.

Quoi qu'il en soit, nous recommandons à nos clients qui comptent essentiellement sur leur assurance vie pour vivre de laisser en compte courant à la banque au moins un an de train de vie. La loi Sapin 2 prévoit un blocage maximal de six mois certes, mais on ne sait jamais, si le gouvernement demande une rallonge au Parlement ».

La « défisc », une aberration

Dans ce contexte, l'immobilier est-il comme on l'entend partout la valeur refuge par excellence ? demandons-nous aux deux compères d'Agami. « Non, réagit vertement François Simon, l'immobilier n'est pas une martingale, ceux qui le prétendent dans les banques et chez les commercialisateurs de programme le font croire par obsession de leurs résultats de fin d'année ! En vérité, je le dis souvent à ceux de mes clients qui ne jurent que par l'immobilier, ils peuvent perdre 20 % ». Quant au Pinel et autres défiscalisations immobilières, leur couperet tranche la discussion : « c'est une aberration ». « Mais, nuance Laurent de Swarte, le client fait ce qu'il veut. Nous ne sommes pas gestionnaires, nous ne sommes que conseillers ». De même pour les solutions dites alternatives.

Laurent de Swarte n'est pas homme à s'en laisser conter. Cet expert en chiffres et en modélisation financière, passé par Tyco International, Accor USA, Banque du

Louvre, éclate de rire lorsque je l'imagine en « monsieur Excel du cabinet ». Oui, c'est le spécialiste de la projection, de l'actualisation des flux, des nouveaux modèles. « François suit la clientèle, moi je développe des idées nouvelles », résume-t-il. Il a imaginé ainsi le métier de « real estate officer ». Non, pas un administrateur de biens, mais un chef d'orchestre de patrimoine immobilier capable d'appréhender toutes les facettes, à savoir le financement, les arbitrages à faire, l'imbrication dans le patrimoine global, l'articulation entre les actifs à usage professionnel et ceux d'ordre personnel. De même en ce qui concerne la private equity.

Et au terme de ces dix ans de la société Agami, comment avez-vous vu évoluer la clientèle ? demandons-nous en guise de conclusion de l'entretien. Pour François Simon, la réponse tient en deux mots : « plus angoissée ». « Les gens n'avaient aucun souci autrefois pour vivre de leur patrimoine, aujourd'hui ils se posent beaucoup de questions », cela à cause de l'effet de ciseaux hausse des impôts / baisse des rendements. Beaucoup de questions aussi sur la sécurité des avoirs.

Laurent de Swarte, lui, retient de ces dix dernières années l'incroyable révolution des modes de communication. « Autrefois, le client était assez passif, aujourd'hui il est extraordinairement réactif, multicanal, et avec des envies de toutes sortes. De jeunes chefs d'entreprises viennent frapper à notre porte, ce qu'on voyait rarement autrefois ». « Ces derniers jours, raconte-t-il, je n'ai pas arrêté de communiquer par Skype et WhatsApp avec un client parti à Singapour ». Les temps ont changé... ■