

Gestion de patrimoine : une révolution au service des entrepreneurs



LAURENT DE SWARTE,
COFONDATEUR D'AGAMI FAMILY
OFFICE

Une révolution serait en train de s'opérer dans le secteur des services en matière de gestion de patrimoine. Mais qui sont ces experts du family office et pourquoi le métier qu'ils inventent (ou réinventent) a-t-il le pouvoir d'améliorer considérablement le quotidien des entrepreneurs ? Éléments de réponse, avec l'un des pionniers de ce nouveau mouvement en plein essor, **Laurent de Swarte, cofondateur d'Agami Family Office.**

En 2006, lorsque vous décidez de vous lancer dans cette aventure entrepreneuriale, qu'est-ce qui motive ce grand saut ?

Le secteur du family office était encore embryonnaire à l'époque. Il existait une réelle opportunité dans ce domaine. Cette activité, qui a vocation à aider les familles et entrepreneurs dans le développement et la pérennisation du patrimoine privé, est un métier très différent et novateur. Le family office permet à une personne de disposer d'une projection, à court, moyen et long terme, de son patrimoine. De bénéficier de quelqu'un à ses côtés pour l'aider dans l'administration de ce patrimoine,

faire grossir ce dernier, sereinement, réfléchir ensemble, aller jusque dans l'opérationnel. Autrefois, c'était un des rôles du notaire ou de l'intendant. Puis le métier a été délaissé pendant de longues décennies. Il était temps donc de le remettre au goût du jour.

Entrons un peu dans le détail, en quoi ce métier marque-t-il une vraie rupture ?

Ce qui est fondamental, c'est cette capacité de projection que nous offrons. Le client nous sollicite sur telle problématique, sa situation familiale, les projets qu'il aimerait voir se réaliser... A nous de nous emparer du problème et de réfléchir

à comment coordonner les acteurs de manière à l'aider. Nous devons apporter de l'efficacité et de la proactivité. Nous avons mis du temps à prendre notre place car les banquiers nous ont d'abord vus comme des concurrents.

faire bien. L'équipe est primordiale, car il faut réfléchir avec le client sous tous les angles du problème. Sur chaque pôle d'expertises nous avons donc d'anciens experts métier – ingénierie patrimoniale, immobili-

« Le family office permet à une personne de disposer d'une projection, à court, moyen et long terme, de son patrimoine. De bénéficier de quelqu'un à ses côtés pour l'aider dans l'administration de ce patrimoine, faire grossir ce dernier, sereinement, réfléchir ensemble mais pas que, aller jusque dans l'opérationnel »

POURQUOI AVOIR ADHÉRÉ AU MEDEF PARIS ?

« J'ai fait partie de quelques commissions, participé à des réflexions de groupe au sein de l'association, notamment sur le sujet du financement des entreprises. Je trouve très intéressante l'évolution des ambitions du Medef au fil des ans. Notamment son rôle de créateur de lien entre les entrepreneurs, cette faculté qu'il a à rompre l'isolement et à mutualiser les expériences entrepreneuriales. Par ailleurs je suis un grand consommateur de Academy by Medef, très belle initiative qui a vu le jour récemment. »

Alors que nous sommes in fine des partenaires privilégiés ayant pour objectif de donner de la visibilité à leurs propres clients.

lier, placements financiers, philanthropie, private equity, gouvernance familiale...

Sur ce marché relativement neuf, quelle place occupez-vous ?

Aujourd'hui nous sommes trois – peut-être quatre tout au plus – acteurs en France à agir de manière indépendante, avec une équipe suffisamment forte et structurée pour pouvoir le

Pourquoi est-il si important d'être indépendant ?

Pour que les gens comprennent bien que nous n'avons pas de produit à vendre mais que nous sommes des vendeurs de conseil et de solutions. Pour nous distinguer des banques qui, elles, ne peuvent perdre du temps à >



SPONSORING D'ÉVÈNEMENT AGAMI

« **La vraie force de ce métier est de permettre au contraire d'anticiper et de permettre à chacun d'être serein pour être focus à 100 % sur le développement de son entreprise la semaine et sa famille le weekend, sans être pollué par des micro sujets qu'on passe son temps à mettre sous le tapis faute d'interlocuteurs efficaces** »

› donner du conseil patrimonial, ce qui représenterait pour eux un centre de coût davantage que de profit. Et puis cette indépendance concerne un dernier point. Nous avons opéré un pivot sur le business model il y a quelques années. Ce métier a été créé dans le début des années 2000 par d'anciens banquiers privés, qui se rémunèrent sur les actifs financiers et ont voulu coller ce modèle aux family offices. Avec un biais...

Lequel ?

Déjà, il fallait avoir un montant d'actifs suffisamment important pour que le family office soit sûr d'être rentable. On a donc vu émerger un métier assez élitiste où le family office appliquait le même pourcentage de profits sur un patrimoine de 10 ou 100 millions d'euros. Or il existe un seuil psychologique au-delà duquel le client se demande pourquoi ne pas

internaliser une équipe de salariés plutôt que laisser filer un pourcentage de son patrimoine chaque année. En résumé, entre quelqu'un qui possède 10 millions d'euros et un autre qui a 100 millions, l'un paye beaucoup plus cher pour un service complètement identique. Absurde.

Comment avez-vous trouvé la parade à ce biais ?

Depuis quelques années, nous avons mis en place une prestation à la journée. Nous sommes les seuls à le faire. En gros, nous nous engageons sur les actions que souhaite réaliser le client, nous quantifions le travail, et en déduisons un nombre de jours que vont devoir y consacrer nos collaborateurs, et voilà. On est donc passé d'un business model de gestion de fortune à un modèle de consulting, ce qui permet de répondre efficacement à toutes les tailles de patrimoine.

Vous parlez d'une révolution, un mot fort...

Oui. Ce conseil global, avec cette vision globale, nous sommes parmi les seuls à l'offrir. C'est une révolution à mon sens ! Aujourd'hui, n'importe qui peut se permettre d'avoir accès à un family office, un conseiller global qui l'oriente sur le long terme sur la construction et la pérennisation de son patrimoine. N'importe quel entrepreneur a le droit, la possibilité voire le devoir moral vis-à-vis de sa famille et de ses collaborateurs d'être accompagné sur ces sujets qui étaient autrefois traités par différents interlocuteurs, parfois très nombreux et pas souvent dans un esprit de proximité.

Pensez-vous que les chefs d'entreprises ont déjà acquis les bons réflexes en matière de gestion de leur patrimoine ?

Cela évolue fortement. Néanmoins, beaucoup d'entrepreneurs attendent encore le succès ou les pépins de santé pour commencer à se poser des questions sur ce sujet. Nous pensons que la vraie force de ce métier est de permettre au contraire d'anticiper et de permettre à chacun d'être serein pour être focus à 100 % sur le développement de son entreprise la semaine et sa famille le weekend, sans être pollué par des micro sujets qu'on

passé son temps à mettre sous le tapis faute d'interlocuteurs efficaces. J'ai personnellement bien mieux vécu l'entrepreneuriat à partir du moment où je me suis sécurisé, où j'ai pris mes dispositions pour qu'aucun imprévu n'ait trop d'impact sur ma famille ou mes collaborateurs.

Comment en faire davantage pour rendre plus visible ce métier encore jeune ?

Nous venons de sortir un livre pour promouvoir ce métier (Le Family Office 3.0). Dans des secteurs historiquement figés, il est passionnant d'impulser de l'innovation au service du plus grand nombre.

■ *Propos recueillis par Emmanuel Bonzé*

AGAMI EN BREF

- › **Activité** : Family Office (conseil patrimonial global)
- › **Adhésion au MEDEF Paris** : 2014
- › **Nombre de salariés** : 25

Agami Family Office est une société spécialiste de l'accompagnement des familles et entrepreneurs dans le développement et la pérennisation du patrimoine. Fondée en 2006, l'entreprise compte aujourd'hui 25 collaborateurs.