MULTI-FAMILY OFFICES

QUI SONT-ILS ?

22

Bernard Monassier
BM Family Office

23

Sylvain Theux
Holding Fortune

24

Romarin Billong
Financière Dioclès

25

Benoist Lombard
Witam MFO

26

Pierre-Yves Lagarde
Imani Family Office

DOSSIER RÉALISÉ PAR YACINE KADRI, AURÉLIEN FLORIN ET THÉO MAURIN-DIOR

Photo de groupe

1 François Mollat du Jourdin
MJ & Cie

2 Jérôme Samuel
Inkipit Finance

3 Arnaud Gosset-Grainville
Sagis-AM

4 Marie-Noëlle de Pembroke
Le Family Office Autrement

5 Thomas Louis
Acer Finance

6 Julien Magitteri
Fair/e

7 Jean-François Chatelain
Family Partners

8 Laurent de Swarte
Agami Family Office

9 Pierre-Marie de Forville
Ivesta Family Office

10 Sophie Breuil
HâpyFew

11 Véronique Aubin-Degenne
Xelis Family Office

12 Jean-Marie Paluel-Marmont
Association française du Family Office

13 Sébastien Verdeaux
Letus Private Office

14 Aude Plus-Valard
Aramis Finance

15 Frédéric Guérineau
Even FO

16 Christophe Achard
Intuitae

17 Arthur Lefebvre
FOBS

18 Mehdi Ali-Larbi
FOBS

19 Édouard Herbo
Keepers

20 Jean-Yves de Louvigny
Famility

21 Edmée Chandon-Moët
Family & You

COMMENT CHOISIR SON FAMILY OFFICE

Les dernières années ont vu se produire l'émergence des *family offices*. Véritables chefs d'orchestre des patrimoines privé et professionnel des familles, ils peuvent également revêtir le costume de la personne de confiance.

PAR YACINE KADRI

À ce jour, il n'existe pas de définition légale ou d'autorité de tutelle qui régit la profession de *family officer* en France. Ce flou sectoriel suscite parfois des confusions non seulement à l'égard de la clientèle, mais aussi parmi les professionnels de la gestion privée.

CLIENTÈLE HAUT DE GAMME

L'accompagnement d'un *family office* implique de détenir un patrimoine important. Comme en banque privée, un seuil d'entrée ou d'éligibilité est requis. Ce dernier varie entre 5 et 30 millions d'euros concernant les multi-*family offices*, et peut s'avérer beaucoup plus important dans le cadre du single *family office*. Ainsi, familles aux patrimoines complexes et entrepreneurs sont les principaux bénéficiaires potentiels de ce service ultra-haut de gamme. Juridique, financier, fiscalité, consolidation des actifs sont autant de matières que ces orfèvres patrimoniaux manient avec minutie. Dans ce contexte, minutie comprend également la notion d'empathie, élément central du conseil sur mesure. En effet, plusieurs structures familiales ou externalisées se sont dotées d'experts en gouvernance familiale, parfois elle-même liée à la gouvernance d'entreprise…

Seuil d'entrée ou d'éligibilité requis : entre 5 et 30 M€ d'euros pour les multi-*family offices*

SINGLE OU MULTI ?

Choisir de créer un *single family office*, dédié à une seule famille, appelle la détention d'un patrimoine conséquent. En effet, si cette configuration se dessine avec des besoins précis, elle implique d'embaucher un ou plusieurs salariés dédiés – souvent seniors – dont le coût peut s'avérer très élevé. D'un autre côté, les multi-*family offices*, bancaires ou indépendants, proposent de gérer les intérêts de plusieurs familles au sein de la même structure. Ceux-ci disposent d'un réseau étoffé d'experts et de partenaires auxquels ils font appel selon les besoins de leurs clients. De plus, ils disposent d'un avantage de poids face aux fournisseurs de solutions en ce qu'ils détiennent la capacité de mutualiser les coûts et les besoins des familles qui leur ont fait confiance. Par ailleurs, il n'est pas rare de voir des mono-*family offices* s'appuyer sur l'expertise de multi dans le cadre d'opérations précises. Un partage de valeurs communes et de compétences complémentaires au service du patrimoine familial.

UN CRITÈRE DÉTERMINANT

La question de la rémunération des multi-*family offices* constitue un débat central au sein duquel plusieurs courants coexistent, tous placés sous le signe de la transparence. Certaines structures revendiquent une rémunération totalement basée sur des honoraires, à la manière d'un cabinet d'avocats. Dans ce cadre, aucune vente de produits financiers ne vient s'ajouter à la rémunération préalablement convenue avec le client. Un autre système hybride propose de déduire des honoraires ou de reverser directement au client les rétrocommissions perçues dans le cadre du conseil en investissement financier, toujours selon le choix exprimé par le client en amont. Une troisième configuration promet une rémunération corrélée à la performance des solutions financières proposées de manière intermédiée par la structure. Un point commun aux trois hypothèses : le client final prend la décision, et personne d'autre.

Si un choix devait se présenter, il pourrait être éclairé par le dossier consacré aux multi-*family offices* que vous propose la rédaction de *Décideurs Gestion d'actifs & Patrimoine* en ce mois de novembre.

Nous voulons accompagner le développement de notre secteur

DR

Entretien avec
Laurent de Swarte
président,
Club MFO

Le Club du Multi Family Office (Club MFO) voit le jour. Cette nouvelle association regroupe déjà cinq acteurs du métier que sont Agami Family Office, Xelis Family Office, Letus Private Office, Family Partners et Keepers. Laurent de Swarte, cofondateur d'Agami Family Office et président de l'association, explique les objectifs et la philosophie d'action du Club MFO.

DÉCIDEURS. Pouvez-vous nous présenter cette nouvelle association ?

LAURENT DE SWARTE. Nous avons décidé de créer le Club du multi-*family office* afin d'avoir une instance représentative de notre métier. Ce dernier est en pleine évolution et commence à prendre ses lettres de noblesse mais n'a pas encore, selon nous, une définition claire. Aujourd'hui, l'appellation multi-*family office* regroupe aussi bien des banques que des CGP. Nous souhaitions donc regrouper les acteurs qui pratiquent ce métier en suivant une ligne directrice commune. Le Club MFO réunit des professionnels qui partagent une vision similaire du marché et notre ambition est de développer notre secteur tout en mettant en place une saine concurrence.

Comment votre association va-t-elle se structurer ?

Nous sommes actuellement cinq membres et nous avons vocation à en accueillir de nouveaux rapidement. Nous voulons également déployer un dialogue sur des aspects plus techniques, notamment avec une approche assez collaborative. Par exemple, nos différents experts vont se rencontrer régulièrement, afin d'alimenter des débats techniques. La gouvernance se structure sous forme d'un bureau que je préside, avec Véronique Aubin-Degenne au poste de trésorière et Anice Chlagou en tant que secrétaire général. Les autres membres ont la qualité d'administrateurs, limités au nombre de huit dans les statuts de l'association. Le bureau se renouvelle tous les deux ans, afin d'éviter un trust des responsabilités et d'installer sur le long terme les mêmes personnes. Concernant le calendrier, nous allons nous réunir une fois tous les deux mois, en abordant l'ordre du jour, mais aussi en répondant à des questions libres de nos membres.

> « Nos différents experts vont se rencontrer régulièrement, afin d'alimenter des débats techniques »

Existe-t-il des conditions particulières pour devenir membre ?

Chaque nouveau membre aura un questionnaire à remplir afin de s'assurer que les nouveaux arrivants correspondent à notre vision du métier du multi-*family officer*. C'est-à-dire fournir un conseil à 360 degrés, suivant un modèle de rémunération indépendant. Il n'y a donc pas de limite de taille ou de nombre de clients, ces critères n'étant pas importants tant que notre vision du métier est respectée. Nous sommes ouverts et nous voulons accompagner le développement de notre secteur. L'intégration dans notre association se fait à la majorité des votes des administrateurs, sous forme de décision collégiale après l'étude du dossier.

L'association a-t-elle vocation à regrouper des multi-*family offices* d'autres pays ?

Tout à fait, nous sommes d'ailleurs une instance représentative du multi-*family office* en Europe. Nous avons déjà identifié plusieurs acteurs en Belgique, au Luxembourg et en Suisse avec qui nous échangeons afin qu'ils puissent intégrer notre association. Cela apporterait à notre entité une nouvelle vision du métier, dans un contexte transfrontalier. Nous n'avons cependant pas la volonté de devenir un groupement capitalistique, les économies d'échelles potentielles étant très faibles et notre action se voulant purement associative.

PROPOS RECUEILLIS PAR YACINE KADRI ET THÉO MAURIN-DIOR

Les références

Christophe Achard

Intuitae

- Trois livres l'ont marqué : *Replay* de Ken Grimwood, *L'Évangile selon Pilate* et *La Part de l'autre* d'Éric-Emmanuel Schmitt
- Garde un magnifique souvenir de son voyage en Argentine
- Passionné de polo

Diplômé d'un DESS Banque & Finance à l'université Panthéon-Sorbonne, Christophe Achard aurait pu se lancer dans une carrière de *sales* dans une salle de marché mais une rencontre avec le directeur adjoint d'une grande banque privée française a tout changé. Celui-ci lui présente les multiples facettes du métier et convaincra Christophe Achard de s'engager dans cette voie. Jamais il ne le regrettera. Après dix ans en gestion privée à Paris, au Luxembourg et à Genève, ce bourreau de travail concrétise son destin entrepreneurial en fondant un multi-*family office* indépendant avec plusieurs associés en 2001.

François Mollat du Jourdin

MJ & Cie

- Son livre préféré : *L'Étranger* d'Albert Camus
- Aime le théâtre. A joué au Festival d'Avignon
- Il aimerait inviter à dîner : François Sureau, le père Pedro et Delphine Horvilleur

Tout jeune diplômé d'Audencia, François Mollat du Jourdin rêvait de vivre une première expérience professionnelle à l'étranger. C'est au Gabon, à l'Union financière de France, que son vœu sera exaucé. Durant trois ans, il commercialisera des produits financiers à destination des expatriés français. À son retour dans l'Hexagone, ce passionné d'équitation est recruté par la banque Neuflize puis par Merrill Lynch avant de fonder le premier multi-*family office* indépendant français avec son associée Corinne Louis. Leur succès repose sur trois piliers : l'intégrité, l'alignement des intérêts avec leurs clients et le plaisir.

Laurent de Swarte

Agami Family Office

- Diplômé de Neoma Business School
- Amateur de sports de glisse
- Sa dernière lecture : *Fugitive parce que reine* de Violaine Huisman

Laurent de Swarte fut l'un des pionniers du multi-*family office* sur la place parisienne en fondant Agami Family Office avec François Simon. Passé par les États-Unis et le Luxembourg au cours de sa vie professionnelle, il a toujours travaillé en parallèle de son métier à des projets entrepreneuriaux et s'est finalement lancé en 2006. Mettant au cœur de sa pratique l'empathie, l'écoute et l'éthique, son conseil va souvent bien au-delà d'un simple accompagnement patrimonial. Passionné de mécanique sur les véhicules anciens, Laurent de Swarte porte aussi de nombreux projets à vocation philanthropique.

Bernard Monassier

BM Family Office

- Il a récemment visité l'Islande avec ses petits-enfants
- Il aurait voulu dîner avec le général de Gaulle et Antoine de Saint-Exupéry
- Un livre dont il conseille la lecture ? *Mémoires d'Hadrien* de Marguerite Yourcenar

Fondateur du réseau notarial éponyme, Bernard Monassier s'est laissé convaincre par certains de ses clients historiques de continuer une activité de conseil et a donc créé BM Family Office. Face au succès – non anticipé, il avait jusqu'ici refusé tout développement. Cette position s'est assouplie puisqu'il songe désormais à recruter de nouveaux talents. Ce passionné d'histoire aime à expliquer que *« celui qui ne sait pas d'où il vient ne peut savoir où il va »*. Suivant ce précepte, il entend reprendre les ingrédients qui ont fait le succès du groupe Monassier en ouvrant prochainement le capital à ses collaborateurs.

Jean-Yves de Louvigny

Famility

- Ancien footballeur de haut-niveau
- Passionné de voyage et de trekking
- A passé seize ans chez Neuflize OBC

En fondant Famility en 2007, d'abord au Luxembourg avant de recentrer son activité à Paris en 2014, Jean-Yves de Louvigny a souhaité devenir l'homme de confiance des familles qu'il accompagne. Ancien directeur général de l'entité de conseil de Crédit Suisse, il prend ensuite la direction d'une équipe de banquiers privés dédiés aux entrepreneurs avant de franchir le pas et de créer sa propre structure. Accompagnant désormais une quinzaine de familles sur des sujets principalement financiers, juridiques et fiscaux, il anime une équipe de six personnes qui s'attache à répondre au mieux aux besoins de ses clients plutôt que d'en intégrer de nouveaux.