

MULTI-FAMILY OFFICE

LE CONSEIL PATRIMONIAL NOUVELLE GÉNÉRATION

Le XXIème siècle voit l'avènement des multi-family offices...

Une évolution de la clientèle vers un marché prometteur...

Et la rémunération...



A L'ORIGINE : LE SINGLE-FAMILY OFFICE

Si c'est outre-Atlantique, au XIXème siècle, qu'il faut chercher l'origine de la terminologie « Family Office », en France, les notaires ont pendant longtemps joué ce rôle de conseiller auprès des familles les plus aisées, et plus loin encore dans le passé, le « superintendant » assurait la bonne gestion du château et des domaines alentours.

C'est de l'essor d'un tissu de grandes fortunes familiales américaines, telle Rockefeller, et de leur besoin de s'appuyer sur une équipe de conseillers « internes » pour gérer et faire fructifier leur patrimoine, qu'est né le concept initial de « single-Family Office ».

Il y a une cinquantaine d'années, certaines familles d'industriels français ont commencé à reprendre à leur compte le modèle d'outre-Atlantique, le rôle de conseiller étant le plus souvent attribué au directeur financier ou à l'expert-comptable, dont l'arbitrage extérieur, en solo ou en équipe, permettait de prendre de la hauteur sur la destinée de l'activité de l'entreprise. Transmission, fiscalité, secrétariat privé ... comme leurs homologues américains, les Family Offices « à la française » guident leurs clients sur tous les sujets avec un prisme fort d'investissement en Private Equity et en Immobilier. En France, on compte actuellement une centaine d'entités de conseil, chacune au service exclusif d'une

LE XXIÈME SIÈCLE VOIT L'AVÈNEMENT DES MULTI-FAMILY OFFICES

Au début des années 2000, le développement des « multi-Family Offices » s'accroît, marquant un véritable tournant de la profession.

Ces structures indépendantes, le plus souvent créées par d'anciens cadres de la finance, ont la particularité de gérer les intérêts de plusieurs clients et de ne plus se focaliser sur les « 500 plus grandes fortunes de France ». Elles ouvrent de plus en plus leurs services aux entrepreneurs dont le patrimoine équivaut généralement à celui d'un cadre supérieur.

A ce jour, on dénombre moins de dix multi-Family Offices en France, bien que cette profession, encore très jeune, attire de

plus en plus de prétendants, depuis les crises financières de 2001 et 2008.

En effet, l'indépendance par nature du multi-Family Office, qui ne vend pas de produits financiers et conseille ses clients en toute autonomie, lui confère une plus grande fiabilité, fortement altérée dans la relation bancaire.

Et même si le multi-Family Office est généralement associé au conseil des « ultra riches » avec tous ses clichés (yacht, jet privé, demeures de luxe...), le profil des clients s'est sensiblement modifié dans la dernière décennie.

« L'indépendance par nature du multi-family office[...]confère une plus grande fiabilité..»



UNE ÉVOLUTION DE LA CLIENTÈLE VERS UN MARCHÉ PROMETTEUR...

Désormais, de plus en plus de *jeunes entrepreneurs* frappent à la porte des multi-Family Offices, alors qu'ils commencent à bâtir un patrimoine et se posent des questions sur les moyens de le faire fructifier, puis de le pérenniser. Ces dirigeants de la nouvelle ère, ultra-sollicités et bombardés d'informations sur les réseaux sociaux, trouvent peu de temps et de distance, pourtant nécessaires à une analyse à froid de ces masses de données, parfois contradictoires.

L'accompagnement du multi-Family Office, dont les fondateurs ont également un profil entrepreneurial, leur permet de tirer parti des conseils et des solutions les mieux adaptés à leur propre situation, tout en bénéficiant d'une relation humaine et personnalisée.

Par ailleurs, le cabinet n'hébergeant aucun actif, aucune conséquence grave pour son client ne surviendrait s'il venait à disparaître. *L'internationalisation* des familles et de leurs intérêts est également une évolution importante du marché des multi-Family Offices.

Les « tribus » dont les membres résident à l'étranger se font de plus en plus fréquentes et dans ce cas, la neutralité du multi-Family Office permet de construire la meilleure stratégie de gouvernance familiale, appuyée sur des correspondants adaptés dans chacun des pays.

Dans ces circonstances et plus généralement, il est le garant de la cohésion et de l'harmonie inter-générationnelles, indispensables à la préservation du patrimoine durement constitué au fil des décennies.

« [...]le multi-family office permet de construire la meilleure stratégie de gouvernance familiale»



ET LA RÉMUNÉRATION...

Si la majorité des Family Officers s'attribuent une commission de gestion sur le montant du patrimoine administré pour leurs clients, quelques multi-Family Offices au positionnement disruptif brisent les codes de la profession en adoptant une rémunération adaptée aux besoins exprimés par cette nouvelle typologie de clientèle, éloignée de l'opulence mais

soucieuse de la structuration et du développement de son patrimoine. A terme, ce mode d'accompagnement devrait ouvrir la possibilité à chaque famille de choisir son multi-Family Office.



G Consult Finances est un expert patrimonial et multi-Family Office « à la française » nouvelle génération, totalement indépendant et pluri-spécialiste des domaines ayant trait à la vie du patrimoine privé.

Centrés sur l'échange et le conseil ultra-personnalisé, une dimension de plus en plus rare, nous privilégions le partenariat avec nos clients sous la forme d'un système de rémunération indexé à l'atteinte des résultats obtenus.

Notre outil propriétaire, plateforme

digitale de gestion de tous les projets de la famille, offre une totale transparence et une visibilité en temps réel sur leur activité, grâce à la mise à jour permanente d'un tableau de bord des actions.

L'objectif étant de créer de la valeur dans un contexte le plus sécurisé possible.

Notre cabinet intervient depuis une vingtaine d'années sur l'ensemble des sujets concernant l'assistance à la gouvernance patrimoniale, avec déjà 250 familles accompagnées dans la durée.

« Quelqu'un s'assoit à l'ombre aujourd'hui parce que quelqu'un d'autre a planté un arbre il y a longtemps » »

6 rue Albert Thomas
37000 Tours
Tel : +33 2 47 61 97 75
contact@gconsult.fr
GConsult.fr