

# Keepers, un allié indispensable en temps de crise !

Copilote, sparing partner, confident, tous ces termes répondent à la définition que chacun peut se faire du rôle du *family office*. Grâce à son indépendance et à son absence de conflit d'intérêts, le *family office* s'impose comme un allié indispensable en pleine crise économique.



Édouard Herbo, Camille Berthelot, Anthony Watine

Le pilotage à vue n'est pas contre-indiqué en aviation lorsque la météo est au beau fixe, et il pourrait en être ainsi sur les marchés financiers. En 2019, aucune classe d'actifs n'ayant échappé à l'euphorie ambiante et prémonitoire, toute allocation d'actifs a généré une performance positive, au risque pour l'investisseur d'y voir son talent et celui de chacun de ses gérants.

Dans une zone de turbulences, il appartient au pilote de prendre les commandes, en s'appuyant sur les compétences de son copilote et sur une multitude d'instruments et de procédures indispensables mis à sa disposition. Chaque instrument a une fonction précise et apporte une indication fiable et essentielle à l'équipage dans sa prise de décision. Quant aux procédures de gestion des incidents, elles ont été pensées pour qu'en cas de crise, le pilote n'ait plus qu'à s'y référer, évitant ainsi toute mauvaise interprétation ou décision dilettante dans une période non propice à l'improvisation.

**« Professeur en épidémiologie, biostatisticiens et autres experts ont été sollicités pour appréhender les enjeux réels de la crise »**

Grâce à ses outils d'aide à la décision, son reporting consolidé de grande qualité, ses procédures de gestion du risque pensées en amont, son monitoring en temps réel, Keepers s'est donné les moyens pour accompagner au mieux ses familles en période de beau temps, mais également lorsque le ciel s'assombrit.

## Les limites de certains modèles mis en exergue en période de crise

À l'instar des précédentes crises, 2020 a révélé au grand jour la fragilité de certaines stratégies financières mal construites et de gestion trop consensuelles et moutonnières.

La raison de ces défaillances est pourtant simple, et elle est toujours la même : les investisseurs sourcent trop souvent leurs idées d'investissements auprès de « conseillers » dont le modèle de rémunération est exclusivement basé sur la vente de leurs produits. Tant que cela durera, les investisseurs resteront vulnérables, structurellement surexposés aux risques de marché (les produits risqués étant plus rémunérateurs pour ceux qui les vendent), et ils s'exposeront à l'invisible érosion des frais dissimulés à tous les niveaux de la chaîne d'investissement.

Tout investisseur a pour préoccupation l'optimisation d'un couple rendement/risque, à savoir la maximisation du rendement pour une unité de risque consentie, ou la minimisation du risque pour une unité de rendement visée. S'il est intuitif de percevoir dans l'intervention du *family office* l'amélioration du rendement par la robustesse d'une stratégie et la sélection des meilleures opportunités, il faut également y appréhender la réduction du risque, par exemple dans l'évitement de gestions défectueuses ou de sollicitations frauduleuses.

Tout investisseur a pour préoccupation l'optimisation d'un couple rendement/risque, à savoir la maximisation du rendement pour une unité de risque consentie, ou la minimisation du risque pour une unité de rendement visée. S'il est intuitif de percevoir dans l'intervention du *family office* l'amélioration du rendement par la robustesse d'une stratégie et la sélection des meilleures opportunités, il faut également y appréhender la réduction du risque, par exemple dans l'évitement de gestions défectueuses ou de sollicitations frauduleuses.

Tout investisseur a pour préoccupation l'optimisation d'un couple rendement/risque, à savoir la maximisation du rendement pour une unité de risque consentie, ou la minimisation du risque pour une unité de rendement visée. S'il est intuitif de percevoir dans l'intervention du *family office* l'amélioration du rendement par la robustesse d'une stratégie et la sélection des meilleures opportunités, il faut également y appréhender la réduction du risque, par exemple dans l'évitement de gestions défectueuses ou de sollicitations frauduleuses.

## Une méthode, des instruments et des procédures

Keepers a développé une méthode construite autour de seize étapes clés, couvrant les enjeux financiers et humains du patrimoine. Le *family office* conçoit et développe des outils propriétaires qui accompagnent la prise de décision à chaque étape charnière du parcours.

## LES MOTS-CLÉS

Les indispensables par temps de crise :

**DES PROCÉDURES :** les crises exacerbent les réactions et réveillent nos biais cognitifs. Dès lors, il est indispensable de se discipliner et de suivre une stratégie préalablement réfléchie, prenant en compte toutes les hypothèses.

**UN REPORTING CONSOLIDÉ :** un inventaire exhaustif du patrimoine comprenant toutes les classes d'actifs, lignes, crédits, engagements permet d'identifier les zones de risques.

**UNE COMMUNICATION EFFICACE :** un contact régulier avec l'ensemble des gérants permet de suivre l'ensemble de leurs positions et de s'assurer d'une vision globale.



La crise financière actuelle a été anticipée et gérée par la parfaite préparation du patrimoine à y être confronté, facilitant ainsi une réactivité optimale dans les prises de décision. Alors que l'épidémie n'était encore présente qu'en Chine, professeurs en épidémiologie, biostatisticiens et autres experts, ont été sollicités pour appréhender les enjeux réels de la crise, sans se contenter des commentaires stéréotypés sur les « interventions des banques centrales et des États ». Keepers a aussi monté une cellule de crise en plein confinement pour suivre et challenger au quotidien les gérants responsabilisés sur les patrimoines de ses clients.

La crise sanitaire a été le catalyseur d'une crise économique et financière latente et dont les conséquences seront ressenties sur plusieurs années. Il conviendra désormais d'anticiper les

risques de déstabilisation du système financier. La prestation du *family office* constitue alors non pas une charge mais un investissement gagnant lorsqu'il est comparé à la valeur ajoutée créée et à la sérénité dégagée. L'idée reçue selon laquelle les Français ne seraient pas prêts à payer le conseil est en passe d'être contrariée. Il est temps de dissocier les produits du conseil en investissement, de distinguer les commissions des honoraires.

### Pionnier d'une nouvelle génération de family offices

Fondé à Lille et désormais implanté à Paris, Keepers fait partie des 5 *family offices* membres fondateurs du Club MFO dont l'objectif est de fédérer les principaux acteurs du métier en France et en Europe.

La profession est en forte croissance et en constante évolution, d'où l'importance de créer un espace d'échange, de structuration et de représentation afin d'en développer l'usage et les bonnes pratiques. Nul doute que le contexte financier en assurera la plus belle promotion par la mise en lumière de son caractère indispensable pour les plus fortunés.

Comme toute fable, chaque crise est un apologue destiné à rappeler à chacun quelques principes élémentaires.

« Que vous êtes joli ! Que vous me semblez beau !... Mon bon Monsieur, apprenez que tout flatteur vit aux dépens de celui qui l'écoute ». La fable de La Fontaine se prête au contexte de crise et à l'épargnant abusé et déçu, qui désormais « honteux et confus, jura mais un peu tard qu'on ne l'y prendrait plus ». Le *family office* y aurait-il puisé ses origines dès la fin du XVII<sup>e</sup> siècle ?



Les outils d'aide à la décision Keepers