

FRENCH TECH : LE NEXT40

ENTRETIEN : ANGELINA JOLIE

BRUT  
À LA  
CONQUÊTE  
DE  
L'AMÉRIQUE

EXCLUSIF : MARTIN BOUYGUES

L'ENTREPRISE KEV ADAMS

# Forbes

PRINTEMPS 2020

LE PALMARÈS

30  
UNDER  
30

Michel-  
Édouard  
Leclerc

Dans les pas du  
patron français le  
plus influent sur les  
réseaux sociaux

FRANCE

## Le Classement Des Milliardaires

FORBES VOUS DÉVOILE, EN EXCLUSIVITÉ,  
LA CUVÉE 2020

Belgique : 9,50 € - Luxembourg : 9,50 € - Suisse : 16,20 CHF

M 03507 - 10 - F: 9,00 € - RD



# Keepers, la nouvelle génération des « family offices »

Camille Berthelot, Édouard Herbo et Anthony Watine injectent de l'esprit start-up dans le monde feutré de la gestion des très grands patrimoines. Avec Keepers, les trois comparses posent les bases d'une nouvelle forme de « family office », moins guindé et qui s'appuie sur des outils numériques. Avec l'ambition d'avoir un impact responsable.

PAR MAURICE MIDENA

« Mes baskets, je ne fais pas que les assumer : je les revendique. » Col roulé noir, lunettes rondes assorties, le cheveu blond bien ordonné, sneakers blanches aux pieds, le regard droit, Édouard Herbo a, si on veut jouer dans les stéréotypes, des allures de graphiste millennial. Comme pour son associé Anthony Watine, finis les appareils clinquants de la banque privée, où ils ont évolué tous les deux pendant dix ans. Anthony avoue même que sa collection de cravates Hermès a « pris la poussière ».

À Édouard et Anthony, respectivement 41 et 43 ans, s'est associée Camille Berthelot, 30 ans, pour fonder Keepers. Lancée en 2018, la start-up se positionne comme un « family office » qui cherche à dépoussiérer la gestion de patrimoine des très grandes fortunes. L'objectif des trois comparses est d'associer leur expertise en gestion de fortune à un état d'esprit start-up, loin des « grosses ficelles de la banque privée, avec ses belles adresses, ses moulures, ses moquettes épaisses, mais pas toujours l'efficacité qui devrait aller avec », note Édouard Herbo. Enfin, pas trop loin tout de même. Avec un ticket d'entrée à 50 millions d'euros, l'équipe de dix collaborateurs (d'une moyenne d'âge de 30 ans) fait aussi le choix de la sélectivité. Avec réussite : Keepers gère la fortune de huit familles, et bientôt d'une neuvième qui va faire passer le total des actifs qu'elle gère au-delà du milliard d'euros.

## Au nord, c'étaient les banquiers

Édouard et Camille se sont rencontrés en 2017 au palace parisien Le Meurice, lors de la soirée de lancement du premier numéro papier de... *Forbes France* ! Camille, diplômée de l'EM Lyon, est alors directrice financière et juridique de Side, jeune pousse qui cherche à ringardiser les agences d'interim. La jeune femme, également

passée par la banque d'investissement et le droit des affaires, a depuis longtemps l'envie de créer sa boîte. Édouard, lui, travaille depuis huit ans chez Edmond de Rothschild. C'est là qu'il a rencontré Anthony Watine, lui aussi conseiller patrimonial dans la célèbre banque privée. Ils ont ensemble lancé son antenne lilloise. Les deux Nordistes ont pour projet de « passer de l'autre côté de la frontière d'intérêt, du côté des investisseurs ». Entre les trois, l'alchimie fonctionne aussitôt. Les premiers clients arrivent grâce au carnet d'adresses fourni des deux hommes. Camille Berthelot s'occupe, elle, de structurer la société.

Les family offices sont des modèles de gestion des grandes fortunes typiques des pays anglo-saxons. Comme leur nom l'indique, ces gestionnaires de patrimoine ne sont pas que conseillers en investissement : ils participent à une réflexion et aux échanges avec tous les membres de la famille. Car la gestion du capital humain autant que financier est prépondérante. « De tels patrimoines sont sources de contrainte et de confusion dans l'esprit des familles. Cela peut générer des conflits, des incompréhensions et de l'anxiété, notamment par rapport aux enfants », explique Édouard Herbo.

Pour lui et Anthony, l'opportunité est réelle en France. D'abord, parce que la demande est potentiellement forte : « Il y a plusieurs milliers de grandes fortunes ici. Mais quelques centaines seulement font appel à des family offices », observe Anthony Watine. Ensuite, parce que l'offre dans la gestion de fortune est encore limitée, tant quantitativement que qualitativement : « Nous remarquons que l'industrie de la banque privée était tirée vers le bas depuis quelques années. Il y avait beaucoup de frais imprévisibles et de l'opacité dans la gestion. Et même si la banque





*privée propose un service, in fine, elle vous vend des produits financiers. » Preuve en est de ce déséquilibre entre offre et demande, c'est à Lille, dans le fief des deux hommes, que Keepers a installé ses premiers bureaux, avec succès. « C'est un espace plein d'opportunités. Vous avez à la fois beaucoup d'entrepreneurs, et aussi de grandes familles industrielles », note Édouard Herbo.*

#### **L'humain comme méthode, le numérique comme outil**

Une des grandes forces affichées par Keepers est la pédagogie. On pourrait s'imaginer que des gens qui ont amassé autant d'argent ont quand même quelques idées concernant la gestion de leurs deniers. Que nenni. « Les dirigeants d'entreprise disposent d'un comité exécutif pour les accompagner dans leur gestion, mais une fois leur entreprise vendue, ils se retrouvent bien souvent seuls aux commandes, analyse Anthony Watine. Keepers tient ce rôle de comex sur le patrimoine afin de les accompagner sur un marché qui n'est pas nécessairement le leur : celui de la finance. » Ainsi



**De tels patrimoines sont sources de contrainte et de confusion dans l'esprit des familles. Cela peut générer des conflits, des incompréhensions et de l'anxiété, notamment par rapport aux enfants.**

Keepers organise des événements thématiques où leurs clients, parfois accompagnés de leurs enfants, viennent s'initier à certaines problématiques financières. La dernière en date : les taux négatifs.

Le meilleur levier qu'a trouvé Keepers pour permettre à ses clients de « reprendre en main leur patrimoine » est le numérique. « Nous n'avons pas développé d'application qui donne en temps réel l'état de leur patrimoine, explique Camille Berthelot. Mais nous avons mis au point en interne des outils d'aide à la prise de décision. » Par exemple, pour consolider l'ensemble du patrimoine d'une famille sur un seul document, Keepers a développé le « Keepers wealth report ». Ce reporting est un véritable tableau de bord patrimonial. Il permet de consolider tous les actifs (financiers et tangibles), analyser la performance du patrimoine global et ce qui y a contribué, monitorer les risques, les expositions, et contrôler toutes les opérations effectuées sur le patrimoine.

#### **« Le meilleur levier, c'est de donner »**

Les clients de Keepers sont à 50-50 partagés entre des entrepreneurs qui ont fait fortune en vendant leurs entreprises, et des dirigeants encore opérationnels. Mais tous ont une attente similaire : « Avoir de l'impact », ont observé les trois cofondateurs. La question des investissements verts et de la finance durable arrive de plus en plus sur la table. « Nous sommes très challengés sur ces sujets, notamment par les enfants de nos clients », assure Anthony Watine. Keepers prend un soin particulier à auditer les différents fournisseurs de produits labellisés « responsables ». Mais le meilleur moyen d'être « impactant » demeure la philanthropie. « Le meilleur levier, c'est de donner », pose Anthony.

Avec un business model simple, à base d'honoraires, la jeune pousse est déjà à l'équilibre. L'équipe va prendre place dans une belle adresse du côté d'Opéra. Mais on nous assure que la moquette ne sera pas trop épaisse... \*