

Camille, Edouard, Anthony, les « gardiens » du patrimoine

Tous les trois ont lancé en mai 2018, près de Lille, à Marcq-en-Baroeul, un family office pour suivre les intérêts de quelques grandes fortunes. Leur marque : Keepers, traduisez « gardiens ». C'est aussi leur philosophie.

Jean-Denis Errard

Pierre Corneille fait dire à Rodrigue, dans *Le Cid* : « Je suis jeune, il est vrai, mais aux âmes bien nées, la valeur n'attend point le nombre des années ». De fait, Camille Berthelot, Edouard Herbo, Anthony Watine sont jeunes (respectivement 30 ans, 40 ans et 43 ans) mais leur force de conviction alliée à leur enthousiasme soufflent un petit air frais dans l'univers de la gestion de fortune. Leur style est bien loin de celui des banques privées. Ambiance start-up dans leur 300 mètres carrés de bureaux, baskets aux pieds, le digital comme credo, on entre avec eux dans une nouvelle ère. Edouard en convient d'emblée, « nous sommes disruptifs ». Avec ce commentaire un tantinet prétentieux (mais ils ne le sont pas du tout !) : « À la croisée des chemins entre l'expertise de la gestion de fortune et la créativité des start-up, Keepers réinvente le family office ». Ils n'ont pas retenu le slogan qu'ils avaient prévu au départ, il leur allait pourtant bien : « Nous ne cherchons pas à vous impressionner avec nos costumes mais avec nos idées ».

« Range tes mocassins à pompons et rejoins l'aventure Keepers! », c'est ainsi qu'Edouard a rédigé l'accroche de son annonce pour recruter un nouveau collaborateur ! Manifestement, l'affaire tourne bien. On pourrait s'en étonner, les grandes fortunes se laissant convaincre plutôt par les ambiances feutrées des salons hauss-

manniens de Paris. Le trio a pourtant mis la barre très haut (le ticket d'entrée chez eux est de 50 M€ ! *). « Les temps changent, les familles possédant un patrimoine important sont stressées par cette sphère financière qui est devenue très anxieuse », souligne Anthony, ajoutant que « le patrimoine doit être source de bonheur et de sécurité. Or, il est trop souvent une source de contraintes et de lourdeur ».

« Notre valeur ajoutée, c'est la sérénité que nous leur apportons », lance à son tour Camille. Un an et demi après l'ouverture de leurs bureaux, ils se retrouvent déjà à douze, dont deux stagiaires, et un recrutement en cours, pour près de 1 Md€ d'encours en supervision pour le compte de huit familles.

Nous ne sommes pas CGP !

« Nous n'avons rien à vendre », souffle Anthony. Ils font carburer leurs cellules grises ! De fait, durant toute notre rencontre, les termes de métier comme « produit », « défiscalisation », « placement »... n'appartiennent pas à leur langage. J'ai entendu – plusieurs fois – les mots « discipline »,



De gauche à droite, Edouard Herbo, Camille Berthelot, Anthony Watine. « On est des enfants de la crise, on a commencé dans le métier avec les paniques de 2001 et de 2008. Alors on sait ce que c'est de se préparer à l'imprévisible »

« méthode », « cohérence globale », « impartialité », « bon sens », « conviction », et aussi « redonner de la sérénité au patrimoine ». Des sentences fusent au détour de nos échanges. Comme : « La bonne question n'est pas de savoir si le marché est cher ou pas, c'est de savoir si on a des marges de manœuvre pour réagir si on devait revivre une scène de panique comme en 2008 ! » Ou encore : « Si vous organisez une présentation d'entreprises non cotées, vos invités arrivent avant l'heure et repartent après l'heure. Si vous organisez un point de gestion, trop souvent « café du commerce » sur les tendances de marché, ils arrivent en retard et repartent avant la fin. Une entreprise, ils savent à quoi s'en tenir en cas de crise, le marché, ils ne savent pas ».

Entrepreneur dans l'âme

Edouard et Anthony se sont connus chez Edmond de Rothschild, ils ont fondé ensemble le bureau de la banque privée de Lille il y a dix ans. Plus récemment, lors d'un cocktail, Edouard a croisé Camille qui, revenant de Londres et Moscou, guettait une nouvelle opportunité. Ensemble,

La profession s'organise !

Le métier de family officer répond aux besoins identifiés des familles fortunées. Dans une volonté de se structurer, de s'entraider et de faire émerger la profession, Keepers est membre fondateur du Club MFO qui regroupe d'autres multi family offices comme Agami, Family Partners, Letus et Xelis. Le groupe a notamment pour ambition de défendre auprès des autorités de tutelle un statut réglementaire adapté à l'indépendance revendiquée.

Le conclave

Leur leitmotiv, c'est leur « indépendance » au sens de la réglementation AMF. « Nous ne percevons que des honoraires, c'est le prix à payer pour notre authenticité, il n'y a pas de pirouettes, pas d'artifices, pas de rétrocommissions ». Leur job, c'est le conseil, c'est aussi la « coordination d'un écosystème d'experts, notre rôle étant d'aboutir à une synthèse consensuelle avec les avocats, notaires, experts-comptables ». Ils appellent cela « le conclave » : « on réunit les experts et tant qu'on n'a pas trouvé la solution, on ne sort pas »

ils décident en mai 2018 de se lancer. Edouard, c'est le self made man passionné, il a fait, comme il le dit avec humour, « poly-techniques », au sens touche-à-tout dans l'univers de la finance. Et c'est sans doute sa force, il n'est pas formaté. Il confie d'ailleurs, « nous ne sommes pas là pour nous faire des amis ou des ennemis, mais pour dire au client où est son intérêt, que cela plaise ou non ». Traduction, Keepers n'entend pas se laisser impressionner quand un banquier privé rechigne à communiquer des données sur le client qu'ils ont en commun.



Dire au client où est son intérêt, que cela plaise ou non

Edouard, après avoir terminé finaliste du championnat de France de trading en 2000, intègre Dubus Géotrade en tant que trader avant de se lancer dans sa première aventure entrepreneuriale. Quant à Anthony, il est de la même trempe, « entrepreneur dans l'âme », passionné par les relations du quotidien avec les familles accompagnées. La jeune Camille, discrète mais très pertinente dans ses observations, « c'est la cheville ouvrière », disent en chœur ses deux camarades. Spécialiste des start-ups et des levées de fonds, elle est en charge du développement, de la structuration et de l'innovation, permettant à Keepers de se développer avec ambition.

« J'avais envie de franchir la frontière d'intérêt, passer du côté vendeur au côté acheteur », confie Edouard, une aspiration partagée par les trois dont la démarche entrepreneuriale est leur manière d'être

au diapason avec leur clientèle de chefs d'entreprise. Ils n'ont pas lancé leur affaire juste histoire de plonger dans l'aventure, ils voulaient innover en mettant l'instrument digital au cœur de la relation avec le client. Ils ont notamment imaginé des outils propriétaires à base de finance comportementale pour cerner le « seuil de douleur » du client et pour évaluer une allocation d'actifs optimale. Leur démonstration est bluffante : toute une fortune, là, rassemblée en tableaux de bord, agrégée de toutes ses composantes financières, immobilières, boursières.

Une super base de données

« Nous n'avons pas inventé le robo-advisor du family office, explique Camille, nous avons développé notre propre outil d'aide à la décision. Un outil de consolidation de l'entièreté des lignes du patrimoine dans le but d'éclairer le conseil humain. Dans le but aussi de faire comprendre au client ce qu'on lui recommande ». « L'intérêt, ajoute Edouard, c'est également, de façon pédagogique et même ludique, de réaliser des stress test, c'est-à-dire de montrer l'incidence si on relève un cursus dans telle ou telle classe d'actifs ». Ils ont ainsi sous les yeux tous les contributeurs de performance, de tous les banquiers, de tous les actifs, avec tous les frais, les décalages de trésorerie. Tout y est dans cette incroyable synthèse de toute la fortune du client, y compris une redoutable transparence de frais. Un terrible révélateur qui a récemment irrité une banque privée qui communiquait sur un niveau de 0,25 % de frais de gestion alors que la réalité des superpositions faisait monter la note à 2,56 % ! « Avec nous, c'est fin de la récréation pour ceux qui voient les choses à la légère », lance Anthony. Il y a un autre aspect important pour leurs clients : redonner du sens à l'argent. « Ne voyez pas cela sous le seul angle de la philanthropie, explique Anthony,

Leurs parcours

Edouard Herbo

2000 Finaliste aux championnats de France de Trading

2000-2002 Dubus Geotrade, trader action

2003-2009 Optimal Money Management, associé fondateur

2009-2018 Groupe Edmond de Rothschild, directeur

Anthony Watine

1994-1999 IESEG

1999-2001 CIC, gérant OPCVM

2001-2006 HSBC, gérant de patrimoine

2007-2009 UBS Wealth Management, banquier privé

2010-2018 Edmond de Rothschild, directeur

Camille Berthelot

2009-2014 EM Lyon, Lyon 3, Master de droit puis Paris 1, Master 2 de droit

2015 Willkie Farr & Gallagher, Restructuring

2016 Crédit Agricole CIB (Moscou), inspection

2017-2018 Side.co (Londres), chief financial et legal officer

parce que chez Keepers, l'impact, c'est aussi important. La nouvelle génération se sent beaucoup plus concernée par l'impact social et environnemental.

Enfin – et quel gage de maturité pour cette jeune équipe ! – « *le capital financier est aussi important que le capital humain, ce qui signifie que la génération suivante doit aussi être initiée à la gestion de fortune* », souligne Camille. Keepers fait de la formation en famille.

Camille, Edouard, Anthony... ils auraient pu baptiser de leurs initiales leur cabinet « CEA Family Office », tant leur enthousiasme fait penser à de l'énergie atomique pour bousculer le business model du conseil et des banques privées ! Audacieux ou présomptueux, l'avenir le dira ! ■

*Edouard estime la clientèle cible à environ 1 200 familles.