



Multi family offices : qui sont-ils ?

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. La rédaction de Décideurs Gestion d'Actifs & Patrimoine vous propose de découvrir leurs portraits.



Édouard Herbo, Keepers

Passionné d'aviation et titulaire de son brevet de pilote, Édouard Herbo a commencé sa carrière dans une société de bourse, après s'être révélé au championnat de France de trading dont il termine finaliste en 2000. Quelques années plus tard, il est sollicité par la banque privée Edmond de Rothschild pour ouvrir son bureau à Lille. Mission réussie pour ce bibliophile qui a décidé d'embrasser un destin entrepreneurial en créant Keepers, aux côtés de ses deux autres associés, Camille Berthelot et Anthony Watine. Une aventure motivée par une farouche volonté de repenser le modèle de family office et de donner du sens à l'argent.

Son livre préféré est La Planète au pillage de Fairfield Osborn

Il a fait découvrir la Namibie à ses trois enfants en traversant une partie du désert du Namib

S'ennuie dès qu'il reste dans sa zone de confort



Comment choisir son family office ?

Posté le 08-11-2019

[in LinkedIn](#)

[Twitter](#)

[f Facebook](#)

[Email](#)

[Imprimer](#)



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.

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...

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 constater 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 office 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.

Yacine Kadri