



## L. de Swarte (Club MFO) : "Nous voulons accompagner le développement de notre secteur"

Posté le 26-09-2019



LinkedIn



Twitter



Facebook



Email



Imprimer



Le Club du Multi Family Office (Club MFO) voit le jour. Cette nouvelle association regroupe déjà cinq acteurs du métier que sont Agami Family Office, Xelis Family Office, Letus Private Office, Family Partners et Keepers. Laurent de Swarte, co-fondateur d'Agami Family Office et président de l'association, explique les objectifs et la philosophie d'action du Club MFO.

### Décideurs. Pouvez-vous nous présenter cette nouvelle association ?

**Laurent de Swarte.** Nous avons décidé de créer le Club du multi family office afin d'avoir une instance représentative de notre métier. Ce dernier est en pleine évolution et commence à prendre ses lettres de noblesse mais n'a pas encore, selon nous, une définition claire. Aujourd'hui, l'appellation multi family office regroupe aussi bien des banques que des CGP. Nous souhaitons donc regrouper les acteurs qui pratiquent ce métier en suivant une ligne directrice commune. Le Club MFO réunit des professionnels qui partagent une vision similaire du marché et notre ambition est de développer notre secteur tout en mettant en place une saine concurrence.

### Comment votre association va-t-elle se structurer ?

Nous sommes actuellement cinq membres et nous avons vocation à en accueillir de nouveaux rapidement. Nous voulons également déployer un dialogue sur des aspects plus techniques, notamment avec une approche assez collaborative. Par exemple, nos différents experts vont se rencontrer régulièrement, afin d'alimenter des débats techniques. La gouvernance se structure sous forme d'un bureau que je préside, avec Véronique Aubin-Degenne au poste de trésorière et Anice Chlagou en tant que secrétaire général. Les autres membres ont la qualité d'administrateurs, limités au nombre de huit dans les statuts de l'association. Le bureau se renouvelle tous les deux ans, afin d'éviter un trust des responsabilités et d'installer sur le long terme les mêmes personnes. Concernant le calendrier, nous allons nous réunir une fois tous les deux mois, en abordant l'ordre du jour, mais aussi en répondant à des questions libres de nos membres.

### Existe-t-il des conditions particulières pour devenir membre ?

Chaque nouveau membre aura un questionnaire à remplir afin de s'assurer que les nouveaux arrivants correspondent à notre vision du métier du multi family officer. C'est à dire fournir un conseil à 360 degrés, suivant un modèle de rémunération indépendant. Il n'y a donc pas de limite de taille ou de nombre de clients, ces critères n'étant pas importants tant que notre vision du métier est respectée. Nous sommes ouverts et nous voulons accompagner le développement de notre secteur. L'intégration dans notre association se fait à la majorité des votes des administrateurs, sous forme de décision collégiale après l'étude du dossier.

### L'association a-t-elle vocation à regrouper des multi family offices d'autres pays ?

Tout à fait, nous sommes d'ailleurs une instance représentative du multi family office en Europe. Nous avons déjà identifié plusieurs acteurs en Belgique, au Luxembourg et en Suisse avec qui nous échangeons afin qu'ils puissent intégrer notre association. Cela apporterait à notre entité une nouvelle vision du métier, dans un contexte transfrontalier. Nous n'avons cependant pas la volonté de devenir un groupement capitalistique, les économies d'échelles potentielles étant très faibles et notre action se voulant purement associative.

Propos recueillis par Yacine Kadri