

Keepers arrive à Paris

Le multi-family office supervise près de deux milliards d'euros d'encours

Les *family offices* ont le vent en poupe ! Lancé en mai 2018 par Camille Berthelot, Anthony Watine et Edouard Herbo, Keepers est un *multi-family office* nouvelle génération à mi-chemin entre la *fintech* et le *family office* classique. Installée à Lille depuis sa création, la jeune société, vient d'ouvrir un bureau à Paris, où elle espère poursuivre son développement.

« Notre clientèle se compose actuellement d'une douzaine de familles issues majoritairement du Nord. Nous souhaitons étendre notre couverture géographique à Paris, puis au reste de l'Hexagone et à ses pays limitrophes », dévoile Camille Berthelot. Une évolution logique pour l'entreprise dont les racines lilloises ont permis de construire une clientèle d'importantes familles d'entrepreneurs de la région.

ÊTRE INDÉPENDANT

Si le ticket d'entrée est de 50 millions d'euros d'actifs financiers, la moyenne actuelle se situe plutôt aux alentours de 140 millions. Au total, les encours patrimoniaux supervisés par Keepers se rapprochent des deux milliards d'euros, en faisant très certainement l'un des *multi-family offices* ayant connu la plus forte expansion ces 18 derniers mois. Une progression des encours qui a son importance puisque la société, qui se rémunère exclusivement en honoraires sous la forme d'un abonnement annuel, calcule ses émoluments sur les encours supervisés.

« Être à 100 % en honoraires nous assure une indépendance, une liberté et une transparence qui est cruciale dans notre métier », affirme Edouard Herbo. L'indépendance de la société est également assurée par son actionnariat puisque 85 % du capital sont détenus par les trois associés fondateurs



DR

**E.HERBO,
C.BERTHELOT
ET A.WATINE**
fondateurs
de Keepers

et les 15 % restants par leurs trois premiers clients.

Pour continuer à grandir, Keepers mise notamment sur son approche digitale. « Nous ne réinventons pas le métier de family officer, mais nous revendiquons de le traiter différemment, dans l'air du temps », résume les trois associés. L'entreprise a misé sur le développement interne d'outils digitaux, au service d'un parcours clients très calibré. Mais attention, pas question de parler de *robo advisors*. « Nous mettons à disposition de nos clients des outils de projection, de simulation, d'aide à la décision et de consolidation. Le tout dans une optique pédagogique afin d'accompagner nos clients sans jamais perdre de vue que l'humain doit rester au centre de la relation », insiste Anthony Watine, concédant que la classique du *business* a pris le pas sur la partie « *tech* » depuis le début de l'aventure. Cependant, la croissance de la jeune pousse, qui emploie désormais six personnes, va permettre de fortement investir dans le digital dans les mois à venir. Plusieurs recrutements sont actuellement prévus à Lille et d'autres devraient suivre à Paris pour accompagner la croissance de l'activité.


Le déploiement sur le reste du territoire interviendra dans un

second temps. « Si nous rencontrons une bonne équipe bordelaise, marseillaise ou lyonnaise, nous pourrions évidemment être amenés à nous installer dans ces villes pour poursuivre notre développement », indique Camille Berthelot.

Interrogés sur l'évolution du métier, les trois associés se veulent optimistes. « Nous pensons qu'il y a une vraie carte à jouer pour les pures players qui proposent un point d'entrée unique pour la gestion à 360 degrés des problématiques patrimoniales d'une famille », considèrent-ils.


UNE PANDÉMIE ANTICIPÉE

Ambitieux, les trois associés espèrent que la période actuelle démontre aux particuliers la nécessité d'avoir un conseil efficace à leurs côtés. Keepers a d'ailleurs bien anticipé la pandémie. « Lorsque la Chine ne reportait que 804 cas confirmés, nous avons fait intervenir l'épidémiologiste Philippe Amouyel, ancien directeur de l'institut Pasteur de Lille, qui nous a expliqué les tenants et les aboutissants du virus et de sa probable évolution exponentielle. Cela a rendu l'équipe alerte, et permis de mettre en place des process pour être prêts au moment de la prise de conscience des marchés financiers », raconte Edouard Herbo. Le *family office* a notamment proposé à ses clients des mécanismes de couverture en amont du krach boursier.

Autre sujet d'importance pour la société : l'impact. « Notre volonté est d'incarner une finance durable et utile. Nous ne voulons pas engager un euro qui ne servirait pas à l'économie réelle ou à l'amélioration de la société, quelle que soit la classe d'actifs », insiste Anthony Watine. 

JÉRÉMIE GATIGNOL

+ email : jgatignol@agefi.fr

 @jgatignol