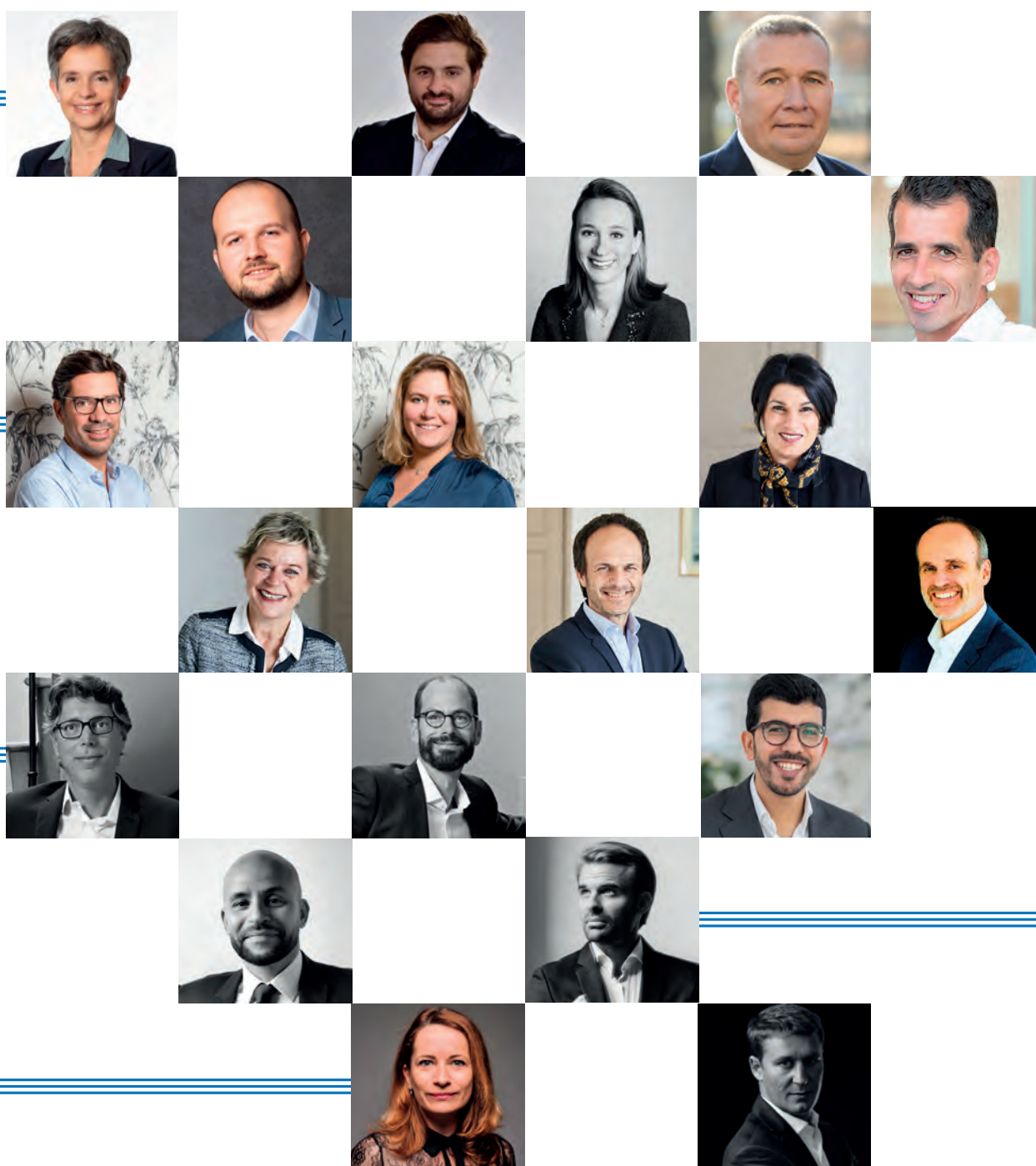


FAMILY OFFICE LA RELÈVE

Un vent nouveau souffle dans le monde des multi-*family offices*. De nombreux professionnels reconnus du patrimoine, principalement issus de grands établissements bancaires, ont choisi ces dernières années d'exercer leur activité en tant qu'indépendants. Une décision motivée par leur envie de conseiller leurs clients avec un maximum de liberté et d'objectivité.



MULTI-FAMILY OFFICES

La nouvelle vague

“**D**iscret », « feutré » ou encore « confidentiel » : autant d'adjectifs qui ont été pendant longtemps accolés au monde des *family offices*. Mais depuis quelques années, le métier se rend plus visible et s'ouvre à une nouvelle génération de professionnels souhaitant redonner à l'exercice de la profession de conseiller en gestion de patrimoine toutes ses lettres de noblesse : valoriser la qualité de l'expertise et l'accompagnement sur le long terme.

C'est bien évidemment l'univers des multi-*family offices* – ces structures capables d'accompagner plusieurs familles dans la préservation et la valorisation de leur patrimoine – qui rencontre un essor considérable. Pas moins d'une quinzaine de boutiques ont, en effet, été constituées ces dernières années par des professionnels ayant exercé, pour la majorité d'entre eux, au sein de grandes banques privées avant de prendre leur envol.

Cette nouvelle génération de *family officers* s'appuie d'ailleurs sur quatre valeurs cardinales, épousant en grande partie les

codes historiques du métier : la qualité de l'expertise, le sens du service client et la transparence, en y ajoutant une prise en main très naturelle des outils digitaux et des nouvelles technologies.

Mais ces structures ont également développé des points de différenciation considérables, reposant, pour chacune d'entre elles, sur les différentes expériences et les parcours de leurs fondateurs, aussi passionnants qu'enrichissants. C'est d'ailleurs le sens de notre dossier : vous faire découvrir les contours du métier et mieux comprendre la valeur ajoutée apportée par les *family officers*.

Et l'avenir ? Il s'annonce radieux ! C'est en tout cas la conviction de Laurent de Swarte, cofondateur d'Agami Family Office et président du Club du Multi Family Office, association qui regroupe déjà cinq acteurs de la profession : « *Le métier du multi-family office connaît un potentiel grandissant qui est loin d'être couvert. Nous estimons d'ailleurs le taux de couverture actuel inférieur à 10 % du marché potentiel en France.* » Bonne lecture à tous.



Entretien avec

Jérôme Samuel et Arnaud Perrier,
associés fondateurs, Inkipit Finance

DÉCIDEURS. Quel est votre parcours ?

Jérôme Samuel. J'ai passé plus de vingt ans comme analyste financier actions pour différentes banques d'investissement dont HSBC et Citi. Arnaud a, quant à lui, occupé pendant plus de quinze ans des postes de management dans la gestion d'actifs dont

Rothschild & Co AM, après cinq ans en salle de marché chez JPMorgan.

Pourquoi avoir choisi ce nom pour votre structure ? Que signifie-t-il ?

J. S. et A. P. Nous voulions un nom qui ait du sens et qui reflète notre métier. Inkipit renvoie aux premiers mots d'une œuvre littéraire mais aussi au verbe latin *incipere* qui signifie entreprendre. C'est le parfait résumé de notre mission : structurer très en amont une stratégie patrimoniale.

Quels sont vos éléments de différenciation ?

Nous sommes spécialistes de l'investissement car nous venons de ce monde-là. À ce titre, notre approche est tournée vers

l'innovation et la diversification des portefeuilles cotés et non cotés, avec une vraie appétence pour l'ESG.

Quels sont vos objectifs à cinq ans ?

À terme, nous voulons, tout en poursuivant notre croissance en France, construire une structure paneuropéenne. Nous accompagnons déjà des clients avec des problématiques transfrontalières, une ouverture à l'étranger serait donc logique.

L'information « off the record »...

Passionnés de mer et sensibles à l'environnement, nous soutenons financièrement la fondation Tara Océan qui œuvre pour la préservation des océans et éduque les jeunes générations sur ce sujet.