

L'inéluctable montée en puissance des Family offices

Jadis confidentiels et réservés aux milliardaires, les family offices se développent à grande vitesse. Ces dix dernières années, plus de 60 family offices sont apparus en France. Ils ont maintenant une place établie et sont directement sollicités par la nouvelle génération d'entrepreneurs pour gérer leur patrimoine. Comment comprendre ce phénomène ? Quels sont les besoins particuliers de cette nouvelle génération ?



SUR LES AUTEURS

iVESTA, MFO indépendant fondé par des entrepreneurs, privilégie la transparence et l'alignement d'intérêts. Notre modèle de rémunération uniquement par honoraires permet une liberté totale et des relations durables. Leader des MFO avec 100 entrepreneurs, notre équipe de 50 collaborateurs veut permettre à nos clients de vivre pleinement leurs succès professionnels et personnels. Ivesta est B Corp.

De gauche à droite
Christine Vu Thien, Rémi Douchet, Ariane Darmon,
Pierre-Marie de Forville

Pour les nouvelles fortunes entrepreneuriales, contacter un Family office est devenu un réflexe.

L'essor de ce modèle a été favorisé par les besoins particuliers de cette génération d'entrepreneurs qui présente 3 singularités par rapport aux précédentes :

- Des fortunes réalisées beaucoup plus jeunes,
- Une sophistication élevée, liée à leur proximité avec les fonds d'investissement, qui souvent, sont au capital de leur entreprise,
- Un besoin d'alignement, source de décharge mentale pour ces entrepreneurs qui, encore opérationnels ont peu de temps à consacrer à leur patrimoine.

Un nombre croissant d'acteurs apparaît, avec des modèles très différents. Quand certains sont des boutiques de 1 à 3 personnes, d'autres ont déjà des équipes plus étoffées et des process structurés. Mais ce

que ces nouveaux acteurs ont en commun est d'avoir compris les besoins de la nouvelle génération en matière de gestion de fortune.

La nouvelle génération fait fortune plus jeune

Le parcours de l'entrepreneur qui cède son entreprise est historiquement le parcours d'une vie entière avec une cession au moment de la retraite.

Après la cession, les préoccupations de ces entrepreneurs sont donc de financer leur train de vie, tout en assurant la transmission de leur patrimoine et l'harmonie familiale. Pour répondre à ces objectifs, l'approche patrimoniale est généralement assez conservatrice, avec un horizon de 20 ou 30 années maximum.

En contraste, beaucoup de fortunes sont aujourd'hui réalisées par des entrepreneurs ayant encore des décennies d'activité devant eux. Ceci crée 2 ruptures temporelles auxquelles les acteurs traditionnels n'étaient pas habitués.

La première rupture est celle du « temps disponible ». Ces entrepreneurs n'ont aucune intention de raccrocher le tablier. Ils ont besoin de déléguer certains sujets à 100 %.

Rompus aux affaires, ils comprennent que seul un alignement d'intérêt entre eux et leur conseiller peut leur permettre de déléguer le pilotage de leur patrimoine, comme dans leur entreprise. Chez iVesta, nous parlons de comex patrimonial. Ceci montre à quel point le parallèle entre la gestion d'entreprise et de patrimoine peut être poussé.

La deuxième rupture est celle de « l'horizon de temps ». Cette génération d'entrepreneurs a une vue très long terme comparé aux plus anciennes. Il leur reste souvent plus de 40 ans d'espérance de vie et ils se sentent encore au début de leur histoire entrepreneuriale et familiale. Ils ont besoin d'une stabilité et d'une cohérence qui suivra toute leur vie patrimoniale. Si les grandes institutions, avec leur image

LES POINTS CLÉS

La nouvelle génération d'entrepreneurs présente 3 singularités par rapport aux précédentes, ce qui a permis l'émergence et le développement des family offices :

- Les entrepreneurs font fortune beaucoup plus jeunes
- Leur proximité avec les fonds d'investissement leur donne une approche très sophistiquée de l'investissement non coté
- Leur rôle opérationnel leur laisse très peu de temps pour la gestion de leur patrimoine et nécessite un parfait alignement d'intérêts avec leurs conseillers patrimoniaux

de pérennité, avaient pu remplir ce critère, l'écart d'âge et de culture semblent éloigner la jeune génération de ces acteurs.

La nouvelle génération est particulièrement sophistiquée

La génération actuelle d'entrepreneurs obtient des liquidités plus rapidement que les anciennes par l'action des fonds d'investissement, dont l'activité en volume a été multipliée par 2,2 depuis 10 ans (source : *pitchbook*).

Les entrepreneurs sont directement confrontés au monde de l'investissement non coté et s'éduquent intensément pendant leur négociation. À la sortie d'une opération de LBO, ils ont une compréhension plus fine de l'univers non coté.

Ils perçoivent ainsi l'intérêt d'avoir un accès direct aux fonds top quartile. Le ticket d'entrée pour avoir ces accès est très élevé (plusieurs dizaines de millions d'euros pour certains des meilleurs fonds). Avec 5 milliards d'actif supervisé par iVesta, nous utilisons la force du collectif de nos clients pour avoir accès à ces fonds institutionnels et top quartile. Le tout en évitant les couches de frais de distribution intermédiaires.

La nouvelle génération disruptive aussi sa gestion de patrimoine

Historiquement, seules les familles milliardaires pouvaient recruter des spécialistes dédiés à la gestion de leur patrimoine au sein d'un « single family

office », les frais de fonctionnement de ces structures étant en moyenne de 3 M€ par an (source : *JP Morgan Global family office report 2024*).

La nouvelle génération, qui a souvent fait fortune en « ubérisant » son marché a été habituée à remettre le consommateur au centre et souhaite la même chose dans la gestion de sa fortune.

Les « multi family offices » sont des entreprises qui accompagnent plusieurs

Les Family Offices ont compris les besoins de la nouvelle génération en matière de gestion de fortune

entrepreneurs fortunés dans leur organisation patrimoniale. La mutualisation permet d'abaisser le seuil d'éligibilité autour de 20 M€ de patrimoine en fonction des structures, tout en ayant le niveau de service le plus élevé. C'est l'avantage des family offices qui sont agiles, car créées à partir d'une page blanche. La demande des clients est tellement forte pour un suivi indépendant et haut de gamme qu'ils en viennent souvent à débaucher leur banquier qui exerce en-

suite en profession libérale pour accompagner une ou plusieurs familles.

C'est la genèse de nombreux family offices. Le tout est de réussir à passer à l'étape d'après pour structurer une méthode, avoir une vision de long terme à la hauteur de l'horizon de temps de ces clients, et pouvoir accompagner tout son développement familial. C'est le choix que nous avons fait chez iVesta.

L'avenir des family offices

Nos clients sont par nature exigeants. Les family offices ont tiré leur épingle du jeu par leur agilité pour répondre à leurs nouveaux besoins. Pour l'avenir, il nous semble indispensable de conjuguer cette agilité avec une force de frappe plus importante. Trois axes de développement permettront aux meilleurs acteurs de se distinguer :

- Appliquer une méthodologie claire, basée sur des données et des recherches quantitatives, pour pérenniser le patrimoine.
- Innover pour être à la pointe en termes de service et de conseil. Cela nécessite des équipes toujours en recherche de nouvelles solutions pour faciliter la prise de décision du client, lui offrir la meilleure structuration juridique, lui proposer des investissements top quartile.
- Stabiliser une équipe de talents pour assurer la continuité intergénérationnelle du conseil patrimonial. ♦