

[Visualiser l'article](#)

Trois questions à Jean-Marie Paluel-Marmont, président de l'Association française du family office (AFFO)



À l'occasion d'une rencontre avec la presse, le 10 mars dernier, l'AFFO a lancé son 6e livre blanc, consacré à l'immobilier, et fait le point sur l'évolution du métier de family officer et sur le rôle de l'association.

Comment a évolué le métier depuis la création de l'AFFO, en 2001 ?

Les choses bougent sur ce marché qui est confidentiel et évolue. Lors de la création de l'association, il y a eu une première phase, de 2000 à 2010, pendant laquelle nous avons eu une réflexion sur le métier. La deuxième phase, de 2010 à 2020, fut une phase d'explication de notre rôle auprès du grand public. Nous entrons désormais dans une troisième phase d'accélération et de développement et constatons que de nouveaux acteurs et de nouveaux opérateurs investissent le marché, des single family offices et des multi family offices se créent, pour répondre à la demande d'une nouvelle clientèle d'entrepreneurs.

Quel est le rôle de l'**AFFO** dans ce marché en mutation ?

Dans ce contexte, l'AFFO est à l'écoute et veut être l'association de référence des professionnels, notamment pour échanger sur les bonnes pratiques, comme la transparence, qui est une vertu cardinale. À cet égard, l'association investit dans la formation et vient de lancer, avec l'AUREP de Clermont-Ferrand, un certificat de

[Visualiser l'article](#)

formation aux métiers du family office. La première promotion compte 30 auditeurs et nous avons été surpris du succès de cette formation. Il existe une vraie demande de compréhension et de formation sur notre métier. Les personnes inscrites à cette formation sont des notaires, des CGP, des experts-comptables ou encore des banquiers privés, qui envisagent un changement de carrière car ils considèrent que dans leur métier, la dimension « conseil » est devenue très restreinte. Nous avons déjà des demandes pour la prochaine session et nous devons sûrement créer une liste d'attente !

Le livre blanc de l'AFFO, dont c'est la 6e édition, porte sur l'immobilier. Pourquoi ?

Quels que soient le profil et la stratégie patrimoniale des familles qui sollicitent nos services, la velléité d'investir dans l'immobilier est toujours très forte. Force est de constater que tout l'écosystème du family office est constitué de personnes qui souhaitent placer leur fortune dans l'immobilier. Le but de ce livre blanc, élaboré par un groupe de travail au sein de l'association, comme nous l'avons fait pour d'autres grandes thématiques comme la gouvernance ou les risques, est d'aider les family officers à développer cette ligne de métier, car nous sommes confrontés à un double problème : celui de l'évolution du métier de family officer et celui de l'évolution du secteur immobilier. Par ailleurs, l'investissement immobilier, dans un contexte de baisse du marché actionnaire est d'autant plus attractif. Chez les jeunes générations, l'immobilier est perçu comme un investissement pérenne et tangible qui, de surcroît, peut améliorer le monde de demain.