

On ne peut être chef d'orchestre et violoniste

🕒 21 sep 2020 - 07:00

👤 Nicolette de Joncaire

3 minutes de lecture

«Dans un esprit d'alignement complet avec les intérêts de nos clients, nous ne pouvons être juge et partie» explique François Mollat du Jourdin.



Fondé il y a bientôt vingt ans à Paris, MJ&Cie est un multi family office indépendant dont la mission est de garantir la conservation des intérêts patrimoniaux de familles fortunées en mutualisant des services complexes. Son activité couvre quatre domaines principaux: le conseil en investissement, la structuration juridique et fiscale du patrimoine, le secrétariat privé et l'accompagnement familial et transgénérationnel. Opérant sur mandat global et rémunéré exclusivement en honoraires par les familles qui lui confient leur fortune, MJ&Cie évalue les meilleures solutions à une problématique donnée et identifie les prestataires capables de les mener à bien. Il y a cinq ans, MJ&Cie ouvrait une antenne à Genève. Entretien avec le fondateur, François Mollat du Jourdin.

Votre société ne gère-t-elle pas de fonds?

En aucun cas. Nous ne sommes pas gérants de fortune mais conseillers en investissements financiers (CIF) au sens où l'entend l'Autorité des Marchés Financiers française auprès de laquelle nous sommes enregistrés. Notre rôle est de permettre aux familles que nous servons de faire fructifier leur patrimoine mais non de le gérer directement.

Quelles sont alors vos fonctions?

Nous travaillons sur quatre lignes. La première de ces lignes est le conseil en investissement qui signifie que nous assistons nos clients dans la définition de l'ensemble de leurs stratégies d'investissement et sur toutes les catégories d'actifs. La gestion proprement dite est ensuite confiée à des spécialistes dans chaque domaine – marchés financiers, marchés privés ou immobilier par exemple. Dans un esprit d'alignement complet avec les intérêts de nos clients, nous ne pouvons être juge et partie. C'est la raison pour laquelle nous n'avons pas d'activité de gestion. Notre rôle est celui de chef d'orchestre. Nous évaluons, sélectionnons et supervisons les prestataires, et pouvons en changer si besoin est. La deuxième ligne sur laquelle nous opérons est la structuration juridique et fiscale du patrimoine. Là encore, nous confions l'exécution à des spécialistes - notaires, avocats, trustees - capables de mener à bien la tâche et coordonnons l'action. La troisième ligne est celle que j'appellerais la fonction de secrétariat privé, au terme de laquelle nous effectuons le support administratif quotidien associé à la gestion des comptes, des assurances, de la trésorerie et de la comptabilité. Enfin, nous assurons l'accompagnement humain des familles, en contribuant notamment à préparer les jeunes générations et à mener à bien des projets familiaux, en particulier de nature philanthropique. Nos équipes sont constituées de professionnels dans chacun des 4 domaines, capables d'échanger d'égal à égal avec les prestataires experts des clients. Cela nous permet d'avoir une vision claire et de garantir la qualité des prestations de conseil et supervision.

C'est après avoir constaté, dans le passé, qu'il y avait parfois conflit d'intérêt dans les banques privées que nous avons adopté ce business model.

Pourquoi s'adresser à un family office et comment vous distinguez-vous?

Les familles fortunées partagent un même patrimoine mais obéissent souvent à des problématiques complexes – résidences dispersées, activités diverses, générations multiples. Il est nécessaire d'en fédérer les membres pour harmoniser leurs décisions, Nous contribuons à une meilleure gouvernance et servons parfois de médiateurs entre des visions du monde différentes. Nous permettons que soient ainsi menés à bien la conservation du patrimoine et des projets à long terme que les membres de la famille n'ont pas le temps, l'envie ou l'aptitude de mener eux-mêmes. Pour répondre à la deuxième partie de votre question, j'ose penser que nous sommes à la fois les premiers et les meilleurs dans cette profession en France.

Comment êtes-vous rétribués?

Exclusivement par des honoraires et sur une base 100% transparente. Nous ne touchons ni rétrocessions, ni commissions car nous gérons aussi les risques et ne pouvons être payés à la performance. C'est après avoir constaté, dans le passé, qu'il y avait parfois conflit d'intérêt dans les banques privées que nous avons adopté ce business model. Nous n'avons d'ailleurs jamais perdu de clients.

N'êtes-vous pas tentés de systématiquement réduire les coûts pour vos clients?

Non, ce n'est pas du tout notre démarche. Nous ne sommes pas des «cost killers». Notre objectif est de bâtir une relation de partenariat avec les prestataires de clients tout en recherchant le meilleur ratio entre qualité et coût des prestations. Percevez-nous plutôt comme des facilitateurs. Banques privées et gérants de fortune, dont nous sommes complémentaires, nous envoient d'ailleurs volontiers des clients.

Pourquoi avoir choisi Genève comme première antenne étrangère?

En raison de l'expertise suisse qui est, sans conteste, la meilleure dans le domaine de la conservation des patrimoines internationaux, tant en raison de la stabilité politique et sociale du pays, de la culture de la confidentialité, que du savoir-faire en matière de gestion des marchés mondiaux, des devises et du droit. Avant de d'opter pour Genève, j'ai étudié des possibilités à Hong Kong, Singapour, Luxembourg et Londres. La place financière suisse reste inégalée.

L'origine de la fortune de nos clients doit être parfaitement claire et ils sont tenus de se soumettre aux règles des pays où ils résident.

Sous quelle réglementation tombez-vous en Suisse?

Aucune en Suisse puisque nous délégons la gestion. En France, nous opérons au titre de conseiller en investissements financiers comme je l'évoquais plus tôt et possédons aussi le statut de courtier en assurances car, dans ce pays, l'assurance-vie est un outil de planification patrimoniale. Nous sommes membres de l'Association Française du Family Office (AFFO) - dont je suis secrétaire général - et de l'ENFO, un réseau international de boutiques présent dans une demi-douzaine de pays et dont les membres supervisent, conjointement, plus de 10 milliards d'euros de patrimoines privés.

Etes-vous soumis aux règles de la lutte contre le blanchiment?

Absolument. L'origine de la fortune de nos clients doit être parfaitement claire et ils sont tenus de se soumettre aux règles des pays où ils résident. Nous menons toute la due diligence indispensable. Dans ce domaine, l'Union européenne est de plus en plus exigeante: dernière en date, la directive DAC 6 va imposer aux intermédiaires de déclarer aux autorités toute structuration internationale présentant un caractère potentiellement agressif sur le plan fiscal.

Quelles conséquences aura, selon vous, la crise actuelle?

Je dirais tout d'abord que nos clients la vivent avec une relative sérénité, très différemment des crises de 2008 et 2011. Il faudra toutefois fortement revisiter les paradigmes du risque et de l'investissement. Avec une forte accentuation en faveur de l'investissement durable sous toutes ses formes (ESG, impact) et de l'action philanthropique. En termes d'inégalités, de pertes de revenus et de tensions sociales, c'est un évènement dont les conséquences pourraient être équivalentes à celles d'un conflit mondial.

L'immobilier toujours refuge?

🕒 16 juil 2020 - 07:00

👤 François Mollat du Jourdin, MJ&Cie

2 minutes de lecture

Les villes européennes bénéficient de la montée en puissance de nouveaux investisseurs; les «family offices».



L'année 2019 a montré une dynamique forte sur les actifs immobiliers «prime» dans les métropoles internationales (excepté Londres qui a connu une légère dégrè de 2.5%). Pour 2020, les pronostics demeuraient confiants jusqu'au déclenchement de la crise sanitaire. Mais selon de nombreux professionnels, l'immobilier devrait tenir bon, porté par l'environnement de taux bas, la recherche de rendement et la présence de plus en plus marquée de nouveaux investisseurs privés qui tendent à modifier la physionomie du marché.

Les «family offices», portés par la création de richesse (le nombre de particuliers très fortunés a progressé de 6% en 2019), s'arrogent désormais une place non négligeable et viennent impacter l'évolution du marché. On constate ainsi que les actifs liés aux nouveaux modes de vie (résidences collectives, seniors) et au bien-être privé ou professionnel font l'objet d'un appétit croissant de leur part. Il en va de même pour la recherche d'impact social et environnemental, qui est maintenant largement intégrée par ces grands investisseurs. Ce sont donc des thématiques entières qui se voient revisitées.

Cette professionnalisation laisse cependant peu de place aux petits acteurs, et dans un marché en quête désespérée de rendement, les véritables opportunités sont rares. C'est dans ce contexte qu'un certain nombre de villes ont gagné les faveurs des grands détenteurs de capitaux privés. New York, Londres et Paris forment, une fois de plus, le tiercé gagnant des métropoles mondiales. Mais la quête de meilleures conditions de vie permet aussi l'émergence de villes européennes de taille moyenne comme Zurich, Oslo, Helsinki, Vienne, Madrid ou Amsterdam, ainsi que celle de lieux de villégiature, notamment dans les Alpes et sur la Côte d'Azur. L'Europe demeure donc une terre d'investissement très prisée par ces acteurs qui y dirigent des flux de capitaux significatifs.

Pour 2020, la crise devrait renforcer la prudence des investisseurs, ce qui continuera de jouer en faveur des actifs aux fondamentaux solides.

En matière de perspectives d'évolution, et jusqu'au déclenchement de la crise sanitaire, Paris semblait conserver un véritable attrait. En effet, même si 2019 a permis de franchir un nouveau record dans l'immobilier d'entreprise (35 milliards d'euros contre 30.4 milliards en 2018) et si le résidentiel a encore connu une hausse de plus de 6%, le potentiel de la capitale française restait

important; notamment porté par des projets d'infrastructure gigantesques comme celui du Grand Paris (100 milliards d'euros d'infrastructures nouvelles) qui vise à transformer l'agglomération parisienne en une métropole du XXI^e siècle ainsi que par les Jeux olympiques de 2024.

Dans l'Hexagone, l'Île-de-France a conforté sa première place en 2019: toutes opérations confondues, 26,6 milliards d'euros y ont été investis, soit 75% de l'activité en France et un montant record. Ce volume a principalement été investi en bureaux (83%), devant les commerces et les locaux industriels.

Les investisseurs asiatiques ont réalisé cinq des huit transactions de plus de 100 millions d'euros, dont deux supérieures à 500 millions d'euros. Après avoir animé le marché londonien en 2018, les Sud-Coréens ont été à l'origine de quelques-unes des plus grandes transactions, et devançant les Allemands et les Britanniques.

Cet effet méga-deals a également joué en région: avec 2,1 milliards d'euros engagés, la région-Rhône Alpes a largement battu son record grâce à l'appétit croissant d'investisseurs français et étrangers. Ce changement d'échelle du marché en Rhône-Alpes est à l'image de celui du marché locatif, puisque 2019 a également été une année record en matière de demande de bureaux à Lyon.

Pour 2020, la crise devrait renforcer la prudence des investisseurs, ce qui continuera de jouer en faveur des actifs aux fondamentaux solides. Cependant, la raréfaction des produits «prime» et la compression des taux de rendement favoriseront également les actifs de diversification.

Les professionnels demeurent, à ce stade, relativement confiants, estimant que le résidentiel devrait très bien résister. Les bureaux devraient également démontrer une bonne résilience, pour le «prime» au moins. L'incertitude est en revanche beaucoup plus forte sur le commercial. Néanmoins, l'immobilier devrait, plus que jamais, continuer à bénéficier de son statut refuge, d'actif réel et de rendement!



François Mollat du Jourdin
Président fondateur de MJ&Cie

François Mollat du Jourdin, Président fondateur de MJ&Cie, débute sa carrière à l'Union Financière de France avant de rallier la banque Neuflyze Schlumberger Mallet. Il y développera la Gestion Privée Internationale pendant 10 ans. En 1998, il prend la tête de Merrill Lynch Private Banking France, avant de créer MJ&Cie en 2001. Diplômé d'Audencia, il est Secrétaire général de l'Association Française du Family Office et Président de l'European Network of Family Offices.



Créé en 2001, MJ&Cie est le premier multi-family-office indépendant en France. Présent à Paris et Genève, il est composé d'une équipe pluridisciplinaire hautement qualifiée. Chef-d'orchestre pour des familles et clients fortunés, MJ&Cie offre un accompagnement sur mesure visant à bâtir des stratégies individualisées à long-terme, dans une vision transgénérationnelle.