DÉCRYPTAGE

Comment le monde feutré des family office gagne du terrain dans la finance

Ces officines discrètes rognent petit à petit les parts de marché des banques privées. Une nouvelle génération d'acteurs cherche à capter les jeunes fortunes issues du monde de la tech, où les valorisations donnent le vertige.



On compterait près de 10.000 family office dans le monde aujourd'hui, soit dix fois plus qu'il y a dix ans. (iStock)

Par Gabriel Nedelec

Publié le 17 mars 2021 à 6:27 Mis à jour le 17 mars 2021 à 7:03

Les banques privées françaises ne sont pas seulement concurrencées par leurs

homologues étrangères. Elles doivent aussi composer avec des acteurs plus discrets, mais de plus en plus actifs : les family office (FO), ces boutiques discrètes qui gèrent des fortunes familiales.

Leur nombre progresse à grande vitesse, bien qu'il soit difficile de tenir des comptes précis dans ce monde secret. On en compterait près de 10.000 dans le monde aujourd'hui, soit dix fois plus qu'il y a dix ans, selon l'Association Française du Family Office (AFFO).

Leurs services vont au-delà de la simple gestion de fortune et peuvent inclure la médiation intrafamiliale, la préparation des futures générations à la transmission du patrimoine mais aussi des tâches plus pratiques, comme la gestion du courrier ou la conciergerie.

En 2019, ils contrôlaient environ 6.000 milliards de dollars d'actifs dans le monde, selon une étude du cabinet de conseil Campden Wealth. On distingue les « single family office », qui ne servent qu'une seule famille, des « multi family office », qui offrent leurs services à plusieurs clients.

Nouvelle clientèle

« En France, le mouvement des multi family office a commencé il y a une vingtaine d'années, explique Jean-Marie Paluel-Marmont, président de l'AFFO. Mais les choses se sont accélérées ces quatre dernières années. » On en compterait une cinquantaine en France aujourd'hui, dont près d'une dizaine se serait créée durant les deux dernières années.

Les coulisses des « family offices »

Cette accélération s'explique notamment par l'arrivée d'une nouvelle clientèle qui a fait fortune très rapidement dans le secteur des nouvelles technologies. « *Nos deux ou trois derniers clients font clairement partie de cette génération* », assure François

Mollat du Jourdin, président fondateur de MJ et Cie, un multi FO indépendant français.

Letus Private Office s'est construit spécifiquement pour ce marché il y a quatre ans. « Dans le secteur de la tech, on arrive à des valorisations de 100 millions d'euros en deux ans à peine, expliquent Alexandre Tsouli et Stephen Lasry, associés chez Letus. Les créations de fortunes tôt dans une carrière pourraient encore s'accélérer dans cette période de forte liquidité. »

Appétit pour le private equity

La promesse qui séduit ces nouveaux clients : les conseillers sont rémunérés par des honoraires et non par de potentielles commissions sur des produits que pourrait vendre un banquier. « A un moment, les clients se posent toujours la question de savoir si le produit qu'on lui vend est bon pour lui ou pour sa banque », confie un ancien banquier reconverti.

Mais les entrepreneurs et leurs héritiers ont aussi des idées claires sur leurs investissements, notamment dans le private equity. « Il y a un appétit grandissant de ces investisseurs pour le non coté, qui sort du champ traditionnel des banques privées, même si beaucoup d'entre elles ont aujourd'hui développé des offres en la matière », reprend François Mollat du Jourdin.

Mais les paris des family offices peuvent aussi se démarquer. Récemment, pendant que la finance mondiale s'insurgeait contre la plateforme de trading Robinhood dont les hordes de particuliers ont fait chanceler certains fonds autour du titre GameStop, l'un de ces FO, Iconiq Capital, se félicitait d'avoir parié sur le trublion de Wall Street.

Gabriel Nedelec