

Le family office MJ&Cie fête ses 20 ans

Loi de finances



Le multi family office qui accompagne une vingtaine de familles a vu évoluer les contraintes et les demandes au fil du temps. Les grands enjeux sont transgénérationnels et la demande actuelle va vers les actifs non cotés.

Le concept du family office s'inscrit décidément dans la durée. MJ&Cie fête effectivement ses 20 ans en se flattant d'avoir su accompagner dans la durée les familles clientes. « Notre métier a pour objectif de pérenniser les patrimoines dans l'harmonie familiale, à travers des générations, tout en préservant leurs valeurs et leur histoire », avance François Mollat du Jourdin, président fondateur du family office.

Ce responsable comme ses associés reconnaissent que les patrimoines familiaux doivent aujourd'hui faire face à de nouveaux enjeux et plus particulièrement transgénérationnels avec de jeunes générations plus promptes à rompre avec les traditions de leurs parents et plus attirées par l'entrepreneuriat responsable que l'épargne passive. « D'une manière générale, nos clients sont plus enclins aujourd'hui à se tourner vers des entreprises non cotées, quitte même à les acquérir en direct, que des fonds.

C'est un tournant qui devrait modifier le paysage des family offices à l'avenir, puisqu'il va falloir se doter de nouvelles ressources internes à cet effet », convient le fondateur de MJ&Cie. La part du gâteau est, certes, copieuse puisque, à l'échelle mondiale, ce ne sont pas moins de 5000 Md qui devraient être transmis aux héritiers d'ici à 30 ans, selon des chiffres avancés par le family office. Et 77% des héritiers interrogés déclarent vouloir se faire accompagner pour pérenniser leur patrimoine.

Autre phénomène constaté : les riches familles anticipent de plus en plus la transmission de leurs biens, ce qui donne logiquement encore plus de grain à moudre aux conseillers aussi bien juridiques que fiscaux et patrimoniaux de ce type de structure. Soit des éléments de bon augure pour les 20 prochaines années de MJ&Cie qui ne cherche pas à faire du volume et préfère accompagner sur plusieurs générations sa clientèle (constituée d'une vingtaine de familles dotées d'au minimum 20 à 30 M de patrimoine).

PBB

[Visualiser l'article](#)