



[Visualiser l'article](#)

François Mollat du Jourdin (MJ & Cie) : "L'ISR est un outil dans une construction stratégique"

Par **Souhail Kheloufi** 04 janv., 2022



François Mollat du Jourdin, président et fondateur du family office MJ & Cie nous explique comment l'ESG occupe une place prépondérante dans la gestion de fortune.

Pouvez-vous commencer par vous présenter ainsi que votre family office ?

François Mollat du Jourdin, je suis le dirigeant et fondateur de MJ & Cie. J'ai un passé de banquier privé, essentiellement chez Neufelize où j'étais responsable de la gestion privée internationale, puis j'ai dirigé le private banking de Merrill Lynch en France. J'ai également deux autres casquettes : je suis un des acteurs historiques de l'association française des family offices dont je suis administrateur, et je préside également un réseau de multi family office indépendant en Europe qui s'appelle ENFO (European Network Family Offices).

MJ & Cie est un multi family office indépendant basé à Paris et à Genève créé en 2001. Nous accompagnons des personnes et des familles fortunées pour être à leurs côtés dans l'organisation, l'exécution, le suivi et la supervision de l'ensemble de leurs intérêts. Pour cela, nous avons quatre pôles distincts : l'investissement, le pôle juridique et fiscal, le pôle administratif, et enfin le pôle transversal qui est celui de l'accompagnement de la famille.



[Visualiser l'article](#)

Notre positionnement reflète un ADN assez fort depuis le premier jour : nous sommes extrêmement attachés à l'éthique et la transparence, vis-à-vis de nos clients.

Quel impact l'ESG a-t-il eu sur votre travail ? Au quotidien cela a-t-il changer vos critères de sélections ?

L'impact est fort. Comme je vous l'ai dit, nous sommes attachés à ces notions de responsabilité et d'engagement, et tout cela se retrouve dans les pratiques de conseils en investissement. On se veut une entreprise engagée d'un point de vue ESG, et par conséquent l'ISR est un pan important qui monte en puissance de façon significative. Nous avons des clients qui historiquement nous ont fait des demandes pour donner du sens à leurs investissements. Cela a un impact aussi parce que l'environnement a beaucoup évolué ces trois dernières années. Au niveau de la réglementation, la SFDR de mars 2021 est l'axe fondateur de la réglementation européenne qui s'impose à l'industrie financière en matière d'ISR.

Nous avons développé chez nous des processus pour accompagner nos clients sur des réflexions stratégiques qui intègrent des critères de durabilité et de responsabilité dans leurs stratégies d'investissement, mais également de manière plus globale dans la façon d'organiser et déployer leur capital, et leur famille. Ce n'est pas le cas avec tous les clients ou toutes les familles car leur sensibilité est différente, mais ces sujets sont très prégnants chez nous historiquement, et ils le sont encore plus récemment car la réglementation accentue l'actualité en la matière.

Quels impacts ont eu les réglementations sur votre profession ?

Nous ne sommes pas concernés par les réglementations de manière directe car elles s'appliquent aux gérants de fonds. Nous sommes purement conseillers auprès nos clients, et acheteur du marché. Ces réglementations amènent un cadre légal au sujet de l'ISR alors que jusqu'ici c'était assez hétéroclite car chacun y allait de son référentiel et ses critères. Les choses commencent à être encadrées avec les fameux articles 6, 8 et 9 de la réglementation SFDR qui permettent de catégoriser les instruments d'investissement selon leur positionnement dans l'univers ESG.

L'environnement réglementaire fait avancer le sujet et met de la pression sur l'ensemble de l'industrie pour réellement accélérer, ce qui nous convient car l'industrie n'était pas forcément capable d'apporter les éléments de réponses que l'on souhaitait, notamment sur



[Visualiser l'article](#)

la mise en place d'une note ISR sur un portefeuille. Néanmoins l'univers et le référentiel dans lequel nous gravitons reste très hétérogène, et il faut faire attention au greenwashing.

Comment aborder le sujet de l'ESG avec les clients ? Ont-ils été sensibilisé sur la question ?

La sensibilisation des clients à ces questions est un travail de tous les jours. Nous avons des clients naturellement demandeurs, d'autre naturellement hermétique, et bien évidemment des clients se trouvent entre ces deux niveaux. De notre côté c'est un sujet que l'on aborde avec tous nos clients pour sonder leur sensibilité à l'ISR afin de leur attribuer un rating de sensibilité.

L'ISR est un outil dans une construction stratégique, nous en sommes convaincus, il apporte de la résilience aux investissements. Nous estimons qu'une approche ISR est un élément pertinent à intégrer, même pour un client qui n'a pas de sensibilité ISR. Dans les années à venir, les sociétés les moins ESG vont être délaissés par les investisseurs et les marchés, et les performances risquent d'être forcément chahutées. Donc même pour les clients les moins sensible à l'ESG, cela reste pour nous un outil qui nous aide à la construction d'une allocation stratégique résiliente.

L'impact est donc significatif dans la relation client, car pour ceux qui sont sensibles, c'est un élément qu'ils apprécient énormément de nous voir aussi engagé sur cette démarche. Et pour les clients qui sont moins sensible, c'est un moyen de les amener avec un argumentaire stratégique très pertinent et réel.

Avez-vous remarqué des différences générationnelles ? Les Millenials sont-ils plus demandeur de ce genre de produit ?

Ce n'est pas aussi radical que ce que l'on veut bien en dire, avec la jeune génération qui pousse très fort sur l'ISR. C'est vrai, mais ce n'est pas uniquement cela, nous avons des clients jeunes et moins jeunes qui nous challenge énormément sur ces sujets. Par nature, il est vrai que plus nous allons vers les jeunes, et plus il semble qu'il y ait une sensibilité forte, mais l'inverse est également possible car dans notre clientèle, les plus sensibles aux enjeux ISR ne sont pas forcément les plus jeunes.