

## COMMUNIQUE DE PRESSE

# RESULTATS DE L'ETUDE AFFO-DELOITTE : ETAT DES LIEUX DU METIER DE FAMILY OFFICE EN FRANCE

**Paris, le 18 novembre 2009**

L'AFFO (Association Française du Family Office) a présenté, lors de ses Rencontres Annuelles, les résultats d'une étude sur le Family Office en France réalisée en collaboration avec le cabinet Deloitte. Cette étude, l'une des premières en France, a pour volonté affichée d'offrir une définition officielle du métier du Family Office (FO).

Dans le cadre de ces travaux, Deloitte a conduit des entretiens approfondis auprès d'un panel représentatif du marché, composé des différents acteurs du Family Office dans leur plus grande diversité. Ces différents entretiens ont permis d'aboutir, avec l'aide du Comité de Pilotage de l'AFFO, à la définition des caractères intangibles du Family Office et de 3 typologies de FO.

Au-delà de la genèse des Family Offices, tous issus de la notion clé d'entrepreneuriat, l'étude met notamment en lumière les points suivants :

- On estime en France que **le seuil d'entrée pour le patrimoine d'un client de Family Office se situe entre 10 et 15 millions d'euros** pour pouvoir bénéficier d'une approche dédiée.
- Le métier du Family Office est avant tout **un métier de conseil** qui, en France, est rémunéré majoritairement sur la base **d'honoraires**.
- 3 grands types de conseil sont indissociables du métier de family Office : **conseil stratégique, conseil opérationnel et conseil en mode de vie et valeurs familiales**, qu'il faut être capable de traiter ensemble et « sans rupture ».
- Au-delà des critères de professionnalisme qui doivent animer la relation du Family Office avec son client ou la Famille, ce sont davantage des **critères qualitatifs tels que la confiance et la technicité sur la durée** qui priment que les purs aspects quantitatifs de performance.
- **L'asset monitoring et / ou gestion d'actifs** constitue le point déterminant pour la pérennité économique et financière des business models du Family Office.
- Un **reporting de qualité**, synthétique et pédagogique est l'un des principaux outils d'aide à la décision.

Au final, il ressort que la **vocation d'un Family Office** est d'être le conseil des familles les plus fortunées. A cet effet, le Family Office organise et produit **dans la durée un ensemble de services (principalement financiers, juridiques et fiscaux) pour l'harmonie et l'intérêt économique des familles dans une vision transgénérationnelle.**

L'étude a déterminé 5 qualités clés pour le Family Office :

1. **Relation de confiance dans la durée** : le FO a un rôle prépondérant de protection et d'accompagnement auprès de la famille vis-à-vis des sollicitations extérieures.
2. **Expertise** : le FO doit être constamment à la pointe au niveau technique et mobiliser à tout moment un réseau d'experts capable de traiter avec créativité les problématiques les plus complexes, variées et évolutives que lui soumettent ses clients.
3. **Absence de conflit d'intérêt** : le FO ne doit jamais être en conflit d'intérêts ; il travaille avec les meilleurs experts du marché dans le but unique de défendre les intérêts de ses clients.
4. **Capacité d'exécution** : le FO doit être capable d'exécuter sans faille et de manière continue l'ensemble des opérations.
5. **Transparence** : quel que soit le type de rémunération directe ou indirecte (honoraires, rétrocessions, ou salaires), le client doit connaître et comprendre le coût de son FO.

Suite à la crise, les caractères clés du métier de Family Office, tels qu'ils sont ressortis de l'étude AFFO-Deloitte, sont apparus comme fondamentaux et plus que jamais intangibles. Les Family Offices ont été très réactifs par rapport à la crise en prenant très tôt les décisions appropriées. Ils ont également renforcé leur proximité vis-à-vis de la famille en jouant pleinement leur rôle pédagogique et de soutien.

Enfin, dans un marché de plus en plus concurrentiel, l'étude a mis à jour l'existence de différents **business models de Family Office**. L'AFFO a ainsi pour vocation de rassembler l'ensemble des modèles de Family Office (mono Family Offices, multi Family Offices indépendants, multi Family Offices bancaires) **pour le développement des meilleures compétences et de la plus grande transparence, et ce dans l'intérêt des familles**. L'Association regroupe en son sein à la fois les familles (membres titulaires) et l'ensemble des experts de ce métier (membres partenaires).

Dans le prolongement de cette étude, l'AFFO a pour ambition d'établir en 2010 **une charte du Family Office**.

L'étude complète AFFO-Deloitte est consultable sur demande.

#### A propos de l'AFFO :

Créée en mai 2001, l'Association Française du Family Office (AFFO) est une association loi de 1901, totalement indépendante de toute entité commerciale, qui regroupe à la fois les Family Offices mono- et multi-, et les professionnels partenaires des métiers du Family Office. L'Association a pour vocation de travailler sur les sujets actuels et futurs inhérents à la professionnalisation du métier du Family Office au travers de commissions dédiées. Son objectif est de créer une interactivité forte entre les différents professionnels du Family Office, qui pourront accompagner les holdings familiales dans la préservation de leur capital financier, humain et social d'une génération à l'autre.

#### CONTACTS

##### **NewCap.**

Communication Financière

Nicolas Mérieau

Tél : + 33(0)1 44 71 94 98

Email : [nmerigeau@newcap.fr](mailto:nmerigeau@newcap.fr)

##### **Association Française du Family Office (AFFO)**

Josée Sulzer

Président

Tél : + 33(0)1 01 53 57 89 30

Email : [infos@affo.fr](mailto:infos@affo.fr)