

Paris, le 15 mars 2022

Le Family Office, reconnu comme une puissance économique

A l'occasion de son 20^{ème} anniversaire, l'AFFO réaffirme sa volonté de rester l'association de référence des professionnels du métier de Family Office (mono family office, multi family office et experts : avocats, fiscalistes, notaires...) au service des familles, qui placent la transparence au cœur de leur métier, et poursuit sa mission d'accompagnement, d'information et de formation.

Après avoir œuvré toutes ces années à la reconnaissance de ce métier pour valoriser son importance auprès des entreprises familiales, il est fort de constater que le rôle et le métier du family officer sont à présent reconnus et connaissent un fort développement. Des nouvelles demandes des familles entrepreneuriales apparaissent et entraînent une nouvelle offre de service faisant ainsi évoluer le métier.

Le secteur du Family Office est aujourd'hui reconnu comme une puissance économique. En effet, en 2020, année pourtant particulièrement difficile, le Family Office a contribué à hauteur de 13% de la levée de fonds réalisée en France, soit plus de 3 milliards d'euros.

« Alors que l'AFFO fête ses 20 ans et que je viens d'en prendre les rênes après la présidence décennale de Jean-Marie Paluel-Marmont, je suis persuadé du rôle essentiel du family officer dans la préservation du patrimoine et également dans la cohésion familiale. Je compte continuer à développer l'AFFO de manière dynamique avec le soutien et pour le bénéfice de tous ses membres actuels et futurs », confie Frederick Crot, président de l'AFFO.

« Mon objectif est de regrouper l'ensemble des professionnels du métier du Family Office pour que l'AFFO soit l'association reconnue par ses pairs, tout en respectant l'équilibre entre les mono family offices, les multi family offices et les professionnels des familles. Je souhaite également que le terme de Family Office soit utilisé à bon escient », explique-t-il.

« Le développement en régions, la formation, indispensable à la professionnalisation de ce métier et le développement de l'association vers les mono et multi family offices dédiés aux jeunes générations d'entrepreneurs, seront mes priorités », déclare-t-il.

« Je souhaite aussi accélérer le développement et la modernisation de l'AFFO, tout en gardant ses valeurs fondamentales de bonne pratique, d'expertise et d'échange », conclut le président.

Présentation du panorama du métier du Family Office

L'AFFO a engagé une vaste réflexion sur l'évolution du métier de Family Office afin de s'adapter à un nouvel environnement, d'élargir ses missions à l'ensemble de l'écosystème qui gravite autour de familles et d'intégrer de nouveaux membres. Pour comprendre ces évolutions, l'AFFO a rédigé un appel d'offres puis sélectionné la société EY pour mener ce travail d'investigation.

Différents facteurs ont rendu nécessaire cette nouvelle étude, qui fait suite à celle de Deloitte réalisée en 2009. L'objet de cette dernière était de définir le métier de Family Office, d'identifier les types d'acteurs et les différents domaines d'intervention d'un family office. Cette nouvelle étude permet de mettre en lumière les nouvelles tendances et développements majeurs de ce métier. En effet, l'augmentation du nombre de multi family offices, l'émergence de nouveaux business models, la montée en puissance des nouvelles générations au sein des familles, la 'new money' (start-up, entrepreneurs de la tech) et le digital, ont contribué à transformer ce métier.

L'objectif de cette nouvelle étude est d'identifier :

- Les évolutions professionnelles au sein des family offices ;
- Les usages et les attentes des familles ;
- Les principaux acteurs de la gestion de fortune et des conseils des familles ;
- Identifier les perspectives et les enjeux pour les family offices.

Un groupe de travail composé à parité entre l'AFFO et EY a sélectionné un panel de 64 professionnels représentatifs de l'ensemble de l'écosystème du Family Office et travaillé à l'élaboration d'un questionnaire sur l'analyse des offres, les enjeux, les risques et opportunités autour du métier de Family Office, actuel et futur.

Les grandes tendances fortes qui ressortent de cette étude

1. Les principaux constats

A. Evolution des offres

Les offres de service proposées par les family offices sont de plus en plus diversifiées. Elles sont passées d'offres classiques en matière de conseils financiers ainsi que d'offres en ingénierie financière pour se professionnaliser et évoluer autour de 3 grands axes :

- Les investissements solidaires, comprenant les critères ESG, durables et à impact et le conseil en philanthropie qui répond aux attentes, entre autres, des nouveaux entrepreneurs ou aux plus jeunes générations qui souhaitent donner plus de sens à leurs investissements financiers.
- Le private equity et la gestion d'actifs dans le non-coté ou dans l'immobilier.
Les family offices se structurent différemment pour accompagner les familles. Développement de clubs deals réunissant plusieurs familles pour échanger et sourcer des opérations financières qui permettent une rentabilité plus importante.
- La gouvernance familiale pour pérenniser et développer l'affectio familiae et l'affectio.

B. La typologie de clientèle est plus segmentée

- Clients « familiaux »
- Clients « entrepreneuriaux »

L'évolution la plus marquante pour la profession est l'arrivée de patrimoines entrepreneuriaux réalisés en peu d'années, en raison de l'extraordinaire période d'innovation. Aux patrimoines hérités, souvent sur plusieurs générations, s'ajoutent aujourd'hui des patrimoines de la première génération.

Ces nouveaux entrepreneurs ont besoin des services d'un family officer pour la structuration et l'organisation de leur patrimoine, avant d'aborder les problématiques de gouvernance et de succession. Cette structuration passe par deux phases : la sécurisation et le réinvestissement. En effet, ces entrepreneurs maîtrisent mieux la notion de risque et favorisent souvent le private equity. Ils font aussi partie d'une génération qui travaille différemment.

2. Les atouts majeurs des family offices et les réflexions autour du métier

Dans un environnement économique, sanitaire et maintenant géopolitique de plus en plus complexe et incertain, il a été identifié les principaux atouts qui gravitent autour de l'écosystème des family officers.

A. Les atouts majeurs à préserver

Le métier et l'activité du family office sont bien ancrés dans le paysage français. Plusieurs qualificatifs sont ressortis de l'enquête et sont reconnus comme des atouts principaux marquants du Family Office : l'indépendance, la confiance, l'intuitu personae, l'expertise, l'expérience, et le rôle de chef d'orchestre. Sa capacité à avoir une vision à 360 degrés sur le patrimoine privé et professionnel d'une famille a été aussi soulignée.

B. Les réflexions autour du métier

Il a été noté différentes réflexions liées au métier du Family Office :

- Meilleure communication dans la structuration des honoraires

Dans les relations client, il est recommandé de mettre en place une politique claire et transparente de la rémunération de la prestation de conseils rendue aux clients.

- Conforter le modèle économique des Family Office

Il a été mis en avant la nécessité de réaliser un effort pédagogique pour convaincre la clientèle de payer sous forme d'honoraires, des services à forte valeur ajoutée.

- Clarifier le positionnement du métier du Family Office

Quels sont les avantages différenciant à mettre en avant par rapport à la concurrence des professions réglementées comme les banques, les avocats, les notaires, les experts-comptables ? Le family office doit continuer à conforter son modèle économique par rapport à ses autres acteurs du marché qui n'interviennent que rarement dans une vision à 360 degrés dans l'accompagnement d'une famille.

3. Quel est le portrait type du family office de demain ?

Le family officer est et doit rester le partenaire de confiance et le partenaire stratégique auprès des familles.

Le multi family office doit continuer à développer une identité et une marque commerciale plus forte, et accroître sa visibilité.

Le family officer est la somme d'expertises individuelles et de compétences collectives. Si la compétence individuelle est un prérequis, l'expertise et l'expérience sont des atouts majeurs.

Au sein des family offices :

- Des formations initiales et continues professionnelles doivent être assurées,
- Une politique de management des ressources humaines doit être développée, pour favoriser la détection des talents et des hauts potentiels.
- Assurer la diversité des formations, la mixité culturelle, est primordial notamment dans un contexte de plus en plus international.
- Une implantation à la fois régionale et internationale.

Pour une organisation rationalisée et des outils digitaux :

- La technologie doit être au service des family offices pour assurer la communication avec les familles.
- Il est important de maîtriser les processus de standardisation et de productions de certains nombres de tâches chronophages pour dégager du temps sur les prestations à valeur ajoutée, pour conforter la confiance avec la famille.
- Et le mot de la fin : Le Family Office du futur sera peut-être plus dirigé et animé par des femmes.

Les faits marquants de 2021

Le 8 février - Création de l'IFFO, International Federation of Family Office, pour accompagner l'écosystème du métier du Family Office à l'international

L'AFFO - l'Association Française du Family Office et l'AIFO - Associazione Italiana Family Officer ont annoncé le lancement de l'IFFO - International Federation of Family Office, une fédération internationale regroupant les associations nationales de family office de tous les pays, afin de contribuer au développement à l'international des activités de Family Office. L'objectif est de fédérer les associations professionnelles afin de donner un cadre pour privilégier les échanges et les partages entre elles et pour connaître et comprendre comment le métier de Family Office est exercé dans chaque pays.

Le 22 avril - Présentation du 6ème baromètre AFFO / Opinion Way sur l'année 2020 -Les familles stabilisent leurs investissements face à la crise sanitaire

Le baromètre annuel OpinionWay pour l'AFFO démontre que les familles ont préféré ces derniers mois stabiliser leurs investissements et demeurer prudentes dans leurs choix d'investissement, du fait du contexte incertain créé par la crise sanitaire. Leur sensibilisation à la protection de la famille, à l'éducation de leurs membres et à la transmission de leur patrimoine personnel et professionnel a fortement augmenté, comme leur attrait pour l'investissement responsable. Enfin, la propension à investir dans des startups reste aussi stable qu'élevée. Côté investissement, 6 produits représentent toujours plus des trois-quarts des classes d'actifs, avec en tête les actions cotées (20%) et le private equity (20%), suivis de très près par l'immobilier d'investissement (18%). A noter la remontée des actions cotées en 2020 qui devraient s'accroître en 2021.

Présentation de la 7^{ème} édition du baromètre fin avril 2022 et lancement de la 8^{ème} édition en janvier 2023

Le 7 juin – lancement du 7ème livre blanc : l'Investissement durable, un sujet précurseur des besoins des familles

Ce livre blanc questionne avant tout la définition de l'investissement durable, en lien direct avec le développement durable. Il analyse aussi bien les ODD et les accords de Paris que la RSE et les piliers ESG, ainsi que le cadre réglementaire de l'ISR, les labels et les enjeux des bilans carbone.

Il s'intéresse également de près aux raisons menant à choisir l'investissement durable, à travers l'intérêt manifesté par les investisseurs et les professionnels du patrimoine et de la gestion, mais aussi à travers des approches par opportunités et par risques. Le livre blanc de l'investissement durable analyse enfin l'intégration de la durabilité dans une allocation d'actifs, selon les classes d'actifs et leurs différents impacts, tout en précisant le rôle du family office dans un tel contexte.

Lancement de la 8ème commission sur le thème de la gestion d'actifs et parution du livre blanc fin 2022

Le 12 juillet – Ouverture de la 9ème édition du « Prix de l'AFFO »

Pour encourager les jeunes diplômé(e)s à se lancer dans ce métier à l'avenir prometteur, l'AFFO a créé en 2013, le « Prix de l'AFFO », animé par Thierry de Poncheville et Myriam Combet. Ce prix a pour vocation de faire connaître le métier de Family Office, un métier en plein essor, aux étudiant(e)s des universités ayant développé un troisième cycle de type master, spécialisé en gestion de patrimoine.

Lancement de la 10ème édition en juillet 2022

Le 26 août - Lancement de la 3ème édition de la formation certifiante au métier du Family Office

L'AFFO, et l'AUREP annoncent l'ouverture des inscriptions pour la troisième édition de leur formation certifiante « Métiers du Family Office » démarrant en janvier 2022. Cette formation, lancée en 2019, est la première formation certifiante pensée et dédiée aux professionnels qui exercent auprès des familles (mono ou multi Family Offices, banquiers privés, conseillers en gestion de patrimoine indépendants ou salariés, professionnels du droit et du chiffre : notaires, avocats, experts comptables...).

La professionnalisation du métier du Family Office est l'une des priorités pour l'AFFO. En effet, avec l'arrivée de nouvelles générations d'entrepreneurs, de nouvelles demandes, ainsi que la création de nouveaux family offices, la formation reste un enjeu important pour la profession.

Lancement de la prochaine édition en janvier 2023

Contact presse : Agence FORCE MEDIA

Patricia Ouaki : +33 (0) 1 44 40 24 01 / +33 (0) 6 07 59 60 32 - patricia.ouaki@forcemedia.fr

A propos de l'AFFO :

Créée en 2001 et présidée par Frederick Crot depuis le 20 janvier 2022, l'AFFO est une association à but non lucratif ayant pour vocation de promouvoir le développement et la reconnaissance du métier de Family Office en France et en Europe.

Référence du métier du Family Office, l'association fédère les acteurs de ce métier et offre un lieu d'échanges, d'expertises et de connaissances pour renforcer les liens entre ses membres et créer une interactivité forte entre les différents professionnels du Family Office. L'objectif est d'accompagner les familles dans la préservation de leur capital financier, humain et social sur plusieurs générations.

L'AFFO s'impose peu à peu comme la référence naturelle dans le monde du Family Office autour de trois axes fondamentaux :

- *L'éthique : posséder des valeurs professionnelles communes respectées de tous, regroupées dans une charte signée par chaque membre titulaire.*
- *L'humain : prendre en compte la dimension humaine et comprendre la psychologie des familles pour mieux les accompagner dans la prise de décision.*
- *Les compétences : véritable chef d'orchestre, le family officer doit avoir des compétences multiples et la capacité de s'entourer des meilleurs spécialistes.*