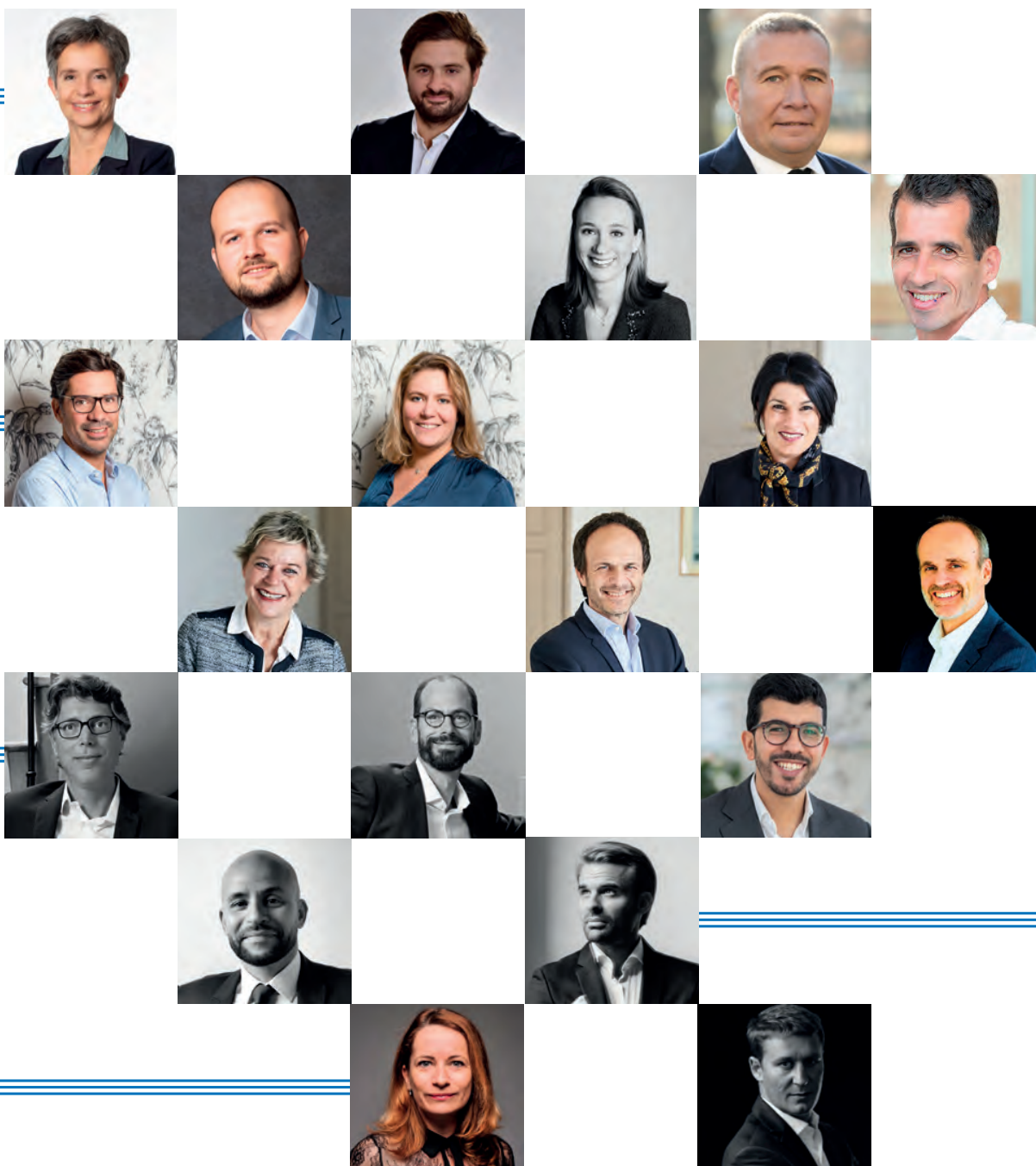


FAMILY OFFICE LA RELÈVE

Un vent nouveau souffle dans le monde des multi-*family offices*. De nombreux professionnels reconnus du patrimoine, principalement issus de grands établissements bancaires, ont choisi ces dernières années d'exercer leur activité en tant qu'indépendants. Une décision motivée par leur envie de conseiller leurs clients avec un maximum de liberté et d'objectivité.



MULTI-FAMILY OFFICES

La nouvelle vague

“**D**iscret », « feutré » ou encore « confidentiel » : autant d’adjectifs qui ont été pendant longtemps accolés au monde des *family offices*. Mais depuis quelques années, le métier se rend plus visible et s’ouvre à une nouvelle génération de professionnels souhaitant redonner à l’exercice de la profession de conseiller en gestion de patrimoine toutes ses lettres de noblesse : valoriser la qualité de l’expertise et l’accompagnement sur le long terme.

C’est bien évidemment l’univers des multi-*family offices* – ces structures capables d’accompagner plusieurs familles dans la préservation et la valorisation de leur patrimoine – qui rencontre un essor considérable. Pas moins d’une quinzaine de boutiques ont, en effet, été constituées ces dernières années par des professionnels ayant exercé, pour la majorité d’entre eux, au sein de grandes banques privées avant de prendre leur envol.

Cette nouvelle génération de *family offices* s’appuie d’ailleurs sur quatre valeurs cardinales, épousant en grande partie les

codes historiques du métier : la qualité de l’expertise, le sens du service client et la transparence, en y ajoutant une prise en main très naturelle des outils digitaux et des nouvelles technologies.

Mais ces structures ont également développé des points de différenciation considérables, reposant, pour chacune d’entre elles, sur les différentes expériences et les parcours de leurs fondateurs, aussi passionnants qu’enrichissants. C’est d’ailleurs le sens de notre dossier : vous faire découvrir les contours du métier et mieux comprendre la valeur ajoutée apportée par les *family officers*.

Et l’avenir ? Il s’annonce radieux ! C’est en tout cas la conviction de Laurent de Swarte, cofondateur d’Agami Family Office et président du Club du Multi Family Office, association qui regroupe déjà cinq acteurs de la profession : « *Le métier du multi-family office connaît un potentiel grandissant qui est loin d’être couvert. Nous estimons d’ailleurs le taux de couverture actuel inférieur à 10 % du marché potentiel en France.* » Bonne lecture à tous.



DR

**Entretien avec
Paul-André Soreau,**
dirigeant associé,
Altride Family Office

DÉCIDEURS. Quel est votre parcours ?

Paul-André Soreau. Après avoir entamé un parcours professionnel comme notaire au sein du groupe Monassier, puis en tant qu'avocat chez Freshfields, j'ai cofondé Althémis avec Pascal Julien-Saint-Amand

et Bertrand Savouré. À l'approche de la cinquantaine, j'ai souhaité créer ma propre structure, Altride Family Office.

Pourquoi avoir choisi ce nom pour votre structure ? Que signifie-t-il ?

Ce nom illustre une alternative à des conflits familiaux potentiels et notre envie de les anticiper. C'est aussi un rappel à la philosophie socratique: notre action permet de définir les véritables besoins des clients en opérant une « maïeutique » patrimoniale.

Quels sont vos éléments de différenciation ?

Mon parcours académique et professionnel m'a amené à exercer le métier de *family officer* avec une approche tournée vers le conseil, global et transversal. J'ai

également une forte appétence pour les questions immobilières.

Quels sont vos ambitions et objectifs à cinq ans ?

Mon ambition est de suivre sur le long terme des familles dans une approche globale, incluant la partie financière et internationale. Nous aurons prochainement à faire un choix entre rester un *family office* à taille humaine ou continuer à nous développer. La décision n'est pas encore prise.

L'information « off the record »...

Mon grand-père m'a initié à la généalogie étant jeune. Cette activité passionnante m'a notamment permis de découvrir ses origines.

PROPOS RECUEILLIS PAR AURÉLIEN FLORIN