

Toute la difficulté repose sur la définition d'un multi-family office



Entretien avec

JÉRÔME JAMBERT

Gérant, **HEREST**

« J'aurais l'impression de trahir l'un des fondements de notre entreprise et du métier »

Propos recueillis par Marine Fleury

Métier résolument tourné vers la famille, le family officer émerge depuis quelques années. Cette branche du patrimoine est-elle également concernée par la vague de consolidation ? Réponse de Jérôme Jambert, gérant d'Herest.

DÉCIDEURS. Le secteur du family office est-il en phase de consolidation ?

Jérôme Jambert. Lorsque je lis récemment qu'un MFO en rachète un autre, en creusant quelque peu je comprends qu'une société de gestion développant un service de family office rachète un CGP de taille importante segmenté « gestion de fortune ».

Les MFO ont des rémunérations qui sont par essence transparentes et ont des marges plus faibles que les CGP, les banques privées ou les sociétés de gestion. Par voie de conséquence, ils ont rarement la capacité de réaliser seuls ce type d'opérations.

Doit-on s'attendre à ce que les rapprochements que nous connaissons sur le marché des CGP s'étendent au métier de MFO ?

Toute la difficulté repose déjà sur la définition d'un multi-family office par rapport à un conseiller en gestion de patrimoine ou à une société de gestion. Cette question est épineuse et fait l'objet de débats au sein d'associations qui réfléchissent à une certification. Je copilote un groupe de travail à l'AFFO qui creuse cette problématique en se posant par exemple les questions suivantes : qui peut prétendre à ce label ? Quels sont les points de différenciation entre un MFO, un banquier privé, un CGP, ... ?

Parler de concentration ou de consolidation de MFO, c'est déjà répondre à cette problématique.

L'arrivée de financiers au capital des MFO pourrait évidemment accélérer les rapprochements. Je constate néanmoins que ces derniers se focalisent sur les métiers de CGP dont le business model est plus ancien et plus lisible.

Pourquoi avoir choisi de rester capitalistiquement indépendant ?

Nous avons déjà reçu des propositions de rachat ou de prises de participations mais notre volonté est de rester indépendant. Notre métier repose sur le temps long. Nous souhaitons accompagner nos clients dans une logique familiale et intergénérationnelle. En cela, nous avons une approche très latine. Faire entrer un fonds au capital pour une durée de cinq à sept ans n'est donc pas facilement compatible. J'aurais l'impression de trahir l'un des fondements de notre entreprise et du métier.

Selon vous, à quoi ressemblera le marché dans dix ans ?

Je pense que les principaux acteurs dans dix ans ne sont pas encore identifiés. C'est un métier très jeune, dont les contours ne sont pas totalement définis et qui laisse la porte ouverte à beaucoup de créativité et d'ambition. Tout reste à construire : typologie de clientèle, certification, modèles économiques... Un monde d'opportunités s'ouvre à nous ! ♦



© shutterstock