



Photo: François Ausseins

Frédéric Otto voit dans le family office l'élément central pour repositionner l'activité de banque privée au Luxembourg

LE CHAINON MANQUANT

Arche Family Office est la première entité à recevoir l'agrément en tant que family office.

FAMILY OFFICE

Le concept de family office est à la base anglo-saxon. Le principe en est simple, il s'agit pour de riches familles de créer une structure ad hoc afin de contrôler elles-mêmes tout ou partie de la gestion de leur patrimoine. Si cette structure est détenue à 100% par la famille qui l'a créée, on parle de «single family office». On l'oppose alors au «multi family office», une structure offrant ses services à plusieurs clients. Les services proposés vont de la gestion de fortune familiale à la dévolution successorale en passant par l'optimisation juridique et fiscale d'un patrimoine, ou même la prise en charge des services de conciergerie.

Lorsqu'on lui demande ce qui l'a poussé à créer aujourd'hui son entreprise, Frédéric Otto répond: «*l'envie de fonder ma propre entreprise et de voler de mes propres ailes.*»

L'entrepreneuriat a été au cœur de son parcours professionnel depuis son arrivée au Luxembourg, en 1991. Premier fait d'armes, il crée, à partir de rien, la Banque Vernes Luxembourg, une banque privée familiale dont il fera une success story jusqu'à sa revente au groupe Crédit Agricole, en 1996.

«*Un challenge entrepreneurial.*» Il restera en poste avec une très grande autonomie de gestion, signe de la reconnaissance de son action.

En 1997, il est approché par Benjamin de Rothschild pour prendre les rênes de la filiale luxembourgeoise du groupe familial, la Banque privée Edmond de Rothschild Europe. Il retrouve alors un univers qu'il connaît bien, celui d'une banque familiale au mode de gestion très similaire à celui de la Banque Vernes: une stratégie groupe forte et visionnaire, une direction très décentralisée confiée aux CEO locaux et un esprit très entrepreneurial. «*On avait l'impression de diriger cette banque comme s'il s'agissait de notre propre entreprise.*»

Frédéric Otto va y rester 14 ans, jusqu'à sa démission en novembre dernier. «*On a fait de cette banque l'une des plus belles de la Place, et reconnue comme telle. La CSSF a même dit que nous étions un poisson pilote*

Frédéric Otto évoque ses projets et donne sa vision du family office

MARC FASSONE - mfassone@le-jeudi.lu

du développement de la Place», résume-t-il pour clôturer le chapitre. «*Dans sa vie professionnelle, il faut savoir partir au bon moment. A 53 ans, c'est la dernière grande étape de ma vie professionnelle. J'ai eu envie de voler de mes propres ailes.*»

Le besoin d'indépendance est le deuxième moteur de Frédéric Otto. Un besoin naturel qui puise ses sources dans son parcours de banquier privé. Dans son métier, il a toujours été très proche de ses clients, souvent conseiller et confident. Tout en étant aussi le CEO de sa banque. «*Deux casquettes complémentaires mais pas sans conflits d'intérêts. En tant que conseiller, vous devez agir en totale indépendance et défendre les intérêts des clients. Sans perdre de vue ceux de votre employeur.*»

Sans aller jusqu'à parler de schizophrénie, il y a là, quand même, un petit inconfort.

Une carte à jouer pour la Place

«*Je me suis également aperçu que suite à la crise financière, la réputation des banques a été altérée, de même que la confiance placée en elles. Le client cherche désormais une relation pérenne et exclusive avec son conseiller. Et pour pouvoir être exclusif et indépendant, il faut une structure indépendante.*»

La loi du 21 décembre 2012 relative à l'activité de family office a offert un cadre réglementaire dans lequel cette vision a pu s'incarner.

Un cadre très strict quant à l'indépendance des family offices. S'occuper à 100% de ses clients s'avère être le challenge qui correspond à un choix de vie, mais aussi

aux desiderata du législateur européen qui vise à la ségrégation des métiers bancaires. Et, surtout, à une volonté des pouvoirs publics luxembourgeois de repositionner le modèle luxembourgeois de banque privée. «*Ce modèle, on le sait, connaît une profonde modification, processus connu sous le nom d'«onshorisation». Des segments entiers de clientèles vont disparaître au profit de clients HNWI (High-net-worth individual, c'est-à-dire les très grandes fortunes) «tax compliant». Des clients pour lesquels la Place dispose d'outils adéquats - l'industrie des OPC, les SIF, les sicar, les soparfis...»*

Et le family office est une pièce de plus dans cette stratégie, une pièce centrale même pour Frédéric Otto qui considère que cette activité se situe en amont des centres de décision.

«*Si on crée une industrie du family office véritablement basée au Luxembourg, cela va contribuer à remettre le Grand-Duché au centre des centres de décision. C'est l'un des challenges les plus importants de la Place à un moment où les banques installées ici ne sont plus des centres de décision. Cela renforcera la légitimité de la Place.*»

De plus, estime-t-il, «*les clients qui viendront sur place déposeront leur argent et le feront gérer depuis Luxembourg.*»

Bref, le Grand-Duché a une belle carte à jouer. Et Arche Family Office compte bien faire figure d'atout maître.