

Family Office

# Une nouvelle partition

En votant une loi spécifique officialisant le statut de *family office*, le Luxembourg marque une première en Europe et veut s'offrir un outil marketing à l'échelle internationale. L'enjeu financier semble important. Reste à conquérir de nouveaux clients.

**Interview** Thierry Raizer

**U**n chef d'orchestre. Demander la définition du *family office* aux professionnels qui s'en réclament d'ores et déjà relève de la métaphore.

Vu comme un chef d'orchestre capable de comprendre et de coordonner différents musiciens et leurs instruments – en toute indépendance et transparence – la profession de *family officer* consisterait à mettre en musique une partition, composée par le client. « C'est un homme ou une femme de confiance à qui l'on peut poser des questions complexes et qui apportera des solutions et des choix », déclare Stéphane Césari, associé chez Deloitte et PSF industry leader. Si la profession était exercée, tout ou partie, par plusieurs acteurs luxembourgeois, la loi vise à clarifier le terme *family office* qui devient une nouvelle catégorie de Professionnels du secteur financier (PSF). Aussi bref – trois pages – que concret, le texte stipule que l'activité de *family office* consiste à « fournir à titre professionnel des conseils ou services de nature patrimoniale à des personnes physiques, à des familles ainsi qu'à leurs entités liées ».

## Multi vs mono

En renouant avec une adaptation législative pour explorer de nouveaux marchés, le gouvernement, à l'instar de l'aventure « Ucits », a répondu aux demandes de l'Association luxembourgeoise des *family offices* (LAFO) qui a contribué, depuis sa création en 2010, aux réflexions autour du texte. « Il était important d'apporter une visibilité internationale au Luxembourg via cette loi qui valorise la spécificité de notre place financière », déclare Jean Fuchs, président de la LAFO, qui possède également son cabinet de conseil. Il nous semblait aussi primordial que chacun ne puisse exercer le métier n'importe comment. »

Même si le texte entraînera une certaine clarification dans la manière de prester les services de *family office* – les « mono » *family offices* dédiés à une seule famille ou un seul entrepreneur sont exclus – le label est cependant accessible à différents acteurs réglementés. Des avocats aux banques en passant par les experts comptables

et les établissements de crédit.

Quitte à perdre en clarté.

L'Institut luxembourgeois des *family offices* indépendants (ILFO), association dissidente de la LAFO, regrettait en avril dernier que le texte ne soit pas plus orienté vers des petites structures comme le déclarait Bertrand Michaux, interviewé sur *paperJam.TV*. Au sortir de la publication de la loi, M. Michaux, qui ne préside plus l'association, maintient ses regrets et pense modifier le nom de sa société (International corporate & family office). « J'envisage d'abandonner l'activité au sens de la loi, car je ne suis pas prêt à investir pour une profession qui n'en est pas une. » Mais les nouvelles exigences induites par ce statut de PSF (règles antiblanchiment, frais liés aux contrôles de la CSSF, ...) n'empêchent pas des indépendants de continuer l'aventure du *family office* ou d'autres issus du secteur bancaire ou des Big Four de se lancer. Car l'essence même du *family office*, qui conseille, mais ne vend pas, est de pouvoir disposer de l'indépendance nécessaire pour proposer les meilleurs services aux clients. Tout en justifiant sa rémunération à ces derniers.

## Chef d'orchestre ou soliste ?

« Le règlement des conflits d'intérêt est essentiel. Lorsque vous êtes banquier, vous défendez aussi vos actionnaires, ce qui implique de facto des limites à une prestation de service de *family office* au sein d'une banque », déclare Frédéric Otto qui, après plusieurs années passées à la tête de la Banque privée Edmond de Rothschild Europe, vient de se lancer à son compte avec sa société Arche Family Office.

Échaudés par la crise économique, les riches familles et entrepreneurs seraient donc à la recherche d'un interlocuteur capable de comprendre leurs besoins en toute confiance. « Ces grandes familles ne connaissent pas forcément Luxembourg, mais ont toutes des produits luxembourgeois », ajoute M. Césari. Outre la boîte à outils et le « Luxembourg Branding », la loi apparaît comme l'élément central d'un plan marketing en devenir pour conquérir cette clientèle à l'étranger. « La loi crée la demande et donne une assurance aux clients »,

**«Il nous semblait  
primordial  
que chacun  
ne puisse exercer  
le métier  
n'importe comment.»**

Jean Fuchs,  
(LAFO)

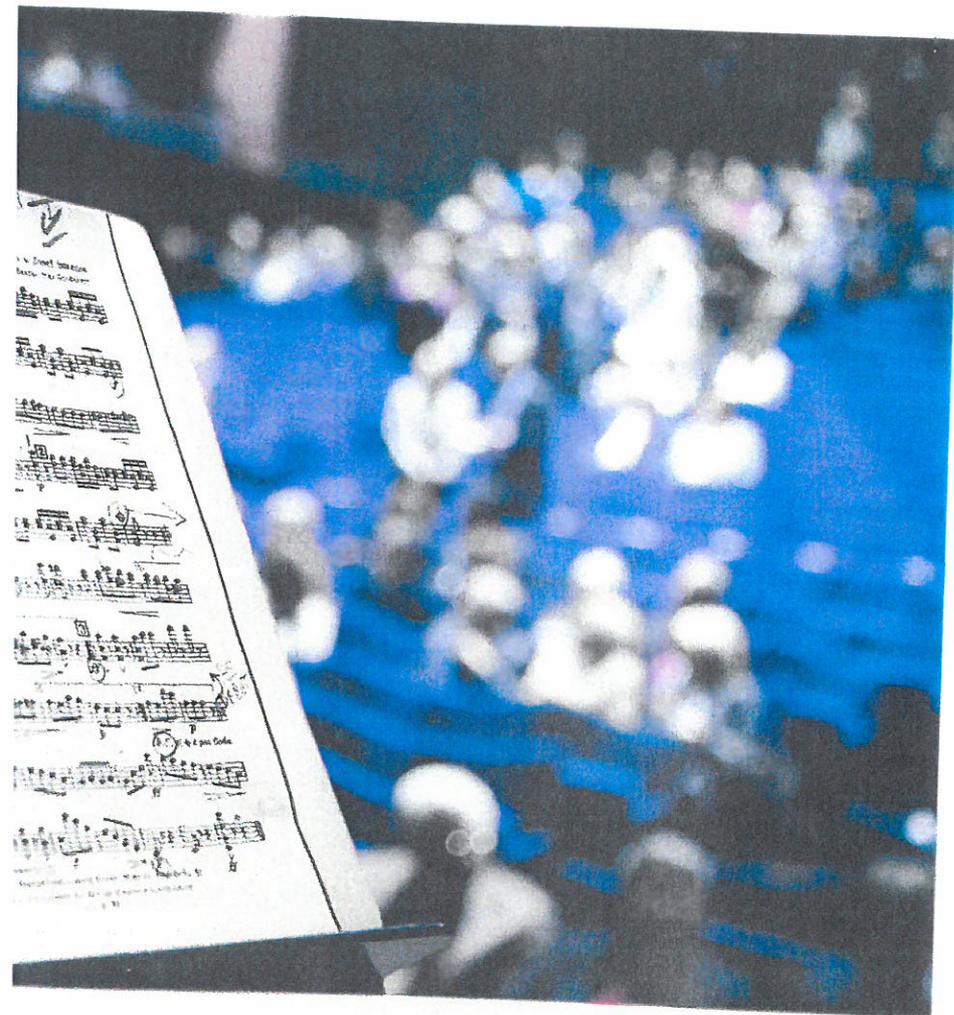
### Prendre la mesure

Créés aux États-Unis au cours du 19<sup>e</sup> siècle autour de familles aisées qui cherchaient des professionnels capables de les aider, notamment sur les questions de successions, les *family offices* représentent un business intéressant pour différents pays, dont les États-Unis et la Suisse, qui concentrent les entités au service des familles les plus riches. Les États-Unis et Dubaï ont légiféré sur la question, le premier pays soumettant au contrôle de l'autorité de régulation les *family offices* effectuant de la gestion d'actifs, le second en réglementant les entités, créées par les familles elles-mêmes. La Belgique réfléchit à entrer dans la danse. En Europe, 10 000 familles disposeraient d'une fortune suffisamment élevée pour faire appel aux services d'un *family office*. De quoi donner de l'espoir à ceux qui estiment que le métier pourrait, à terme, supplanter le *private banking* au Luxembourg. Le potentiel semble, en tout cas, conséquent. Selon Bloomberg, les *family offices* du top 10 mondial - HSBC Private Wealth Solutions en tête - conseilleraient des familles pour une fortune cumulée avoisinant les 411 millions d'euros. **T.R.**

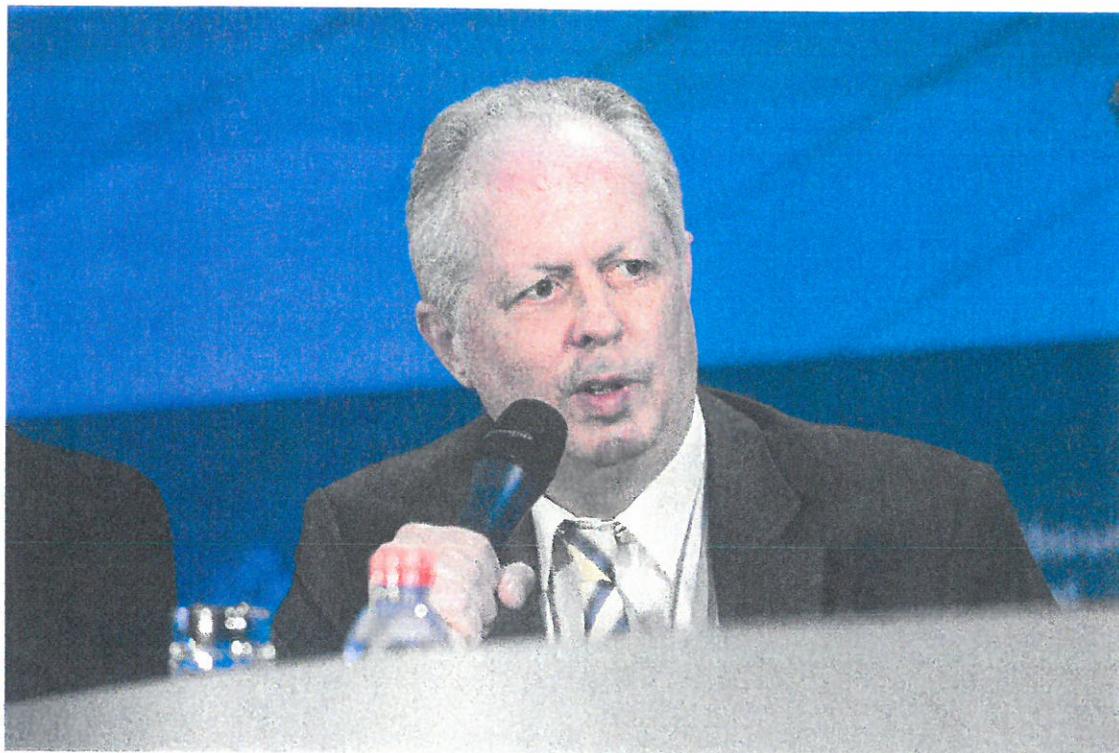
### Mise en conformité

Les personnes et sociétés qui exerçaient en tant que *family office*, avant l'entrée en vigueur de la loi sans faire partie d'une profession réglementée (article 2 de la loi), doivent effectuer une demande de mise en conformité jusqu'au 30 juin 2013 auprès de la CSSF. Ou changer d'activité. **T.R.**

profession de *family office* consiste à mettre musique une partition imposée par le client.



Photos: archives papier/jam



Jean Guill salue l'initiative qui devrait, selon lui, rassurer le client.

Photo archives paperjam

déclare Jean Guill, directeur général de la Commission de surveillance du secteur financier (CSSF). L'article n°4 du texte poursuit d'ailleurs la tradition d'une certaine discrétion. «*Le secret bancaire est mort, vive le secret professionnel*», pourrait-on dire. «*Il ne s'agit pas de fiscalité, mais de confidentialité*», précise Jean Guill. *Il s'agit de protéger la sphère privée des clients.*»

#### **Emulation ou frétillage ?**

Prodiguer des conseils à ce type de clientèle ne s'improvise pas. Il est donc question d'une profession qui s'adresse à des profils expérimentés, à l'image du chef d'orchestre qui doit disposer de l'expérience de musicien, tout en connaissant les instruments de l'orchestre. On parle ainsi de couvrir des besoins en termes de *reporting*, de gouvernance familiale, de gestion d'actifs et de fortune, de conseil fiscal ou de conciergerie haut de gamme.

«*Cette profession est pertinente pour l'avenir de la place financière, car son centre de décision est à Luxembourg,*

*contrairement aux banques dont le siège est à l'étranger, ce qui fragilise la Place*», déclare Frédéric Otto.

Le bon moment. Mis à part les critiques – probablement fondées – des acteurs qui n'y retrouvent pas la philosophie de travail recherchée, la loi tomberait au bon moment selon ses supporters. Elle arriverait à point nommé pour les clients en recherche de conseils de qualité, pour les professionnels en recherche de reconnaissance et pour des seniors qui, en raison de la crise, recherchent de nouveaux défis.

À l'instar de la voie choisie il y a quelques années avec les domiciliataires, la Place espère voir prospérer une nouvelle profession, voire une industrie via la régulation. Si l'un des défis de ceux qui veulent jouer la symphonie «*family office*» est d'attirer ces fameux «*High Net Worth*», l'arrivée de musiciens supplémentaires, des grands noms étrangers, sur le sol luxembourgeois sera un premier indicateur de la bonne tenue de la partition. Un tempo qui ne devrait pas s'opérer à court terme. ❁

**« Cette profession est pertinente pour l'avenir de la place financière, car son centre de décision est à Luxembourg. »**

Frédéric Otto,  
(Arche Family Office)