

Mon Arche au Canada

Arche Family Office signe un partenariat avec la Banque nationale du Canada

L'objectif est d'offrir aux clients européens fortunés une stratégie d'investissement et le dépôt des actifs directement en Amérique du Nord.

Le premier Family Office à avoir été agréé comme tel au Luxembourg continue son petit bonhomme de chemin. Et franchit une étape importante de son développement.

Frédéric Otto, président de Arche a une vision bien précise de ce que doit être l'activité de Family office: «*Nous avons un rôle de conseiller, de challengeur et de structeur auprès de différents prestataires de services. Nous sommes*

comme un chef d'orchestre qui sélectionne pour le compte de ses clients les meilleurs prestataires de services dans les différentes activités de gestion de fortune». Le tout en se mettant en position d'éviter tout conflit d'intérêt.

Du côté de la philosophie de planification patrimoniale, c'est la diversification qui est la clé de voûte. Et le partenariat conclu avec la Banque nationale du Canada est un niveau supplémentaire de cette diversification.

En effet, une large part des actifs gérés par Arche – entre 25% et 30% – est libellée en dollars américains et canadiens. Pouvoir déposer ces actifs auprès d'un établissement financier nord-américain est un plus – sans même considérer la situation du système financier européen en terme de solidité... Un partenariat qui va dans le sens de ce que cherche la clientèle HNWI:

plus on a de l'argent, plus on s'internationalise.

«*Il nous permettra de proposer à nos clients une diversification du risque de détention des avoirs ainsi qu'une meilleure efficacité de la gestion des classes d'actif en Amérique du Nord.*»

Frédéric Otto justifie le choix du Canada par le triple A du pays et la qualité de son système bancaire, des plus solides et des mieux réglementés du monde. La proximité culturelle a également joué.

Renforcer la Place

Le choix de la Banque nationale du Canada relève à la fois de la solidité de cette institution et de sa philosophie dans laquelle Frédéric Otto s'est reconnu.

En effet, comme le détaille Eric Bujold, président de la gestion privée de la BNC, «*nous voulons être aux côtés de nos clients pour propo-*

ser des solutions à leurs problèmes. Et pour ce faire, nous ne passons pas par des gestionnaires maison mais par une plate-forme ouverte. On manufacture une solution qui joue la diversité des gestionnaires et qui répond aux besoins de nos clients».

Bref, résume Frédéric Otto, «*nous sélectionnons les meilleurs fonds et gestionnaires en Europe, ils font de même de l'autre côté de l'Atlantique*».

Et le patron d'Arche d'enfourcher un de ces thèmes favoris: celui du rôle central des Family Office dans la mutation du modèle d'affaires de la banque privée: «*Ce partenariat va nous permettre de drainer une nouvelle clientèle au Luxembourg, cette clientèle "HNWI tax compliant" que tous les acteurs souhaitent attirer. Et cela renforcera le rôle de la Place en tant que centre de coordination et de gestion de patrimoine.*»

Les clients d'Arche disposeront donc désormais d'une banque au Canada avec un suivi au Luxembourg. Eric Bujold rajoute que les représentants de la BNC viendront une fois par mois au Grand-Duché pour rencontrer ces clients. Pas question pour la banque canadienne d'ouvrir une succursale et de démarcher des prospects depuis le Luxembourg.

Une telle coopération est-elle envisageable avec d'autres partenaires ailleurs dans le monde et notamment en Asie? Frédéric Otto ne l'exclut pas. Mais tempore: «*Si nous avons une large part de nos actifs en dollars – de 25% à 30% –, ce n'est pas le cas en monnaie asiatique. Mais cela pourrait se faire si cette donnée évoluait. Des contacts ont été noués avec une grande banque de Singapour.*»

A suivre.

M. F.