Dialogue transpacifique fructueux

Arche Family Office approfondit sa coopération avec la Banque nationale du Canada

La BNC met en place une structure dédiée exclusivement à la clientèle européenne.

Quatre ans après le lancement de l'activité de multi family office, Frédéric Otto est plutôt satisfait du résultat. *«Nous continuons à nous développer sur une stratégie, un modèle – conseiller nos clients et challenger les prestataires de services – et des valeurs inchangées – l'indépendance par rapport aux prestataires de services.»* Un développement récompensé par l'obtention du prix de «best family office» à Luxembourg lors de la dernière édition de l'Euromoney private banking survey 2017.

S'il est convaincu que le métier s'inscrit dans le sens de l'histoire, le président de Arche Family Office insiste sur la nécessité d'être, et de rester, visionnaire, innovant, créatif et différenciant. *«Nous devons constamment trouver des idées, des produits et des concepts novateurs. Si on reste juste les chefs d'orchestre qui sélectionnent pour le compte de leurs clients les meilleurs prestataires de services dans les différentes activités de gestion de fortune, alors notre activité va vite se tarir.»*

L'alliance passée avec la Banque nationale du Canada (BNC) en 2014 est justement tout à la fois un de ces éléments différenciant et une source d'innovation.

Nouvelle étape

Première étape de cette collaboration, proposer aux clients d'Arche – dont une grande partie des actifs est libellée en dollars américains et canadiens pour cause de diversification – une banque au Canada pour y déposer leurs actifs, avec un suivi au Luxembourg. Depuis Montréal, la BNC propose aux clients européens d'Arche une gestion d'actifs et des stratégies d'investissement basées sur les produits américains et canadiens et dans les devises de ces pays. Etant entendu qu'elle ne dispose pas de société de gestion maison mais sélectionne ses prestataires de services comme le fait Arche.

Inversement, pour les clients canadiens qui veulent investir en Europe, Arche est le relais de la BNC.

En 2015, le Commissariat aux assurances permettait que des actifs de contrats luxembourgeois d'assurance vie puissent être déposés au Canada. Un plus pour cette clientèle internationale et sophistiquée visée par la Place.

Nouvelle étape dans cette collaboration: la conclusion d'un partenariat renforcé qui s'est traduit par la mise en place d'une nouvelle organisation au sein de la BNC dédiée à la clientèle haut de gamme européenne.

Eric Bujot, président de la gestion privée de BNC, va coordonner l'ensemble des grands départements de la banque pour lancer des produits développés au Canada et destinés à une clientèle européenne. *«Ce que peu de structures savent faire»*, insiste Frédéric Otto, satisfait de ce développement qui le dispense de créer une structure à Montréal.

M. F.