

GESTION DE PATRIMOINE

Les «family offices» européens se fédèrent

BRENNINKMEYER François Mollat du Jourdin, président de Financière MJ, devient le premier président de l'European Network of Family Offices.

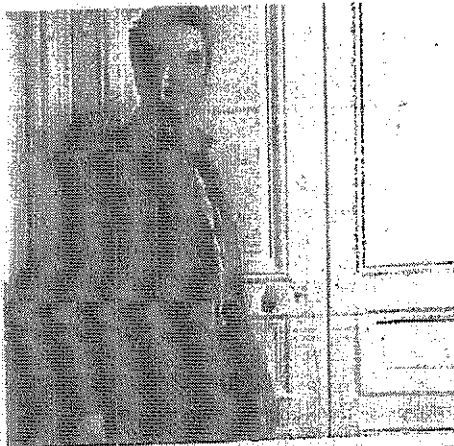
Le «family office» poursuit son développement en France et en Europe. Dernier épisode en date : six sociétés de family offices se sont unies au sein de l'Enfo, the European Network of Family Offices (réseau européen de family offices, NDLR). Leur objet est d'accompagner un nombre limité de clients fortunés dans l'organisation, l'administration et le suivi de l'ensemble de leurs intérêts privés.

Quand les riches se rient des frontières

À la tête de l'Enfo, François Mollat du Jourdin, président de Financière MJ à Paris, l'un des premiers family offices indépendants et multichiens en France, et administrateur de l'Association française du family office. Au sein de cette organisation, il travaille déjà avec d'autres membres à la définition

«Le fait de connaître un interlocuteur dans différents pays est un atout de taille.»

François Mollat du Jourdin, président de l'European Network of Family Offices



LES MEMBRES DE L'ENFO

SIX SOCIÉTÉS POUR 10 MDE

Six sociétés sont présentes pour le moment dans cette association qui représente 10 milliards d'euros. Il s'agit de Brenninkmeyer Seyer & Partner (Vienne, Autriche), Commenda Family Office (Amsterdam, Pays Bas), Commonwealth Investments (La Haye, Pays Bas), Financière MJ Family Office (Paris, France), Praxis (Anvers, Belgique) et Sand Aire (Londres, Royaume-Uni).

d'une charte family office. «Enfo se veut une confédération de family offices européens qui partagent un état d'esprit, des valeurs et une approche leur permettant d'améliorer leurs compétences et leur réseau», explique François Mollat du Jourdin.

L'objectif de cette structure est double. Tout d'abord, proposer les meilleurs services et produits à leurs clients : «Les family offices interviennent dans des domaines très variés et sont donc démarchés par de nombreux acteurs de la finance mondiale : gestionnaires d'actifs, banques, compagnies d'assurances, conseils juridiques et fiscaux, conseils patrimoniaux, sociétés de courtage et d'intermédiation. Notre collaboration à une échelle européenne nous permet de réaliser

cette sélection de prestataires à un niveau encore meilleur que dans le passé.» Autre objectif de taille : bénéficier de l'implantation des différents membres pour répondre

Les sociétés de family office ont une clientèle tournée vers l'international.

aux besoins transnationaux des clients fortunés, tout en générant des économies de temps et d'argent. «Les sociétés de family office sont amenées à travailler avec une clientèle tournée

vers l'international (achat de maisons à l'étranger, enfants qui étudient à l'étranger de leurs frontières, business européen...), le fait de connaître un interlocuteur dans différents pays est donc un atout de taille», explique François Mollat du Jourdin.

Un lien par la Toile ou par le fil

Chaque membre d'Enfo demeure indépendant. À titre d'exemple, Financière MJ est exclusivement rémunérée par ses clients, et non par des sociétés de gestion ou établissements financiers. Les membres coopèrent grâce au site Internet www.enfo.net, sur lequel ils peuvent échanger de l'information, de l'expérience et de la connaissance sur une partie privative.

Ils tiendront par ailleurs des réunions trimestrielles dans l'une des villes où ils sont situés afin de mettre en commun ressources, idées, expériences, bonnes pratiques et culture. Enfin, des conférences téléphoniques entre les membres sont également planifiées périodiquement.

Enfo à l'intention d'élargir la base de ses membres au fur et à mesure que seront identifiés des candidats adaptés dans les autres grands centres financiers européens. La Suisse et l'Italie sont déjà en cours d'approche. ©

CAROLINE DUFUY