

## NOUVEAUX PRODUITS



### Fonds à formule : le retour

C'est la rentrée... des fonds à formule. La Caisse d'Épargne vient en effet d'en lancer deux. Il est vrai que dans des marchés particulièrement incertains, une garantie du capital a des chances de rassurer les investisseurs particuliers hésitants. Éligible au PEA, Robusta 6 (code Isin : FR0010504894) est un FCP à capital garanti à l'échéance : le 1<sup>er</sup> octobre 2015, le souscripteur est assuré de retrouver son capital majoré de 7 %. L'investisseur peut en outre bénéficier d'une performance supplémentaire assise sur l'évolution d'un panier couvrant neuf secteurs.

Fuzéor 2 (code Isin : FR0010504878) est un fonds à formule d'échéance beaucoup plus courte (deux ans et quatre jours) offrant le capital plus 6 % à l'échéance. La performance est aussi liée à l'évolution de l'Euribor 3 mois, pouvant ainsi porter le gain final à 9 %. Souscriptions du 4 au 27 septembre pour les deux fonds.

**Interview François Mollat du Jourdin**, fondateur du réseau de family offices européen Enfo (\*)

## « Partager nos connaissances sur le métier du family office »

Version moderne du fondé de pouvoir du XIX<sup>e</sup> siècle, le multi family office est encore peu répandu en Europe. La profession s'organise.

**Vous êtes à l'origine de la création d'un réseau européen de multi family offices indépendants. De quoi s'agit-il ?**

Les family offices existent depuis longtemps : au XIX<sup>e</sup> siècle, les familles fortunées avaient déjà un fondé de pouvoir qui supervisait l'ensemble de leur patrimoine. Aujourd'hui, les grandes familles ont toujours leur propre family office dédié. La création de multi family offices indépendants, qui travaillent pour plusieurs familles à la fois, est cependant beaucoup plus récente. L'objectif est d'intervenir comme un chef d'orchestre, en qualité de représentant du client, auprès de ses banquiers, de ses avocats, de son notaire, etc. L'une des missions consiste à consolider l'ensemble des actifs financiers - mais pas uniquement - du client dans ses différents établissements afin d'avoir une vue globale de ses actifs et de le conseiller dans



« L'OBJECTIF EST D'INTERVENIR AUPRÈS DES BANQUIERS, DES AVOCATS, DU NOTAIRE DE SON CLIENT. »

**Quelles sont les spécificités du family office à la française ?**

En France, la relation de family office démarre souvent à partir de l'ingénierie patrimoniale. À l'inverse, en Belgique, et surtout en Grande-Bretagne, le pôle consolidation et allocation des actifs semble le plus important, ce qui n'est pas une surprise étant donné la maturité de la place financière de Londres. En Suisse, il est assez difficile de trouver des structures à vocation généraliste. Il existe soit des sociétés de gestion de portefeuille, soit des sociétés de conseil et d'administration.

**Et aux États-Unis ?**

De nombreux family offices américains ont peu à peu évolué vers la gestion d'actifs à part entière. Mais surtout, ils ne visent pas tout à fait la même clientèle. En Europe, l'accès à un multi family office se fait à partir de 15 à 20 millions d'euros de patrimoine, tandis qu'aux États-Unis, il est rare d'y faire appel en dessous de 50 voire 100 millions de dollars. ■

PROPOS RECUEILLIS PAR  
AGNÈS LAMBERT

(\*) *Président de Financière MJ-Family Office.*

fondateurs (France, Belgique, Pays-Bas, Autriche, Grande-Bretagne et Suisse) de notre réseau européen est l'indépendance : nous ne sommes affiliés à aucun établissement financier, ni banque ni société de gestion ou prestataire spécialisé. C'est un élément capital de notre métier : nos seuls revenus proviennent de nos clients, et non de rétrocessions, par exemple sur la vente de produits financiers. Il n'y a pas de conflit d'intérêts possible. L'objectif est de partager nos connaissances sur ce métier encore émergent en Europe. Enfin, nous souhaitons définir des règles de bonnes pratiques de ce métier encore en devenir.

**Quel est l'objectif de votre réseau European Network for multi Family Offices (Enfo) ?**

Le point commun des six membres