



Thomas de Wouters



Charles de Moffarts

STATU-QUO CHEZ LES FAMILY OFFICES

Les Family Offices ont été parmi les grands vainqueurs de la crise financière de 2008. De nombreux investisseurs ont alors cherché du côté de ces intermédiaires afin de trouver un positionnement indépendant par rapport aux grands banquiers privés. En dehors des « single family office » qui ne travaillent que pour une seule famille, il existe deux types de « multi family offices » : ceux qui sont en premier lieu gestionnaires et ceux qui ne font que du conseil.

Les family offices de gestion sont les plus nombreux, et leurs services sont avant tout liés à la gestion du patrimoine de leurs clients, sur laquelle il percevront une rémunération sur base d'un pourcentage des actifs sous gestion déposés par les clients. Souvent, ils seront également rémunérés par les rétrocessions qu'ils recevront de la part des gestionnaires de fonds dont ils distribuent les produits. Ceci rend leur position quelque peu ambiguë, car il serait facile de les soupçonner de préférer distribuer les produits sur lesquels ils vont obtenir les meilleures rétrocessions plutôt que le

produit le mieux adapté à leurs clients, ou d'accroître leurs actifs sous gestion au détriment des autres actifs patrimoniaux de la famille.

Conseil successoral

Les family offices de conseil ne font pas de gestion, et seront rémunérés par les clients sur base annuelle. L'objectif de ce type de family office sera de conseiller les familles en vue de pérenniser leur patrimoine global et d'en assurer la transmission aux générations futures dans les meilleures conditions.

« Dans le cadre des relations avec les banques et gestionnaires, notre rôle est d'assurer une analyse et un suivi technique. Il n'est pas rare qu'un client soit guidé plus par son affectif que par son côté objectif, ce qui a pour potentielles conséquences des conflits et pertes financières lourdes. Nous accompagnons nos familles pour que leurs décisions soient rationnelles et que les outils déployés restent toujours les plus appropriés », souligne Charles de Moffarts (Conseiller Financier et Patrimonial d'Umani).

« Mais la porte d'entrée d'une famille sera souvent le conseil successoral. Les familles se demandent comment transmettre la propriété familiale aux générations futures, mais rarement les parents interrogent leurs enfants sur leurs

désirs. Notre rôle sera d'ouvrir la réflexion à tous les membres de la famille ainsi qu'à l'ensemble du patrimoine familial pour assurer la pérennité et la cohérence des solutions mises en place. En outre, les clients ne sont pas toujours au courant des modifications intervenues au niveau législatif, civil ou fiscal. Le monde est aujourd'hui beaucoup plus complexe qu'il y a cinq ans, et il est devenu quasiment impossible pour un non-professionnel de suivre et comprendre. Nous collaborons avec plusieurs avocats fiscalistes afin de confronter nos points de vue », précise Thomas de Wouters d'Oplinter (Fondateur d'Umani Family Office).

Pas de statut

Dans ce débat entre les différents types de family offices, la FSMA (Autorité des services et marchés financiers) n'a pas voulu intervenir lors de la mise en place du statut de « financial planner » en 2014. « Il y a eu des discussions avec le régulateur belge, mais cela n'a pas abouti à un texte et cette législation a fait l'économie d'une analyse propre au secteur des family offices. De sorte qu'à l'heure actuelle, de nombreux gestionnaires d'actifs se présentent comme family offices », souligne Thomas de Wouters. Il souligne que la situation est certainement plus saine en France, où le secteur est parvenu à s'autoréguler.