



Premier rendez-vous

Pour les acteurs du conseil
et de la finance

Family Office

Avec

BERNARD CAMBLAIN
ASSOCIATION FRANÇAISE DU
FAMILY OFFICE (AFFO)

ANDRÉ IMHOFF
CREDIT SUISSE FAMILY OFFICE

SERGE ROBIN
UBS PRIVATE BANKING

MARIE-PIERRE HÔO
SIMMONS & SIMMONS

PATRICE BONDUELLE
MICHELEZ MOTEL MOLLIERE
BONDUELLE & ASSOCIÉS

PHILIPPE SZOKOLOCZY
HERITAGE & FINANCE TRUST CO

CLAUDE CHARMILLOT
SFF FAMILY OFFICE SA GENÈVE

YANN KERGALL
UGGC & ASSOCIÉS

YOUSSEF DIB
VALÉRIE DESMOUCEAUX
BNP PARIBAS PRIVATE BANKING

MARIE MIGEOT
STÉPHANE CARLUCCI
BANQUE TRANSATLANTIQUE

Quels services pour pérenniser les fortunes familiales ?

- ✓ Pourquoi développer un Family Office pour les HNWI (high net worth individuals) ?
- ✓ Comment mettre en place une structure efficace ?
- ✓ Quels services proposer à une clientèle fortunée ?
- ✓ Comment vaincre les freins psychologiques et culturels ?
- ✓ Quelle stratégie de communication adopter ?

Mercredi 20 et jeudi 21 mars 2002
Résidence Maxim's • Paris

www.efc.fr



Family Office : mo

Mercredi 20 mars 2002

Président de séance : Bernard Camblain,
Président, ASSOCIATION FRANÇAISE DU FAMILY OFFICE (AFFO)

8 h 45 Accueil des participants

9 h 00 Allocution d'ouverture par le Président de séance

LES PRINCIPAUX ENJEUX DU FAMILY OFFICE

9 h 15 Pourquoi mettre en place une structure de Family Office en France ?

- ◆ Comment expliquer le retard de la France dans cette approche globale des intérêts familiaux ?
 - Une culture patrimoniale différente : une richesse longtemps et principalement investie dans le foncier
- ◆ Quels facteurs sont aujourd'hui à l'origine du développement de ce concept ? Vers l'émergence d'un nouveau marché ?
 - Fort phénomène de concentration des richesses
 - Des profonds changements dans la structure de la propriété : un patrimoine de plus en plus liquide
 - Un environnement de plus en plus complexe : internationalisation des personnes et des capitaux, environnement mouvant, accélération du temps
- ◆ Quelles potentialités pour le Family Office en France ?
- ◆ Quels enjeux ?
 - De nouvelles attentes fortes à satisfaire auxquelles les offres traditionnelles de service des banques ne répondent pas de façon optimale

BERNARD CAMBLAIN

10 h 45 Pause-café

11 h 00 Le Multi-Family Office bancaire : simple emballage marketing ou le meilleur des mondes ?

- ◆ L'indépendance est-elle possible dans un établissement financier ?
- ◆ Chinese walls et format juridique
- ◆ Centre de coût ou centre de profit ?
- ◆ Exhaustivité et ouverture de l'offre
- ◆ Quel support et quelle couverture géographique ?
- ◆ Comment gérer les ressources humaines et matérielles ?
- ◆ Comment choisir partenaires et prestataires ?
- ◆ Identifiez les complémentarités et conflits d'intérêts possibles
- ◆ Quels relais entre la banque privée et la banque d'investissement ?

ANDRÉ IMHOFF

Director

CREDIT SUISSE FAMILY OFFICE

12 h 30 Déjeuner

QUELLE DÉMARCHÉ POUR QUELLES SOLUTIONS ?

14 h 00 Quelle est la démarche d'un Family Office ? D'une approche pluridisciplinaire à la recherche de solutions efficaces

- ◆ Analyse approfondie et projection du patrimoine global de la famille
- ◆ Définition de la mission et de la stratégie familiale grâce à l'identification des buts et des projets, des préférences et des aversions, des désirs et des besoins de chaque membre de la famille
- ◆ Réalisation et coordination des plans d'action définis
 - Optimisation de l'allocation des avoirs au regard des différentes contraintes, notamment fiscales
 - Sélection des meilleurs gestionnaires sur le marché et surveillance régulière de leur performance
- ◆ Interface entre les membres de la famille et les différents professionnels

SERGE ROBIN

Managing Director – Family Business

UBS PRIVATE BANKING

15 h 30 Pause-café

16 h 00 Étude de cas Quelles solutions proposer selon la situation du client ? D'une solution globale à des solutions individuelles

- ◆ Constituer et organiser son patrimoine
 - Mettre en place une relation sur mesure : moyens et enjeux
 - Préparer la transmission de son outil professionnel : le cas de l'entrepreneur en fin de carrière
 - Améliorer la rentabilité du patrimoine privé : le cadre dirigeant à hauts revenus en pleine activité
- ◆ L'accompagnement d'une famille sur plusieurs générations
 - Trajectoires individuelles et cultures familiales
 - L'organisation patrimoniale, reflet de la structure familiale
 - L'anticipation successorale : répartition des capitaux et des revenus
 - Le passage de relais

MARIE-PIERRE HÔO

Avocat

SIMMONS & SIMMONS

PATRICE BONDUELLE

Notaire Associé

MICHELEZ MOTEL MOLLIÈRE BONDUELLE & ASSOCIÉS

17 h 30 Clôture de la journée

À qui s'adresse ce stage ?

- Présidents, administrateurs et gérants
- Banquiers privés
- Gestionnaires de patrimoine
- Responsables Family Office
- Responsables de clientèle privée
- Gérants de fortune
- Avocats, notaires, fiscalistes
- Directeurs juridiques et fiscaux

Quels sont les objectifs pédagogiques ?

- Analyser les enjeux du développement du Family Office
- Maîtriser les différents aspects de la mise en place d'un Family Office opérationnel (structurels, technologiques, juridiques et communication)
- Faire le choix de services pertinents
- Comparer les différentes formes de Family Office

Quelle est la méthode de travail ?

- Alternance d'exposés et d'exemples pratiques présentés par des spécialistes du Family Office
- Débat questions/réponses à l'issue de chaque intervention
- Remise aux participants d'un outil de travail permanent sous la forme d'une documentation reprenant les supports écrits des interventions et les textes de référence

Jeudi 21 mars 2002

Président de séance : Philippe Szokolocy
Head of Family Office, HERITAGE & FINANCE TRUST CO

- 8 h 45 Accueil des participants
- 9 h 00 Allocution d'ouverture par le Président de séance

MISE EN PLACE D'UNE STRUCTURE DE FAMILY OFFICE

9 h 15 **Comment mettre en place une structure de Family Office opérationnelle ? Analyse des aspects structurels et technologiques**

- ◆ Qui doit la composer ?
- ◆ Dans quelle mesure recourir à l'outsourcing ?
- ◆ Quelle formation pour le métier de Family Office ?
- ◆ Quel back office mettre en place ?
- ◆ Quelle plate-forme technologique pour quel niveau optimal d'investissements prévoir ?
- ◆ Quels coûts opérationnels ? Comment les évaluer et les optimiser ?
- ◆ Comment organiser le reporting et le controlling ?
- ◆ Quelle rémunération adopter ? Choix de la méthode de facturation aux clients
- ◆ Comment apprécier la rentabilité d'une telle structure ?

CLAUDE CHARMILLOT

Directeur

SFF FAMILY OFFICE SA GENÈVE

- 10 h 45 Pause-café

11 h 00 **Maîtrise les aspects juridiques du Family Office : quel cadre juridique, quelles responsabilités ?**

- ◆ Particularités de la situation française par rapport au concept anglo-saxon
- ◆ Établissement d'un rapport contractuel cadre : règles du mandat, complété au besoin par des accords plus spécifiques
- ◆ Quelles sont les obligations pour le Family Office ?
 - Agir d'une manière professionnelle et diligente dans le meilleur intérêt des clients
 - Réaliser les mesures décidées dans les meilleurs délais
 - Respecter le devoir de confidentialité
- ◆ Quelles responsabilités vis-à-vis des prestataires externes ?
 - Responsabilité du Family Office par rapport au choix du prestataire et aux instructions données
 - Responsabilité professionnelle du prestataire en cas d'erreur matérielle de sa part

YANN KERGALL

Avocat Associé

UGGC & ASSOCIÉS

- 12 h 30 Déjeuner

COMMENT COMMUNIQUER SUR LE FAMILY OFFICE ?

14 h 00 **Quelle stratégie de communication adopter et quels apports attendre du Family Office en terme d'image ?**

- ◆ Une appellation nouvelle mais une activité déjà ancrée dans les pratiques

- ◆ Effet de mode ou réelle valeur ajoutée ? Faut-il se doter de cette appellation Family Office ?
- ◆ Un moyen de fidéliser une clientèle fortunée sur plusieurs générations
- ◆ Un concept permettant de réfléchir à une palette innovante d'activités
- ◆ Une offre de prestige, catalyseur d'excellence pour l'ensemble des prestations fournies par la banque

YOUSSEF DIB

Global Head of Wealth Management

BNP PARIBAS PRIVATE BANKING

14 h 45 **Quelles sont les barrières psychologiques et culturelles au développement du Family Office ? Comment les vaincre ?**

- ◆ Confidentialité : thème très sensible du fait de l'obligation de communiquer toutes les informations concernant le patrimoine et les projets du client
 - Comment instaurer un climat de confiance ?
 - Assurer la confidentialité et la sécurité des informations reçues
- ◆ Question de l'indépendance du conseil
 - Le Family Office doit-il être indépendant du banquier ?
 - Éviter les conflits d'intérêts entre les divers conseillers au sein d'une même structure
- ◆ Le Family Office peut-il être compétent sur l'ensemble des problèmes et des questions posés ?
- ◆ Peur de la dépendance vis-à-vis d'une équipe de conseillers liée :
 - Au danger de la perte du contrôle
 - À la réticence du client à " mettre tous ses œufs dans le même panier "

PHILIPPE SZOKOLOCY

- 15 h 45 Pause-café

16 h 15 **Table ronde** **Comparez les différentes approches de Family Office : organisation et services proposés**

- ◆ La structure Family Office d'une banque privée
- ◆ La structure Family Office d'une grande banque
- ◆ Un Family Office indépendant
- ◆ Quelle transposition du modèle en France ? Vers une démocratisation du concept ?

BERNARD CAMBLAIN

Président

AFFO

YOUSSEF DIB

& VALÉRIE DESMOUCEAUX

Head of Tax and Estate Planning

BNP PARIBAS PRIVATE BANKING

MARIE MIGEOT

& STÉPHANE CARLUCCI

Ingénierie Patrimoniale

BANQUE TRANSATLANTIQUE

- 17 h 30 Clôture du séminaire

INFORMATIONS PRATIQUES

Renseignements programme

Sabine Fourel
Tél : 01 44 09 22 24
sfourel@efe.fr

Renseignements inscriptions

EFE - Département Formation
50, avenue de la Grande-Armée
75848 Paris cedex 17
Tél : 01 44 09 24 23
Fax : 01 44 09 22 22
elegendre@efe.fr

Participation (TVA 19,6 %)

2 journées : 1 600 € HT
1 journée : 900 € HT

Ces prix comprennent les déjeuners, les rafraîchissements et les documents remis pendant le stage.

Vous pouvez payer, en indiquant le nom du participant :

- par chèque à l'ordre d'EFE
- par virement à notre banque : Fortis Banque Paris Marceau, 82, avenue Marceau, 75008 Paris, Compte n° 30488 00073 00027331367 17, libellé au nom d'EFE, avec mention du numéro de la facture réglée.

Inscriptions

Dès réception de votre inscription, nous vous ferons parvenir une facture qui tient lieu de convention de formation simplifiée. Une convocation vous sera transmise 10 jours avant le stage.

Conformément à l'article 27 de la loi "Informatique et Libertés" du 6/1/78, les informations qui vous sont demandées sont nécessaires au traitement de votre inscription et sont destinées aux services d'EFE. Vous pouvez accéder à ces informations et en demander la rectification si nécessaire. Nos adresses peuvent faire l'objet d'une cession, d'une location ou d'un échange à d'autres sociétés. Si vous ne souhaitez pas être destinataire de leurs documents, vous voudrez bien nous le signaler.

Réduction Air France

 Pour bénéficier d'une réduction pouvant aller jusqu'à 50 % du tarif normal pour un aller/retour sur le réseau domestique Air France, demandez-nous le numéro d'agrément et n'oubliez pas de faire valider votre billet lors du stage.

Hébergement

Pour réserver votre chambre d'hôtel à un prix préférentiel, vous pouvez contacter la centrale de réservation BBA par tél : 01 53 06 38 78, par fax : 01 53 06 38 81, ou par e-mail : solution@netbba.com, en précisant que vous participez à un stage EFE.

Annulations

Formulées par écrit, elles donneront lieu à remboursement intégral si elles sont reçues 15 jours avant le stage. A compter de cette date, 50 % du montant de la participation sera retenu en cas d'annulation. Les remplacements seront admis à tout moment. Les demandes d'annulation et de remplacement devront être formulées par écrit (courrier ou télécopie).

Dates et lieu du stage

Mercredi 20 et jeudi 21 mars 2002

Résidence Maxim's
42, avenue Gabriel - 75008 Paris
Métro : Champs Elysées Clémenceau

Attention : le lieu du stage est susceptible d'être modifié. Merci de vous référer à la convocation qui vous sera transmise 10 jours avant la date du stage.

Pour recevoir les programmes de nos prochains stages, merci d'adresser votre demande par télécopie à Laetitia de Magalhaes au 01 44 09 22 22, en précisant, parmi les domaines suivants, ceux qui vous intéressent : droit du travail et GRH, banque et finance, assurance, fiscalité, gestion de patrimoine, droit des affaires, affaires internationales, environnement, collectivités locales, santé, nouvelles technologies.
Vous pouvez également consulter notre site Internet : www.efe.fr

BULLETIN D'INSCRIPTION

EFE

Pour modifier vos coordonnées

Tél. : 01 44 09 24 29 - E-mail : correctionbdd@efe.fr

Vous pouvez photocopier ce document ou le transmettre à d'autres personnes intéressées.

- OUI**, je m'inscris au stage « Family Office » et je choisis :
- 2 jours Les 20 et 21 mars 2002
 - 1 jour Le 20 mars 2002
 - Le 21 mars 2002
- Je souhaite recevoir le numéro d'agrément Air France

Code prioritaire : _____

Pour corriger vos coordonnées, ou si la personne à inscrire est différente, merci de compléter le bulletin ci-dessous en lettres majuscules. Pour gagner du temps, vous pouvez tout simplement joindre votre carte de visite.

Nom et prénom.....

Date de naissance __ / __ / 19 __

Fonction.....

Nom et prénom du responsable formation.....

Société.....

N° TVA intra-communautaire.....Code APE/NAF.....

Effectif site.....

Adresse.....

Code postal [] [] [] [] [] Ville.....

Tél.....Fax.....

E-mail.....

Êtes-vous d'accord pour recevoir des informations EFE par e-mail ? oui non

Adresse de facturation (si différente).....

Date : _____ Signature : _____



Certifié ISO 9001,
la qualité est notre souci majeur.

13360

NN

Les organisateurs se réservent le droit de modifier le programme si, malgré tous leurs efforts, les circonstances les y obligent.