

# Comment se positionner sur le marché du **Family Office** Quels services proposer ?

## Avec la participation de

Aloyse STEICHEN  
LOMBARD  
INTERNATIONAL  
ASSURANCE S.A.  
LUXEMBOURG

André CULOT  
PWC  
BRUXELLES

Didier Mc GAW  
ETUDE MC GAW  
LUXEMBOURG

Eric de NAZELLE  
BANQUE ARTESIA  
GROUPE DEXIA  
BRUXELLES

Georges GUDENBURG  
ETUDE WILDGEN &  
PARTNER, MEMBER OF  
KLEGAL, LUXEMBOURG

Georges BOCK  
KPMG TAX  
LUXEMBOURG

Patrick MICHAUD  
CABINET PATRICK  
MICHAUD, PARIS

Jérôme BARRE  
ANDERSEN, PARIS

Siegfried VAN PUYVELDE  
ODYSSEY ASSET  
MANAGEMENT SYSTEMS  
LUXEMBOURG

Bob HOCHMUTH  
ADVANTAGE  
COMMUNICATION  
PARTNERS  
LUXEMBOURG

Philippe SZOKOLOCZY  
HERITAGE FINANCE &  
TRUST, GENÈVE

Paul DELAHAUT  
ALENA S.A. – SOCIETE  
DE BOURSE, BRUXELLES

Alain MESTAT  
BANQUE PRIVEE  
EDMOND DE  
ROTHSCHILD  
LUXEMBOURG

- ▶ Comment mettre en place un service de " Family Office " ?
- ▶ Quelle clientèle viser ? Quels seuils d'accès retenir ?
- ▶ Quelle gamme de services proposer à vos clients : du conseil global... aux services logistiques et de confort ?
- ▶ Quels savoir-faire développer sur le plan de l'ingénierie financière et fiscale ?
- ▶ Quelle stratégie de communication adopter ?
- ▶ Comment vaincre les freins psychologiques et culturels ?



Mercredi 15 & jeudi 16 mai 2002

HOTEL LE ROYAL • LUXEMBOURG

# Opportunités de développement et démarches

Président de séance :  
Aloyse STEICHEN • Executive Director  
LOMBARD INTERNATIONAL ASSURANCE S.A.

Mercredi 15 mai 2002

8h45 Accueil des participants

9h00 Allocution d'ouverture du Président de séance

## Mise en place d'une structure de Family Office : quels services ? Pour quelle clientèle ?

9h15 Pourquoi mettre en place un Family Office ?

- ◆ Le Family office : un concept plus que séculaire
- ◆ Le retard de la Belgique et du Luxembourg dans cette mise en place :
  - une culture patrimoniale différente : depuis longtemps, une richesse principalement investie dans le foncier
- ◆ Quels facteurs de développement ?
  - le 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
- ◆ Quels enjeux en Belgique et au Luxembourg ?
  - de nouvelles attentes insuffisamment prises en compte par les offres traditionnelles des banques
  - l'émergence d'un nouveau marché ?

**André CULOT**

Tax Director

**PRICEWATERHOUSECOOPERS, BRUXELLES**

Chargé de conférences à la Maîtrise en gestion fiscale

**ECOLE DE COMMERCE SOLVAY – ULB**

Professeur

**ESSF (ICHEC), EPHEC ET INFAC**

10h45 Pause-café

11h15 Du Family Office au Multi Family Office : un centre multiservices à destination d'une ou plusieurs familles fortunées

- ◆ Du Family Office au Multi Family Office : distinctions
- ◆ A qui s'adresse le Multi Family Office ?
- ◆ Quels critères le Multi Family Office doit-il respecter pour établir et maintenir sa relation de confiance avec la famille ?
- ◆ Que recherche la famille dans un Multi Family Office ?
  - une relation dédiée
  - des prestations créatives pour une famille exigeante
  - un concierge international
- ◆ Pour préserver et faire croître le patrimoine familial: de quel 'Family team' doit disposer le Family Office ?

**Didier MC GAW**

Avocat associé

**ETUDE MC GAW, LUXEMBOURG**

Chargé de cours

**UNIVERSITE DE NANCY II (3<sup>EME</sup> CYCLE)**

Membre

**ITPA**

**FAMILY BUSINESS NETWORK**

12h30 Déjeuner

## Quelles démarches ? Pour quelles solutions ?

14h00 Gestion de patrimoine d'une banque privée :  
une approche de Family Office ?

- ◆ Quels objectifs poursuivis ?
  - aboutir à une vision globale du patrimoine confié afin de choisir les solutions adaptées aux objectifs des membres de la famille
- ◆ Quels services développer pour atteindre ces objectifs ?
  - analyse approfondie du patrimoine
  - choix de l'allocation optimale des avoirs
  - gestion des capitaux
  - conseils juridiques et fiscaux
  - coordination des différents aspects internationaux
  - conseils en immobilier
  - conseils en art
- ◆ Planification de la prévoyance, de la succession et de l'héritage

**Eric DE NAZELLE**

Directeur international Private Banking

**BANQUE ARTESIA – GROUPE DEXIA, BRUXELLES**

15h30 Pause-café

16h00 **Etude de cas** Quelles solutions proposer selon le profil du client ? Exemple d'une solution taillée sur mesure

- ◆ Comment organiser la transmission d'un commerce en préservant son intégrité économique ?
- ◆ Les problèmes juridiques
- ◆ Les problèmes fiscaux
- ◆ La solution

**Georges GUDENBURG**

Partner

**ETUDE WILDGEN & PARTNER, MEMBER OF KLEGAL INTERNATIONAL, LUXEMBOURG**

**Georges BOCK**

Partner

**KPMG TAX, LUXEMBOURG**

17h30 Clôture de la journée

## A qui s'adresse ce stage ?

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

## Quels sont les objectifs pédagogiques ?

- Découvrir tous les enjeux du développement du Family Office
- Maîtriser les aspects structurels, technologiques et juridiques de la mise en place d'un Family Office efficient
- Faire le choix d'une offre de services pertinente
- Comparer les différentes formes de Family Office

# Family Office : " mode d'emploi "

Président de séance :

Patrick MICHAUX • Avocat associé  
CABINET PATRICK MICHAUD, Paris

Jeudi 16 mai 2002

8h45 Accueil des participants  
9h00 Allocution du Président de séance

## Aspects technologiques et juridiques

9h15 **Comment mettre en place une structure de Family Office efficiente ? Aspects technologiques**

- ◆ Quelle plate-forme technologique pour quel niveau optimal d'investissements ?
- ◆ Quels coûts opérationnels ? Comment les évaluer et les optimiser ?
- ◆ Comment organiser le reporting et le controlling ?
- ◆ Comment apprécier la rentabilité d'une telle structure ?

**Siegfried VAN PUYVELDE**  
ODYSSEY ASSET MANAGEMENT SYSTEMS  
LUXEMBOURG

10h45 Pause-café

11h15 **Maîtrisez les aspects juridiques du Family Office : quel cadre juridique, quelles responsabilités ?**

- ◆ Fixer les missions et leurs modalités
- ◆ Agir dans le respect du devoir de confidentialité
- ◆ Responsabilité à l'égard du donneur d'ordre
- ◆ Responsabilité à l'égard des prestataires
- ◆ Responsabilité des prestataires
- ◆ Etablissement d'un contrat cadre
- ◆ La question de l'assurance

**Jérôme BARRE**  
Associé  
ANDERSEN, PARIS

12h30 Déjeuner

## Comment vendre ce service et surmonter les obstacles culturels ?

14h00 **Quelle stratégie de communication adopter ? Quels apports attendre du Family Office en termes d'image ?**

- ◆ Une notion nouvelle, mais une activité peut-être pas si novatrice ?
- ◆ Effet de mode ou réelle valeur ajoutée ? Faut-il se doter de l'appellation Family Office ?
- ◆ Un nouveau moyen de fidéliser une clientèle fortunée sur plusieurs générations
- ◆ Un concept permettant de promouvoir une palette très attrayante et complète d'activités
- ◆ Un concept bénéficiant à la banque et à ses clients de part la recherche constante d'informations
- ◆ Un concept vecteur de prestige, de notoriété et de crédibilité pour les banques

**Bob HOCHMUTH**  
Administrateur délégué  
ADVANTAGE COMMUNICATION PARTNERS,  
LUXEMBOURG

14h45 **Quelles sont les barrières psychologiques et culturelles au développement du Family Office ? Comment les vaincre ?**

- ◆ Une confidentialité particulière 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
- ◆ La question de l'indépendance du conseil
  - le Family Office doit-il être indépendant du banquier ?
  - comment éviter les conflits d'intérêts entre les divers conseils au sein d'une même structure ?
- ◆ Quelle compétence du Family Office sur l'ensemble des problèmes et questions posés ?
- ◆ Comment vaincre la 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 SZOKOLOCZY**

Head Family Office

HERITAGE FINANCE & TRUST, GENÈVE

15h45 Pause-café

## Les différentes formes de family office

16h15 **Table ronde** **Comparez les différentes approches de Family Office : Family Office indépendant, d'une grande banque et d'une banque privée.**

- ◆ Quelle approche du marché ? Concept général. Positionnement. Services
- ◆ Quels moyens humains et quelles compétences ?
  - problématique : insourcing versus outsourcing
- ◆ Quels revenus et quelles charges ?
- ◆ Quelle transposition du modèle en Belgique et au Luxembourg ? Vers une démocratisation du concept ?

**Paul DELAHAUT**

Managing Director

ALENA S.A.- SOCIETE DE BOURSE, BRUXELLES

**Alain MESTAT**

Head of Marketing & Communication

BANQUE PRIVEE EDMOND DE ROTHSCHILD,  
LUXEMBOURG

17h30 Clôture du séminaire

## 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 des textes de référence

## Qui organise ce stage ?

Depuis 1988, le **groupe EFE** développe ses implantations en Europe ; Paris, Bruxelles, Madrid, Luxembourg, Londres, Lisbonne, Genève.

Sa filiale belge, **IFE Benelux**, organise à Bruxelles, Anvers et Luxembourg des stages de formation pratiques dans les domaines intéressant le droit, la finance, la gestion des entreprises et des collectivités locales. Chacune de nos formations constitue, par la technicité des sujets, la compétence et la notoriété des intervenants et le haut niveau des participants, un événement majeur. Notre objectif constant est de donner les applications pratiques des principes exposés et d'apporter des solutions concrètes aux questions des participants.

Pour plus d'informations, consultez notre site web : [www.ifebenelux.com](http://www.ifebenelux.com)

## INFORMATIONS PRATIQUES

### Renseignements programme Anne VAN DER ELST

☎ +33 1 44 09 29 77

☎ +33 1 44 09 29 76

✉ avanderelst@efe.fr

### Renseignements inscriptions IFE BENELUX

Chaussée de Charleroi, 51 B  
B - 1060 Bruxelles

☎ +32 (0)2 533 70 64

☎ +32 (0)2 534 89 81

✉ ifebenelux@ifexecutives.com

## Participation (+ 3 % TVA)

2 jours : 1300 €

Ces prix comprennent les déjeuners, les rafraîchissements et la documentation du stage.

**Vous pouvez payer, en indiquant le nom du participant :**

- par chèque à l'ordre d'IFE Benelux
- par virement à notre banque - Banque du Luxembourg 14, Boulevard Royal, B.P. 2221 L-1022 Luxembourg compte n° 0922218/001.056, au nom d'IFE Benelux, avec mention du n° de la facture

## Inscription

Dès réception de votre inscription, nous vous ferons parvenir **une facture qui devra être payée avant le début de la conférence.**

*Les informations demandées sont nécessaires au traitement de cette fiche. Conformément à la loi du 08/12/92 modifiée sur le respect de la vie privée, vous pouvez accéder à ces informations et en demander la rectification. 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, merci de nous le signaler.*

## Annulation

Formulée par écrit, elle donne lieu à un remboursement intégral si elle est reçue 15 jours avant le stage. A compter de cette date, 50% du montant seront retenus.

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 15  
&  
Jeudi 16 mai 2002**

Hôtel Le Royal  
Boulevard Royal 12  
L 2449 Luxembourg  
☎ 352 241 61 61

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

Pour recevoir les programmes de nos prochains stages, merci d'adresser votre demande à Sandrine Lumanne par télécopie au +32 (0)2 534 89 81 ou par e-mail à ifebenelux@ifexecutives.com, en précisant, parmi les domaines suivants, ceux qui vous intéressent : droit, finance, assurance, ressources humaines, management, marketing, environnement, audit, contrôle de gestion, urbanisme... Vous pouvez également consulter notre site internet : [www.ifebenelux.com](http://www.ifebenelux.com)

## BULLETIN D'INSCRIPTION

IFE

### Pour modifier vos coordonnées

Tél. : 02/533 10 20 - E-mail : correctionbdd@ifexecutives.com

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

**OUI**, je m'inscris au stage « **Family Office** » les mercredi 15 et jeudi 16 mai 2002

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 de formation .....

Société .....

N° TVA ..... Secteur d'activité .....

Effectif site .....

Adresse .....

Code postal ..... Ville .....

Pays .....

Tél ..... Fax .....

E-mail .....

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

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

Date : ..... Signature : .....



**Certifié ISO-9001.**  
la qualité est notre souci majeur

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

26018

N