

# Réconcilier les family offices avec l'investissement direct

**D**ans l'univers de l'investissement, une tendance notable a émergé chez les clients privés: une demande croissante pour des investissements directs permettant d'aligner leurs convictions personnelles à leurs aspirations financières. Face à cette évolution, comment les family offices peuvent-ils répondre au mieux aux besoins de leurs clients sur cette classe d'actifs? En effet, il peut arriver que la structure/family office tempère les ambitions de ses clients par manque de connaissances et d'expertise. Comment, dès lors, convaincre son équipe de l'opportunité que représentent de telles options? Comment pallier l'absence d'expertise pour analyser et traiter techniquement ce genre d'investissement?

## Viser le sourcing de qualité

Le segment de clientèle porté vers l'investissement direct se compose généralement de personnalités à forte dimension entrepreneuriale. Celles-ci sont également motivées par leur désir de se positionner sur des placements ciblés combinant transparence et autonomie renforcée dans la prise de décision. Toutefois, pour maîtriser l'ensemble des enjeux du secteur dans lequel ils souhaitent s'engager, les family offices doivent s'entourer d'experts, bénéficier de connaissances et d'expériences. Ces éléments rassemblés, il sera dès lors possible, d'une part, d'accéder à un sourcing de qualité et, d'autre part, de mettre en place les structures nécessaires à la bonne gouvernance de ce type de placement. Ce sourcing doit se baser sur des critères qualitatifs et quantitatifs stricts; il revêt une importance cruciale. En effet, l'origi-



**Olivier  
Trémeaud**

**Group Head  
of Wealth  
Solutions**

**Edmond de  
Rothschild**

«**Toutefois, pour maîtriser l'ensemble des enjeux du secteur dans lequel ils souhaitent s'engager, les family offices doivent s'entourer d'experts, bénéficier de connaissances et d'expériences.**»

nation d'un investissement direct repose avant tout sur la qualité d'un écosystème de partenaires partageant les mêmes valeurs. Ce réseau doit se tester dans la durée et offrir une ouverture internationale très diversifiée. Il constitue la véritable plateforme d'accès au traitement des thématiques actuelles telles que l'énergie, la rareté des ressources ou le changement démographique. Une telle plateforme doit aussi permettre à ces clients privés d'explorer sans risques accrus des projets aussi particuliers que les hôtels de luxe, la production cinématographique ou encore le *gaming*.

## Les risques doivent être connus, maîtrisés et hiérarchisés

Une fois le bon accès identifié, il s'agira d'appliquer des méthodes de due diligence directement issues de celles prévalant dans les métiers du private equity ou de l'immobilier visant le meilleur alignement possible des différentes contreparties de l'investissement. Les risques doivent être connus, maîtrisés et hiérarchisés. Il en résultera, pour les family offices et leurs partenaires, la capacité de constituer une collection «clé en main» d'investissements directs et de co-investissements très alignée avec le profil du principal. Ces investissements directs sont aussi l'occasion d'entretenir un dialogue et une courbe d'apprentissage permanents réunissant les investisseurs, les équipes de gestion et les sociétés soutenues. Des échanges fréquents entre ces trois acteurs permettront aux investisseurs de prendre toute la mesure de leurs actions et de s'inscrire pleinement dans la réalisation de leurs ambitions entrepreneuriales.