

Le schéma idéal serait plus de perméabilité dans le monde de la gestion financière



Entretien avec

FRANÇOIS ALMALEH
Dirigeant, **FINADOC ACTIONNAL**

Innovation, adaptabilité, sur-mesure, tels sont les maîtres-mots chez Finadoc Actionnal. François Almaleh, dirigeant du multi-family office, nous livre sa perception du métier, ses points de différenciation ainsi que sa vision sur la complémentarité des différents acteurs de la gestion de fortune.

DÉCIDEURS. Le multi-family office est perçu comme le chef d'orchestre du patrimoine familial, quel est votre rôle au sein d'une famille ?

François Almaleh. Chez Finadoc, nous ne nous occupons que des dirigeants d'entreprises. À ce titre, nous nous plaçons à la croisée des sphères professionnelles et personnelles. Nous sommes capables de mettre en lien la famille et l'entreprise, l'entreprise et l'actionariat privé, etc. Au sein d'un family office en France, je pense qu'il y a un peu trop de sujets liés aux reportings et à l'agrégation de compte, alors que notre rôle ne se résume pas qu'à cela. Notre mission première devrait être de créer du lien dans le patrimoine global d'un dirigeant. Il faut avoir une double approche : être complètement intégré dans le volet professionnel pour comprendre les enjeux de gouvernance et de transmission, tout en ayant la capacité d'intégrer sur la partie privée, notamment sur la question de la construction d'un patrimoine qui tient la route, gérer les revenus, etc. Cette approche à 360° est écrite chez nous et formalisée. Notre objectif est de créer du lien entre ces deux parties de leur vie, d'écrire l'organisation à tous niveaux, d'historiser pour garder une mémoire des décisions prises ainsi que de dessiner un chemin dans cette cartographie patrimoniale. Le sujet essentiel pour nos clients est la valorisation de leur patrimoine, la transmission d'entreprise et apporter du sens dans le monde de l'entreprise. Nous intervenons également sur la projection des clients en termes patrimonial, professionnel et familial sur un horizon de 5 à 10 ans.

Quels sont vos points de différenciation ?

La dimension de gouvernance. Dans une situation où les entrepreneurs souhaitent transmettre à la génération suivante, nous travaillons sur deux volets : la gouvernance

d'entreprise et la gouvernance de famille. Deux sujets complètement différents sur lesquels nous sommes positionnés, notamment grâce à notre outil « gouvernances. eu » à destination des dirigeants, leur permettant de mesurer s'ils doivent mettre en place une gouvernance d'entreprise et de famille ou bien n'avoir qu'une seule de ces deux modalités. Nous avons une vraie spécialité sur cette double gouvernance. De plus, nous possédons un outil unique, le « plan de continuité du dirigeant », très innovant, qui répond aux questions dans le cadre du passage à la génération suivante. Avec un questionnaire d'une trentaine de questions, il permet de faciliter les transmissions d'entreprises. Un family office s'enrichit de l'expérience client et devance ce qui peut arriver. Lorsqu'un client nous

« Un family office s'enrichit de l'expérience client et devance ce qui peut arriver »

pose une problématique, nous lui proposons toujours une réponse sur mesure et ces solutions peuvent parfois nous amener à créer des outils qui provoquent des décisions. Sur la partie finance, nous avons créé un outil « cap patrimonial » de smart data décisionnel qui vient déterminer la qualité des performances passées. Enfin, notre outil « Previa » va chercher à détecter les anticipations de marchés pour nos clients.

Banques privées, CGP, FO... Ces différents acteurs peuvent-ils être complémentaires ?

La complémentarité entre ces structures est évidente en Belgique et au Luxembourg, moins en France en raison d'un retard de maturité financière, certaine-

ment parce que la fiscalité française n'est pas aussi libre et internationalisée. Le schéma idéal serait plus de perméabilité dans le monde de la gestion financière, par exemple, créer plus facilement une sicav en donnant des mandats de gestion. Aujourd'hui, pour faire ce type d'outils, il faut aller au Luxembourg : une sicav permet de faire ce que l'on souhaite. En France, il faudrait plus d'innovation au niveau des banques et arrêter de penser « vente de produits ». Nous vivons avec des clients et sur le long terme.

Comment vous adaptez-vous à la transition numérique ? Quel accompagnement pour vos clients ?

La crise sanitaire ne nous a pas demandé d'adaptation supplémentaire car nous étions déjà très axés technologies et innovations. Nous avons d'ailleurs refait notre site internet (finadoc.com) de façon dynamique et ludique il y a un an. Nous possédons également une large base documentaire alimentée par tout ce qui concerne le privé, la finance et l'entreprise (private equity, valorisation) à jour et complète. Pour un multi-family office, c'est la base.

Pouvez-vous nous parler d'un dossier marquant en 2021 ?

Un LBO secondaire dans le secteur des biotechs avec un accompagnement du

dirigeant à 360°, à la fois sur la sortie du premier fonds, l'entrée du deuxième et le patrimoine, la finance, la relecture des actes juridiques et le management package, pour une opération de 40 millions d'euros.

« Être présent sur les opérations de cessions d'entreprises est notre levier de croissance principal »

Quels sont vos leviers de croissance pour 2022 ?

Être présent sur les opérations de cessions d'entreprises est notre levier de croissance principal, puisque globalement nous avons vocation à avoir peu de familles mais sur des montants importants. Actuellement, nous travaillons sur deux opérations de cessions entre 80 et 200 millions d'euros.

Le mot de la fin ?

Pour un multi-family office, le point fondamental est de savoir formuler ses actions auprès de ses clients. La base de la base : écrire, synthétiser, restituer. ♦

Propos recueillis par Marine Fleury



© Andrey_Popov