

PROFESSION

Letus Private Office, un family office ambitieux

Voilà qui est inhabituel dans l'univers feutré des family offices : organiser une conférence de presse pour présenter son lancement. Pourquoi cette option ? « Parce que nous avons une logique de marque ! », nous explique spontanément le créateur de Letus, qui veut développer le business à l'image de ses clients.

Jean-Denis Errard

Letus, prononcez à l'anglaise « let us » (laissez-nous faire), affiche la couleur par la voie de son président Sébastien Verdeaux qui est un ancien de JP Morgan : « nous lançons une nouvelle génération de family office au service d'une nouvelle génération d'entrepreneurs ». A destination des clients dits Ultra High Net Worth Individuals (UHNWI) (plus de 30 M€ de patrimoine dont au moins 5 M€ en actif purement financier), ce family office veut acquérir sous gestion... 1 Md€ en trois ans ! Rien que cela ! Sébastien Verdeaux, explique se sentir « de plus en plus limité dans l'accompagnement de mes clients » après 15 ans de banque privée.

Et il s'est lancé avec des actionnaires de poids : Romain Niccoli, cofondateur de Criteo, directeur général délégué de l'une des plus grandes success story de ces dernières années (lancée en 2005 la start-up est devenu un géant pesant 2,5 Md\$ au Nasdaq) et Thierry Gillier, fondateur de la célèbre marque de luxe Zadig & Voltaire, une autre start-up qui s'affiche aujourd'hui comme une énorme réussite internationale avec un chiffre d'affaires estimé

à plus de 200 M€. Autre actionnaire et autre start-up à succès, Tikehau, qui gère plus de 9,9 Md€. La société de gestion et de capital-investissement apportera son expertise reconnue à travers ses quatre métiers : dette privée, immobilier, investissement en capital et stratégies liquides.



Nous lancerons une appli en marque blanche de suivi patrimonial

Partant du constat que « le métier de la banque privée est en pleine mutation, renforcée par un durcissement de la réglementation, une pression sur les marges et la révolution digitale », Sébastien Verdeaux s'est lancé avec l'idée « différenciante » d'apporter à sa clientèle d'entrepreneurs (exclusivement new money) « une application permettant une lecture facile et rapide des enjeux globaux de la gestion

de son patrimoine, afin de pouvoir se concentrer sur le développement de sa société et sur sa vie personnelle ». Il souligne que « sur les 30 premières fortunes de France 13 sont des entrepreneurs à ce jour à la tête de leur affaire ». Et que « si la France comptait 86 milliardaires en 1996 il y en a aujourd'hui 74, sauf que maintenant c'est en euros et plus en francs ! ».

Selon lui, le tissu des entreprises familiales se porte bien dans notre pays. A ses yeux le potentiel est énorme.

Chasseur d'opportunités

Seconde idée « différenciante » de Letus : « nous voulons être un chasseur d'opportunités financières ». Aujourd'hui, commente Sébastien Verdeaux, « le discours habituel des banques privées, c'est « estimez-vous heureux avec 2/3 % de performance annuelle, c'est un bon résultat ». C'est un non-sens puisque le panier d'inflation pour la consommation des clients UHNW est en moyenne de 10 %, selon une étude du Crédit Suisse ». A cet égard, explique le directeur général de Tikehau, « avec le private equity on peut faire 8 à 13 % sur 7/12 ans, avec la dette privée, entre 4 et 15 % sur 6/8 ans et avec des clubs deals immobiliers, de l'ordre de 7 à 12 % sur 8/10 ans ».

Côté rémunération, Letus ne pratiquera que des honoraires payés par le client. Anice Chlagou, directeur général, « s'interdit toute rétro-commission » qu'il estime « condamnée à terme par les évolutions



Sébastien Verdeaux
Président fondateur
Letus Private Office

Une FMIC en forte hausse

(Fortune Minimale d'Insertion au classement « Fortune Challenges 500 »)



règlementaires et les obligations de transparence découlant de MIFID2 ou de Priips. Ce mode de facturation est la garantie de l'alignement complet d'intérêts avec nos clients ».



Nous nous interdisons toute rétro-commission

Cet ex Lombard Odier à Genève et aussi JP Morgan a développé quant à lui un solide réseau international auprès des assureurs de la place. L'équipe est en place, Aurélie Pesle, brillante avocate et de formation HEC, l'a rejointe pour prendre en charge l'ingénierie patrimoniale et fiscale. *Last but not least*, Jean Garbois, qui a derrière lui une longue et belle carrière de banquier, va épauler les managers en tant que *senior advisor*. *Let us go!* ■

5 challenges pour la gestion de fortune

Letus Private Office identifie cinq défis, alors que, selon Sébastien Verdeaux, « *la banque privée est destinée à devenir un guichet de vente* ».

1. Pression sur les marges et transparence MIFID 2
2. Inflation réglementaire (Legal & Compliance représentent 4 % des coûts globaux, x2 par rapport à 2012)
3. Transformation digitale
4. Evolution des marchés financiers et baisse des rendements généralisée
5. Changement des comportements des clients, nouvelle génération : « *le profil type de la clientèle a changé : multi-bancarisé, plus de relation affective* » avec les banques privées traditionnelles, mieux informé et en appel d'offre permanent, structure de patrimoine complexe et internationale, projets de business angels.



Thierry Gillier, fondateur et PDG de Zadig et Voltaire

« J'attends de mon conseil qu'il raisonne comme moi »

Qu'est-ce qui vous a amené à devenir actionnaire de Letus ?

« Moi je suis un artiste, un passionné de mode, ces questions financières ne m'intéressent pas, donc je voulais un interlocuteur de confiance. Dans les banques, je rencontrais trop d'interlocuteurs, et on me proposait une vision trop statique et désordonnée. Je veux développer mon affaire, je veux avancer, donc j'attends de mon conseil qu'il raisonne comme moi, avec une vision qui a du sens et de la cohérence, une vue d'ensemble qui me permette de prendre les bonnes décisions. En rejoignant Letus j'ai décidé en fait de m'associer à mon banquier ! ».



Romain Niccoli, cofondateur et directeur général de Criteo

« J'ai eu des expériences frustrantes avec des banquiers privés »

Qu'est-ce qui vous a amené à devenir actionnaire de Letus ?

« Première raison, j'ai eu des expériences frustrantes avec des banquiers privés. Leur vision complètement éclatée ne correspondait pas à mon attente panoramique. Aucun ne pouvait m'apporter une vision agrégée, consolidée. Et souvent l'information m'arrivait trop tard. Seconde raison, l'absence d'indépendance. Ils sont constamment en conflit d'intérêts, ce qui me conviendrait n'est pas ce qui convient à la banque. Troisième raison, et c'est sans doute le prisme de mon métier qui m'amène à cette remarque, la question de la digitalisation. Les entrepreneurs sont aujourd'hui extrêmement mobiles et doivent pouvoir avoir une visibilité de leur situation patrimoniale à tout moment et sur tous supports. Letus va développer un outil d'analyses performant qui permettra, comme dans nos entreprises, d'avoir facilement un tableau de bord de notre patrimoine financier et non-financier. Je n'ai pas de temps à consacrer à des comptes rendus, je veux comprendre pour décider. J'ajoute que les banques m'ont donné l'impression de dire toutes la même chose. On vous explique que la gestion est personnalisée, elle est en réalité centralisée. Les banquiers n'ont pas de liberté d'action, ils sont frustrés, je l'ai été aussi ».