



Certificat
METIERS du FAMILY OFFICE

Cycle de formation 2020



L'AFFO et l'AUREP s'associent pour proposer, à Paris, une formation inédite dédiée aux métiers du Family Office.

Le Family Officer, qu'il soit dédié à une famille unique ou à plusieurs familles, qu'il soit salarié ou prestataire dédié, occupe un rôle essentiel auprès des familles qu'il conseille. Sa mission globale est d'accompagner les familles dans la gestion, la préservation et la transmission de leur patrimoine, tout en fédérant l'harmonie et la cohésion familiale.

Véritable chef d'orchestre, ses missions vont être aussi différentes qu'essentielles. Aussi, sans qu'il puisse être spécialiste de chacune d'entre elles, il doit être capable d'appréhender la situation de la famille dans sa globalité et d'identifier les bons interlocuteurs ainsi que les compétences nécessaires, au bénéfice des intérêts patrimoniaux.

➤ **Objectif de la formation**

La formation proposée permettra de savoir gérer cette pluridisciplinarité que requiert le métier. Il ne s'agira pas de le former pour qu'il devienne spécialiste de chaque matière, ce qui serait illusoire, mais plutôt de le sensibiliser aux enjeux et aux contours du métier, et de l'aider à acquérir les compétences nécessaires pour pouvoir s'entourer et fédérer une équipe de prestataires spécialisés dans l'intérêt bien compris de la famille.

➤ **Public concerné**

La formation intéressera particulièrement les professionnels collaborateurs de mono ou multi family offices, les banquiers privés, les conseillers en gestion de patrimoine indépendants ou salariés et les professionnels du droit et du chiffre (notaires, avocats, experts comptables)

➤ **A propos de l'AFFO ...**

Créée en 2001 et présidée par Jean-Marie Paluel-Marmont depuis 2012, l'AFFO est une association à but non lucratif ayant pour vocation de promouvoir le développement et la reconnaissance du métier de family office en France et en Europe. L'AFFO fédère les acteurs de ce métier et offre un lieu d'échanges, d'expertises et de connaissances pour renforcer les liens entre ses membres et créer une interactivité forte entre les différents professionnels du family office. L'objectif est d'accompagner les familles dans la préservation de leur capital financier, humain et social sur plusieurs générations. L'AFFO s'impose peu à peu comme la référence naturelle dans le monde du family office autour de trois axes fondamentaux :

- L'éthique : posséder des valeurs professionnelles communes respectées de tous, regroupées dans une charte signée par chaque membre.
- L'humain : prendre en compte la dimension humaine et comprendre la psychologie des familles pour mieux les accompagner dans la prise de décision.
- Les compétences : véritable chef d'orchestre, le family officer doit avoir des compétences multiples et la capacité de s'entourer des meilleurs spécialistes.

➤ **A propos de l'AUREP ...**

L'AUREP est un organisme de formation dédié à la gestion du patrimoine. Premier établissement de ce type créé en France, l'AUREP est reconnue comme LA référence par les professionnels du conseil patrimonial depuis près de 25 ans. Sa force est d'avoir réuni une équipe pédagogique qualifiée, composée de plus de 60 experts reconnus, tant dans le domaine économique, que sur le plan civil, social, fiscal et comportemental.

Depuis sa création, l'AUREP a ainsi formé plus de 8.000 professionnels aux prestigieux diplômes en gestion de patrimoine. L'esprit de bienveillance, de partage et de convivialité qui préside aux formations sont des valeurs clés de la structure et ont permis de développer au fil des ans, une véritable communauté AUREP dans laquelle l'humain reste au cœur des préoccupations.

Catherine ORLHAC
Président de l'AUREP

Informations générales et renseignements :

Laëtitia GALLON

Tél : 04 73 17 15 10 - Fax : 04 73 29 11 96 - email : contact@aurep.com

www.aurep.com - www.affo.fr

METIERS DU FAMILY OFFICE

Durée de 20 jours, soit 140 heures

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE METIERS DU FAMILY OFFICE



Catherine ORLHAC
Président de l'AUREP

Responsable Pédagogique du certificat



Christophe ACHARD
Associé Fondateur Intuitae
Administrateur de l'AFFO

A la découverte du Family Office



Ara ADJENNAN
Directeur des investissements DTZ Investors

Investir dans l'immobilier



Olivier CHOMONO
Directeur associé de La Curatelaire

Anticiper l'incapacité d'un membre de la famille



Jean-François DESBUQUOIS
Avocat associé FIDAL

Optimiser la transmission de l'entreprise dans le cadre familial :
les pactes Dutreil



Natacha FAUCHIER
Diplômée notaire, Formatrice AUREP

Choisir le bon mode de conjugalité et protéger le survivant du couple



Marc FLAMMANG,
Fondateur et Managing director
de Telos Impact

La philanthropie et les fondations



Pascal JULIEN SAINT AMAND
Notaire, Président Groupe Althémis

Maîtriser les aspects civils et fiscaux de la transmission entre vifs
et par décès
Intégrer l'aspect international du patrimoine



Claude LAJUGEE
Associé Métisse Formation

Les profils et les préférences de chacun (Conseil & Membres
Acteurs de la Famille)



Laurent LAMAZERE
Président LAMAZERE GESTION PRIVEE

Connaitre les grandes classes d'actifs et leurs modes de détention
(direct et indirect)



Alain MARTEL
Consultant – Expert en gouvernance d'entreprise

La gouvernance d'entreprise



François MOLLAT DU JOURDIN

*Président Fondateur de MJ&Cie
Secrétaire Général de l'AFFO - Président d'ENFO
(European Network of Family Offices)*

Étude de cas de synthèse



Pascal PINEAU

Associé Métisse Formation

Savoir construire la carte ADN de la famille
La gouvernance familiale - Les profils et préférences de chacun
La gestion des conflits au sein de la famille
Zoom sur la cession ou la transmission familiale
Positionnement du Family officer et son Offre



Thierry MABILLE de PONCHEVILLE

*Administrateur de l'AFFO et Président de la
commission Education et Formation de l'AFFO –
Family officer*

A la découverte du Family Office



Pierre SABATIER

Président Primeview, vice-président AUREP

Comprendre la mise en place d'une bonne allocation d'actifs
(allocation d'actif globale/allocation d'actif financière), les outils
de délégation (mandats de gestion) et les outils de consolidation
(monitoring)



Eric SEHEUX

Président Officium Asset Management

Investir dans le private equity

PLAN DE FORMATION

METIERS DU FAMILY OFFICE

MODULE INTRODUCTIF : A LA DECOUVERTE DU FAMILY OFFICE (1 JOUR)

- Présentation du Family Office (Les différents family office : mono, multi ...)
- Rôle du family officer et qualités requises (qualités techniques et humaines)
- Services offerts et fonctions couvertes
- Typologie de clientèle
- Cadre réglementaire et structuration fonctionnelle du Family Office (cadre d'exercice du métier en France, focus sur la vision internationale du métier)
- Les différents business modèles
- Positionnement et Charte de l'AFFO

MODULE 1 : SAVOIR CONSTRUIRE LA CARTE ADN DE LA FAMILLE (1 JOUR)

Objectifs :

Il s'agit ici de savoir construire un audit complet de la famille et de son patrimoine. Pour cela, le family officer doit non seulement connaître le contenu technique de l'audit, mais il doit aussi savoir mettre la famille en confiance et maîtriser l'aspect comportemental afin d'obtenir toutes les réponses avec tact.

- Cartographie des membres de la famille
- Audit des valeurs familiales
- Audit du patrimoine
- Audit de l'entreprise et de sa structuration
- Audit des risques

MODULE 2 : LA GOUVERNANCE (3,5 JOURS)

Objectif :

Le Family Officer doit être capable d'accompagner au mieux la famille dans l'organisation de sa gouvernance, dans une vision transgénérationnelle. Il devra entre autres assister la famille dans la mise en place de règles internes à l'entreprise et à la famille, et de processus de décision permettant une gestion harmonieuse du patrimoine familial.

Contenu :

• Séquence 1 : La gouvernance d'entreprise

- Rappel sur la définition de la gouvernance et de ses enjeux
- L'équilibre entre les trois pouvoirs de la gouvernance : souverain (Assemblées générales) /exécutif (direction) /contrôle (conseil d'administration)
- Rappel sur le cadre juridique des entreprises
- Rôle de l'AG et attentes des actionnaires
- Rôle du CA et missions des administrateurs
- Gouvernance et Délégations des pouvoirs

• Séquence 2 : La gouvernance familiale

- Définition, cadre, modalités et spécificités de la gouvernance familiale
- Travail sur la Charte de famille : Principes, Outils, Expériences, Paramétrages
- Présentation du cheminement long mais nécessaire de la famille pour cerner les items développés (gestion des conjoints et des autres personnes, droit de vote pondéré, actionnaires dormants, cession des titres, préemption...).
- Matrice de prise de décision avec des techniques issues des neurosciences pour gérer les arbitrages familiaux.

MODULE 3 : L'ORGANISATION PATRIMONIALE DE LA FAMILLE (9,5JOURS)

Objectif :

Le family officer doit être capable d'appréhender la dimension économique, civile et fiscale du patrimoine de la famille afin de comprendre et de coordonner les techniques d'ingénierie patrimoniale qu'il sera nécessaire de mettre en place.

Contenu :

• Séquence 1 : Piloter la stratégie d'investissement

- Connaître les grandes classes d'actifs et leurs modes de détention (direct et indirect)
- Investir dans l'immobilier (en direct, au travers de fonds, en France, à l'étranger, coté, non coté)
- Savoir investir dans le « Private Equity »
- La philanthropie et les fondations
- Comprendre la mise en place d'une bonne allocation d'actifs (allocation d'actif globale/allocation d'actif financière), les outils de délégation (mandats de gestion) et les outils de consolidation (monitoring)

- Séquence 2 : Préparer la transmission du patrimoine familial
 - Choisir le bon mode de conjugalité et protéger le survivant du couple (1J)
 - Maîtriser les aspects civils et fiscaux de la transmission entre vifs et par décès (intégrer les stratégies intergénérationnelles) (2J)
 - Optimiser la transmission de l'entreprise dans le cadre familial : les pactes Dutreil (0,5J)
 - Anticiper l'incapacité d'un membre de la famille (1J)
- Séquence 3 : Intégrer l'aspect international du patrimoine : les bons réflexes (1J)
 - Déterminer la résidence fiscale pour éviter les doubles impositions
 - Détention des holdings détenues à l'étranger, fiducies, trusts
 - Détention des biens français en cas d'expatriation

MODULE 4 : ACCOMPAGNEMENT DE LA FAMILLE OU COMMENT GERER L'AFFECTIO FAMILIAE (4J)

Objectifs :

La famille évolue dans un écosystème qui lui est propre, en fonction des comportements individuels de chacun des membres qui la composent.

Le family officer doit donc posséder des compétences humaines pluridisciplinaires afin de favoriser une relation humaine de qualité. Il doit être capable d'intégrer la composante affective, psychologique et émotionnelle pour gérer avec finesse les situations potentiellement conflictuelles. Il doit donc contribuer à mettre en place un véritable « affectio familiae ». Ce concept enrichit le concept juridique de l' « affectio societatis » d'une dimension psychologique, qui est la volonté des membres de la famille de mener à bien un projet collectif, incarné par l'entreprise ou par un objectif commun, perçu et reconnu comme tel.

Contenu :

- Séquence 1 : Les profils et les préférences de chacun (Conseil & Membres Acteurs de la Famille) (1j)
 - Travail à partir du modèle de Ned Herrmann (dit des 4 Couleurs) pour définir les préférences, les motivations, les modes de managements adaptés (comment passer l'information, leur faire prendre une décision), la communication efficace en individuel et en collectif, les zones de stress et de confort,
 - Maquette d'un message efficace en 4 temps pour une compréhension optimisée pour tous,
 - Zoom sur les profils et les interactions entre eux, tant quand tout va bien que lorsque des temps de tension apparaissent. Vers des solutions d'apaisement et d'anticipation pour plus de sérénité
 - Gestion des comportements avec les métaprogrammes Accordeur (celui qui dit toujours Oui) vs Dés Accordeur (toujours Non) & Aller vers (mode projet) vs S'éloigner de (mode problème).
- Séquence 2 : La gestion des conflits au sein de la famille (1j)
 - Définition des objectifs, des valeurs, des modalités de succès, principales causes d'incompréhension
 - Retour sur la cartographie des acteurs et mesures des impacts : vers une cartographie des risques de conflits
 - Travail sur la coopération et le prix de la compétition, sur les non-dits et mal-dits : Être membre d'une famille et oser prendre sa place.
 - Matrice de sortie en cas de conflit (entre membres de la famille et/ou avec le Conseil)
- Séquence 3 : Zoom sur la Cession ou la Transmission familiale (1j)
 - Travail sur l'intégration des jeunes générations (Définitions et spécificités des générations WXYZ).
 - Aide à la prise de décision (reprise des outils travaillés mais dans l'objectif de cession / transmission) avec une charge émotionnelle plus forte
 - Retours d'expériences sur les angles morts (ce que l'on ne voit pas et ne veut pas voir) notamment avec les notions de Prix et de Valeur, d'aspects quantitatifs et qualitatifs, sentiment de trahison et d'abandon ...
 - Travail sur le scénario du pire, séance dite pre-mortem, biais cognitifs et émotionnels issus de la Finance Comportementale.
- Séquence 4 : Positionnement du family officer et son offre (1j)
 - Savoir présenter son métier, son positionnement parmi tous les autres métiers, son indispensabilité pour les Familles
 - Calibration de l'offre : Qui fait Quoi et Comment ?
 - Identifier qui est le client : Un membre de la famille, la famille, le patrimoine, l'avenir ...
 - Mettre un prix à ses prestations et créer de la Valeur réelle et ressentie.
 - Travail en interprofessionnalité avec les conseils historiques de la Famille : répartition des rôles et répartition de la valeur ajoutée sur l'ensemble de la chaîne (relation financière entre les partenaires).

MODULE 5 : CAS PRATIQUE : MISE EN SITUATION (1J)

Total 140 heures

20 jours

METIERS DU FAMILY OFFICE

MODALITES D'INSCRIPTION

A lire attentivement

PRE REQUIS

La formation intéressera particulièrement les professionnels collaborateurs de mono ou multi family office, les banquiers privés, les conseillers en gestion de patrimoine indépendants ou salariés et les professionnels du droit et du chiffre (notaires, avocats, experts comptables). Des compétences dans les domaines juridique, économique, financier et de gestion sont indispensables.

CONDITIONS D'ADMISSION ET INSCRIPTION

1. Les conditions d'admission :

Cette formation est ouverte à ceux qui, soit de façon libérale, soit au sein d'une société ont la charge de conseiller une clientèle privée dans la gestion et l'organisation de leur patrimoine et justifient :

- Soit d'un diplôme de niveau bac + 4 dans les domaines juridique, économique, commercial ou de gestion, sans autre condition.

- Soit d'une expérience professionnelle d'au moins 5 ans dans le domaine de la gestion de patrimoine, de la finance ou de la gouvernance d'entreprise. Les candidats devront justifier d'une réelle pratique professionnelle dans l'un de ces domaines.

Dans ce dernier cas, vous devrez transmettre un Dossier de Validation des Acquis*.

La commission pédagogique, composée de formateurs de l'AUREP et présidée par un formateur permanent de l'AUREP, étudie les dossiers des candidats non titulaires d'un BAC+4. Cette Commission émet un avis qui est transmis au Président de l'AUREP autorisant ou non l'accès du candidat à la formation.

* IMPORTANT – DOSSIER DE VALIDATION DES ACQUIS

Avant toute inscription au cycle de formation, vérifiez si vous devez passer par une procédure de Validation des Acquis. Dans ce cas, le dossier est disponible sur notre site www.aurep.com; il doit être dûment renseigné, accompagné des pièces et justificatifs, et retourné à l'AUREP avec le formulaire de prise en charge, selon les procédures décrites en page 2 du dossier.

2. L'inscription

Après lecture de cette plaquette d'information et après avoir vérifié si vous devez ou non vous soumettre à la procédure de Validation des Acquis, **merci de procéder à votre inscription en ligne via le site www.aurep.com** en sélectionnant la formation de votre choix et en cliquant sur « **INSCRIPTION EN LIGNE** ». Laissez-vous guider par la procédure. Une fois le formulaire complété et validé, imprimez et signez votre dossier (signatures de toutes les parties concernées). Envoyez-le à l'AUREP (par voie postale).

Nous attirons votre attention sur le fait que tout dossier incomplet et/ou non signé convenablement sera refusé.

La réception du dossier d'inscription à l'AUREP (voie postale) permettra de retenir votre place sur nos listes d'inscription. Sans ce dossier, aucune place ne pourra être réservée et aucune inscription à la formation ne pourra être possible.

LIEUX

Cette préparation se déroulera à **Paris**.

Les examens se dérouleront à **Clermont-Ferrand**

Le lieu exact des épreuves vous sera communiqué ultérieurement.

PRIX

Le coût de la formation s'élève à **10 000 euros, non soumis à la TVA.**

Financement de la formation :

(dans tous les cas, rapprochez-vous de votre service de ressources humaines ou de votre OPCO) :

- Cette formation est éligible au 1%, dans le cadre du plan de développement des compétences.
- Cette formation peut être éligible auprès de votre OPCO (au-delà du 1% minimum légal, qui complète la contribution légale)
- Cette formation peut être éligible dans le cadre d'une demande auprès du FONGECIF (jusque fin 2019) puis du CPIR (à partir de 2020)

Numéro d'activité AUREP : 83630284463.

L'AUREP est référencé auprès de DATADOCK.



Modalités de règlement :

Elles vous seront précisées lors de votre inscription en ligne. Des facilités de paiement sont proposées.

<u>Prix TTC *</u>	<u>10 000 €</u>
Acompte n° 1: à l'inscription	2 500 €
Acompte n° 2: en janvier	2 500 €
Acompte n° 3: en mars	2 500 €
Acompte n° 4: en mai	2 500 €

* Non soumis à TVA

→ Ce prix comprend l'enseignement et la documentation pédagogique.

→ Ce prix ne comprend pas :

- Les frais liés au Dossier de Validation des Acquis : **200 euros**.

ANNULATION

> Pour toute annulation intervenue trente jours avant le début de la formation, le montant versé à l'inscription sera intégralement restitué ; passé ce délai et jusqu'au 10ème jour avant le début de la formation, il sera restitué pour moitié.

> Il n'y aura aucune restitution de ce montant pour toute annulation moins de 10 jours avant le début de la formation.

> En cas d'abandon en cours de formation, l'intégralité du prix de la formation sera due.

MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES :

Les cours sont réalisés par une équipe pédagogique composée de professionnels hautement qualifiés pour préparer au « Certificat des métiers du family office ».

Les candidats se verront remettre une documentation complète des modules traités.

Les candidats auront un accès à une version dématérialisée des cours ainsi que des informations propres à leur promotion (compléments de cours, trombinoscope de la classe, noms et adresses mail des candidats par promotion, plan du lieu de formation). Des informations seront régulièrement transmises via leur messagerie personnelle (sur les cours, les enseignants, les examens...).

Les cours auront lieu dans des salles de formation équipées et prévues pour l'enseignement.

Suivi de l'exécution de l'action de formation :

- des feuilles de présence seront signées par le candidat et le(les) formateur(s) et ce par demi-journée de formation ; l'objectif est de justifier la réalisation de la formation.

Sanction de la formation :

- un jury, composé de membres de l'AUREP et de l'AFFO, délibère souverainement à partir de l'ensemble des résultats obtenus par les candidats pour prononcer la réussite à l'examen ; en cas de réussite, l'AUREP délivrera une attestation de réussite.

DUREE

140 heures, 20 jours

DATES

1. Calendrier prévisionnel des enseignements :

> **Paris** : A partir de janvier 2020 : 2 à 3 jours par mois sur 10 mois.

> **Les plannings de formation et lieux exacts de formation vous seront précisés à partir de septembre 2019.**

2. Examens : les dates sont arrêtées par l'AUREP et seront communiquées en cours d'année de formation.

MODALITES DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET PERIODES DES EPREUVES

Les modalités de contrôle des connaissances sont arrêtées par l'AUREP et l'AFFO et seront communiquées, au plus tard au début de la formation.

REJOIGNEZ-NOUS

www.affo.fr

www.aurep.com

