



# MÉTIERS DU FAMILY OFFICE

CYCLE DE FORMATION  
2022 - 2023

 **AFFFO**  
ASSOCIATION FRANÇAISE DU **FAMILY OFFICE**

## SOMMAIRE

<b>Présentation de l'AUREP</b>	Page 2
<b>Présentation du certificat Métiers du Family Office - MFO</b>	
- Objectifs de la formation	Pages 3 à 4
- Equipe pédagogique	Pages 5 à 8
- Plan de la formation	Page 9
<b>De l'inscription à la certification</b>	
- <b>L'inscription</b>	
- Pour qui ?	Page 10
- Modalités d'admission	Page 10
- Tarifs	Page 11
- Modalités d'inscription	Pages 11 et 12
- Conditions d'annulation	Page 12
- <b>Le déroulé des cours</b>	
- Les chiffres clés	Page 13
- Les cours	Page 13
- Les outils pédagogiques	Page 13
- Le suivi de la formation	Page 13
- <b>Les modalités d'évaluation</b>	Page 13
- <b>Et après</b>	Page 14
<b>Annexe : plans détaillés</b>	Page 15 à 20



# AUREP

Créée en 1995 par Jean AULAGNIER, l'AUREP (Association Universitaire de Recherche et d'Enseignement sur le Patrimoine) est un organisme de formation professionnelle dédié à la gestion de patrimoine et reconnu comme la référence au niveau national.

L'ambition de l'AUREP est de participer à l'optimisation des compétences des professionnels dans la pratique du conseil patrimonial.

L'AUREP a mis au point une méthodologie rigoureuse fondée sur l'approche globale du patrimoine : des préconisations ciblées succèdent à un audit patrimonial précis, une ingénierie patrimoniale pointue étant mise au service des objectifs des clients.

Les formations sont pluridisciplinaires : économie, finance, droit civil, droit fiscal, droit social, etc. sont étudiés en raison de leur utilité pour « optimiser la jouissance procurée par la possession d'un patrimoine ». Elles s'adressent à un public large désireux de développer ses compétences en matière patrimoniale : conseillers en gestion de patrimoine, banquiers, assureurs, notaires, experts comptables et avocats.

L'offre de formation comprends 1 titre RNCP de niveau 7 et 5 formations certifiantes AUREP :

**ECP** : Expert en Conseil Patrimonial - titre RNCP de niveau 7

**IPCE** : Ingénieur Patrimonial du Chef d'Entreprise –

**GIP** : Gestion Internationale du Patrimoine

**GPS** : Gestion du Patrimoine des Séniors

**IAP** : Ingénierie en Allocation Patrimoniale

**MFO** : Métiers du Family Office en partenariat avec l'Association Française du Family Office.

## Quelques chiffres

**9 500**

Diplômés / certifiés en  
25 ans

**500**

professionnels inscrits  
en 2022

**90**

Formateurs qualifiés  
dans l'équipe  
pédagogique

Si l'AUREP est reconnue pour la qualité et la pertinence de ses enseignements, elle l'est également pour son **travail de recherche et ses prises de position**.

## **La Recherche**

Inscrite dans l'ADN même de l'AUREP, la recherche occupe une place prépondérante à l'AUREP.

Forte d'une équipe scientifique et pédagogique composée de spécialistes provenant de tous les horizons de la gestion de patrimoine (Avocats, Notaires, Experts-comptables, Économistes, Juristes...), l'AUREP fait bouger les lignes de la gestion de patrimoine au travers de nombreuses publications scientifiques.

Les résultats de ces travaux sont publiés régulièrement dans la newsletter hebdomadaire de l'AUREP mais également dans de nombreuses revues spécialisées à destination des professionnels du droit et du chiffre.

# MÉTIERS DU FAMILY OFFICE

## Objectifs de la formation

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.

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.

## 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.

## Quelques chiffres concernant la formation « Métiers du family Office » en 2021

**16**

Inscrits en 2022

**90%**

Taux de réussite à l'examen \*

\* *taux de réussite suite à la promulgation des résultats de la première session d'examens de décembre 2021.*



---

## PÉDAGOGIE ET EXCELLENCE AU SERVICE DE LA REUSSITE

---

**Le succès de la formation « Métiers du Family Office » repose sur une combinaison rigoureuse** mise au point par l'AUREP alliant :

**Des formations pluridisciplinaires** : économie, finance, fiscalité, droit civil, droit social, ... étudiées en raison de leur utilité pour « optimiser la jouissance procurée par la possession d'un patrimoine et en adéquation avec les besoins et attentes du métier d'expert en Conseil patrimonial ;

**Une équipe pédagogique composée d'experts et de professionnels hautement qualifiés ;**

**Un rythme de formation permettant de concilier activité professionnelle et la formation.**

## L'ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE



**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



**Rémi BEGUIN**

*Co-Owner Patrim One*

Carte ADN de la famille



**Olivier CHOMONO**

*Directeur associé de La Curatelaire*

Anticiper l'incapacité d'un membre de la famille



**Myriam Combet**

*Directeur Intuitae Conseillers Privés*

Carte ADN de la famille



**Marie-Noëlle de PEMBROKE**

*Fondateur Pembroke Family Office*

Carte ADN 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



**Yohann FLOC'H**  
*Directeur des investissements chez  
Rocher Participations / CIO*

Investir dans l'immobilier (en direct, au  
travers de fonds, en France, à l'étranger,  
coté, non coté)



**Claire GOUDET,**  
*Deputy CEO, Rocher Participations  
Administrateur AFFO*

Étude de cas de synthèse



**Pascal JULIEN SAINT AMAND**  
*Notaire, Président Groupe Althémis*

Maitriser les aspects civils et fiscaux de la  
transmission entre vifs et par décès



**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



**Eugénie GUICHOT**  
*Avocat Groupe ALTHÉMIS*

Intégrer l'aspect international du patrimoine



**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



---

**LE PLAN DE FORMATION**  
**MÉTIERS DU FAMILY OFFICE**

**MODULE INTRODUCTIF :**

A LA DÉCOUVERTE DU FAMILY OFFICE U1 7.00 H

**MODULE 1 :**

SAVOIR CONSTRUIRE LA CARTE ADN DE LA FAMILLE U2 7.00 H

**MODULE 2 :**

LA GOUVERNANCE U3 24.50 H

**MODULE 3 :**

L'ORGANISATION PATRIMONIALE DE LA FAMILLE U4 66.50 H

**MODULE 4 :**

ACCOMPAGNEMENT DE LA FAMILLE OU COMMENT GERER L'AFFECTIO FAMILIAE U5 28.00 H

**MODULE 5 :**

CAS PRATIQUE : MISE EN SITUATION U6 7.00 H

**TOTAL 140.00 H**

# DE L'INSCRIPTION A LA CERTIFICATION

## I – L'INSCRIPTION

### POUR QUI ?

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.

Cette formation est ouverte aux personnes qui justifient :

- soit d'un diplôme reconnu par l'Etat de niveau RNCP 6 (équivalent bac +3/4) dans les domaines économique, juridique, 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. Les candidats devront justifier d'une réelle pratique professionnelle dans un service de gestion de patrimoine.

Dans ce dernier cas, vous devrez transmettre un Dossier de Validation des Acquis\* en même temps que votre dossier de candidature.

#### **\*Le dossier de Validation des Acquis**

Vous n'êtes pas titulaire d'un diplôme de niveau RNCP 6 mais votre expérience professionnelle, de plus de 5 ans, dans un service de gestion de patrimoine vous permet de candidater à la préparation du titre Expert en Conseil Patrimonial. Pour ce faire vous devez :

- 1- Télécharger le dossier à l'adresse : <https://www.aurep.com/fr/formations/validation-acquis>
- 2- Compléter le dossier
- 3- Le transmettre par mail à l'adresse [contact@aurep.com](mailto:contact@aurep.com) en même temps que votre dossier d'inscription.

A réception de votre dossier, sera transmis à la commission pédagogique. Cette 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 diplôme de niveau RNCP 6. Elle émet un avis qui est transmis au Président de l'AUREP autorisant ou non l'accès du candidat à la formation.

### MODALITÉS D'ADMISSION

Les admissions se font sur dossier.

Les inscriptions sont ouvertes en début d'année civile fin janvier, début février

Pour la formation « Métiers du Family Office – MFO », l'AUREP ouvre 1 groupe de 32 participants à Paris.

## TARIFS

Le coût de la formation s'élève à 10 000 € non soumis à TVA\* (dix mille euros).

Le prix de la formation ne prend pas en compte :

- Les frais éventuels de demande de validation des Acquis dont le coût s'élève à 300 €
- les frais de repas, d'hébergement et de transport des participants

Cette formation n'est pas éligible au CPF.

L'AUREP propose des facilités de paiement. Vous trouverez ci-dessous les échéanciers de paiements.

	Tarif normal*
<b>Tarif *</b>	10 000 €
- Acompte n° 1 à l'inscription	2 500 €
- Acompte n° 2 en février	2 500 €
- Acompte n° 3 en avril	2 500 €
- Acompte n° 4 en juin	2 500 €

## MODALITÉS D'INSCRIPTION

**1- Réunir les pièces justificatives demandées pour constituer votre dossier.**

- une copie d'une pièce d'identité en cours de validité,
- un CV actualisé,
- une copie de votre diplôme le plus élevé,
- une photo d'identité au format passeport.

**En fonction de votre situation personnelle et/ou de votre mode de financement, des documents complémentaires peuvent vous être demandés :**

- Si votre employeur finance votre formation, merci de joindre un certificat de travail.
- Si vous avez le statut de demandeur d'emploi au premier jour de formation et vous souhaitez bénéficier d'un tarif réduit, merci de joindre un certificat d'inscription à Pôle Emploi (voir paragraphe tarif).

**2- Compléter, si besoin, votre dossier de Validation des Acquis (voir conditions et modalités ci-dessus).**

**3- Compléter votre dossier de candidature disponible sur notre site à l'adresse :**

<https://www.aurep.com/fr/formations>

**A noter, qu'exceptionnellement et de façon temporaire, les inscriptions réalisées entre le 31 janvier 2022 et le 30 juin 2022\* se feront au format « papier ».** Le dossier sera à télécharger et imprimer sur notre site internet à l'adresse <https://www.aurep.com/fr/formations>. Vous pourrez nous l'adresser, avec les pièces justificatives nécessaires soit :  
par mail à l'adresse : [Contact@aurep.com](mailto:Contact@aurep.com)

par courrier à : AUREP – 36 rue du maréchal de Lattre et de la 1<sup>ère</sup> Armée – 63 000 Clermont-Ferrand

Nous vous prions de bien vouloir nous excuser pour la gêne occasionnée.

*\* ce délai pourra être prolongé par l'AUREP si besoin*

**4- Un accusé de réception vous sera adressé à réception de votre dossier.** Seuls les dossiers complets pourront être traités et validés.

**5- La décision relative à votre demande d'inscription vous sera adressée sous 3 semaines** (5 semaines en cas de dossier de Validation d'Acquis)

**Pour toute question relative à votre inscription, n'hésitez pas à nous contacter soit :**

- par téléphone au 04 73 17 15 10

ou

- par mail à l'adresse [contact@aurep.com](mailto:contact@aurep.com)

**Vous souhaitez contacter notre référent handicap :**

Luc GUILLORIT

[Luc.guillorit@aurep.com](mailto:Luc.guillorit@aurep.com)

## CONDITIONS D'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.

## II – LE DEROULÉ DES COURS

---

### LES CHIFFRES CLÉS

**7**  
heures par jour\*

**20**  
jours

**140.00**  
heures

*\*3.50 heures de formation par demi-journée*

### LES COURS

Le groupe sera composé de 32 personnes venant d'horizons professionnels différents : Conseillers en gestion de patrimoine, Banquiers, Assureurs, Courtiers, Notaires, Experts-comptables, Avocats...

Des sessions de 3 à 4 jours par mois seront organisées, en présentiel\*, dans des salles de formations équipées et prévues pour l'enseignement. Ces salles seront accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Le planning des cours sera communiqué aux participants à partir du deuxième trimestre 2022.

**\*En cas de nécessité, par exemple en période de crise sanitaire, les cours pourront être assurés en distanciel** afin d'assurer la continuité pédagogique de la formation. Le système de visioconférence utilisé alors sera obligatoire celui de l'AUREP (WebEx meeting actuellement).

### LES OUTILS PEDAGOGIQUES

Chaque participant recevra :

- Un accès au cartable numérique T-BOOK\* sur lequel le participant pourra retrouver ses supports de cours.

\* Les accès seront ouverts pendant toute la durée de la formation

### SUIVI DE FORMATION

La présence des participants au cours est obligatoire et sera contrôlée lors des émargements réalisés deux fois par jour. En cas d'absence d'émargement, le participant sera considéré absent. Tout absence devra être justifiée.

## III - MODALITES D'EVALUATION

---

Une première épreuve de 2 heures (septembre ou octobre) sous forme de QCM. Les candidats composeront sur table, Paris.

Une seconde épreuve (décembre) : un oral de 45 minutes (30 minutes de présentation, 15 minutes de questions) durant lequel les candidats devront présenter leurs propositions relatives à un cas pratique client qui leur aura été donné 2 mois auparavant. Les candidats seront regroupés en groupes de 4 candidats et devront rédiger un document de synthèse. L'épreuve se déroulera à Paris.

## IV – ET APRES

L'AUREP vous propose :

- **D'entretenir et d'actualiser vos connaissances et compétences grâce au « séminaire d'actualisation des connaissances** qui se tiennent deux fois par an, en mars et en novembre. Au cours de ces séminaires, d'une durée maximum de trois jours et demi, nos intervenants vous proposeront un tour d'horizon complet de l'actualité patrimoniale économique, juridique et fiscale. Vous pourrez également valider, pour ceux qui le souhaitent, des heures de formation obligatoires au titre de DDA /IAS ou de la loi ALUR.

- de profiter du dynamisme du réseau **du CLUB AUREP ALUMNI** en renouvelant votre inscription.

- et pourquoi pas, de vous lancer dans **une nouvelle formation certifiante** :

**ECP** : Expert en Conseil Patrimonial – Titre RNCP de niveau 7

**GIP** : Gestion Internationale du Patrimoine

**GPS** : Gestion du Patrimoine des Séniors

**IAP** : Ingénierie en Allocation Patrimoniale

**IPCE** : Ingénieur Patrimonial du Chef d'Entreprise

### **L'AUREP : UNE EQUIPE AU SERVICE DE VOTRE REUSSITE :**

**Responsable pédagogique du titre IPCE :**

**Catherine ORLHAC,**  
Président de l'AUREP

**Informations générales sur la formation :**

**Service Administratif et scolarité**  
Tél : 04 73 17 15 10  
Courriel : [contact@aurep.com](mailto:contact@aurep.com)

**Responsable administratif et référent handicap :**

**Luc GUILLORIT**  
Tél : 04 73 17 15 08  
Courriel : [luc.guillorit@aurep.com](mailto:luc.guillorit@aurep.com)

**Responsable service financier et comptabilité :**

**Virginie LOUIS-ROSE**  
Tél : 04 73 17 15 07  
Courriel : [virginie.louis-rose@aurep.com](mailto:virginie.louis-rose@aurep.com)

Rejoignez l'AUREP et l'AFFO et suivez nos actualités sur :



Site de l'AFFO : <https://affo.fr/>

Version/MFO2201-1

### **A LA DECOUVERTE DU FAMILY OFFICE**

**Intervenants :**

Thierry MABILLE DE PONCHEVILLE

Christophe ACHARD

**Durée :**

7.00 heures

**Niveau :**

Expert

**Objectifs :**

> **S'imprégner de l'environnement professionnel et réglementaire des Family Office**

> **Appréhender la typologie de clientèle des Family Office**

>

**Prérequis :**

> **Une bonne connaissance de la clientèle patrimoniale**

> **Une bonne connaissance de l'environnement réglementaire**

>

**Plan détaillé :**

- 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



## SAVOIR CONSTRUIRE LA CARTE ADN DE LA FAMILLE

### Intervenants :

Myriam COMBET  
Marie-Noëlle de PEMBROKE  
Rémi BEUGIN

### Durée :

7.00 heures

### Niveau :

Expert

### 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.

### Prérequis :

> **Connaissance du conseil à la clientèle patrimoniale**

>

>

### Plan détaillé :

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

## LA GOUVERNANCE

### Intervenants :

Pascal PINEAU

Alain MARTEL

### Durée :

24.50 heures

### Niveau :

Expert

### Objectifs :

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 process de décision permettant une gestion harmonieuse du patrimoine familial.

### Prérequis :

> **Bonne connaissance du droit des sociétés**

>

>

### Plan détaillé :

#### • 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.

## L'ORGANISATION PATRIMONIALE DE LA FAMILLE

### Intervenants :

Laurent LAMAZERE  
Eric SEHEUX  
Marc FLAMMANG  
Pierre SABATIER  
Natacha FAUCHIER  
Pascal JULIEN SAINT AMAND  
Jean-François DESBUQUOIS  
Olivier CHOMONO  
Eugénie GUICHOT

### Durée :

66.50 heures

### Niveau :

Expert

### Objectifs :

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.

### Prérequis :

> Solides connaissances en droit patrimoniale de la famille

> Solides connaissances en droit fiscal

>

### Plan détaillé :

#### • 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

## ACCOMPAGNEMENT DE LA FAMILLE OU COMMENT GERER L'AFFECTIO FAMILIAE

**Intervenants :**

Pascal PINEAU  
Claude LAJUGÉE

**Durée :**

28.00 heures

**Niveau :**

Expert

**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.

**Prérequis :**

> **Expérience approfondie de la relation avec la clientèle patrimoniale**

**Plan détaillé :****• 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).

**PRATIQUE – MISE EN SITUATION**

**Intervenants :**

Claire GOUDET

François MOLLAT DU JOURDIN

**Durée :**

7.00 heures

**Niveau :**

Expert

**Objectifs :**

>Mettre en application les divers enseignements de la formation

>

>

**Prérequis :**

>Avoir suivi la formation avec sérieux

>

**Plan détaillé :**