

« Nous sommes perçus comme un acteur atypique de notre industrie, affranchi des canons traditionnels »



DR

Entretien avec

MATTHIEU PANHARD
Cofondateur,
PULSE NEO FAMILY OFFICE

Un nouvel acteur parmi les multi-family offices a vu le jour en 2020. Les associés fondateurs de Pulse Neo Family Office, quatre millennials aux parcours riches et diversifiés, souhaitent offrir un service novateur et adapté au monde d'aujourd'hui à destination des familles, des entrepreneurs et de leur patrimoine. Matthieu Panhard, Thomas Chéreau, Hugo Limonne et Maxime Boudal nous en parlent.

DÉCIDEURS. Pourquoi avoir créé un néo family office ?

Équipe de Pulse NFO. L'idée de lancer notre propre family office est venue d'un constat assez simple : les acteurs en place tardent à prendre pleinement le virage de la digitalisation et ne disposaient donc pas d'outils collaboratifs performants au service des entrepreneurs et de leur patrimoine. Le concept de neo family office découlait naturellement de notre envie de faire évoluer la profession. Si celle-ci s'adresse à des gens aisés, nous voulions la démocratiser et lever certaines barrières, sectorielles, psychologiques et générationnelles ou encore liées au montant d'actifs à superviser. De plus, nous souhaitions proposer un modèle différent, où le family officer ne vient pas cannibaliser les relations du client. Nous ne souhaitons pas nous positionner sur une construction pyramidale mais, au contraire, créer un modèle circulaire, pluridisciplinaire et interprofessionnel.

Quels sont vos parcours respectifs avant Pulse ?

Matthieu Panhard. Ils sont à la fois divers et complémentaires. Me concernant, après avoir été gérant d'actifs, j'ai entrepris une formation en gestion de patrimoine et en immobilier à Bordeaux, afin d'accompagner les familles dans la définition et l'application de leurs stratégies patrimoniales. Après plusieurs années en tant que gérant conseil dans de grandes banques privées, puis une expérience au sein d'un multi-family office, j'ai cofondé Pulse Neo Family Office.

Maxime H. Boudal. J'ai pour ma part suivi un cursus en droit et philosophie, puis j'ai logiquement commencé ma carrière professionnelle dans un cabinet d'avocats spécialisé en fiscalité internationale et contentieux. Par la suite, j'ai souhaité avoir une vision à 360° de la gestion de patrimoine

et ai donc intégré un family office durant trois ans, où j'ai rencontré mes futurs associés.

Thomas Chéreau. De mon côté, j'ai d'abord évolué au sein de sociétés de gestion de portefeuille indépendantes, notamment en gestion actions. J'ai ensuite poursuivi en portfolio management au sein d'une banque privée luxembourgeoise, ce qui a été le trait d'union entre la gestion d'actifs et le family office.

Hugo Limonne. Des études de droit et de fiscalité appliquée au marché de l'art m'ont tout d'abord conduit vers de prestigieuses maisons de vente aux enchères. Par la suite, souhaitant élargir mes horizons à travers un conseil patrimonial plus global, j'ai repris des études en gestion de patrimoine puis travaillé huit ans au sein du family office où nous nous sommes rencontrés.

« Notre outil digital se veut collaboratif et est notamment connecté aux dépositaires »

Est-ce un défi de lancer une telle structure en période de Covid-19 ?

Paradoxalement, le moment était idéal pour proposer une nouvelle offre de multi-family office. Ce contexte particulier a permis aux chefs d'entreprise et à certaines familles de prendre le temps de s'interroger sur leurs besoins patrimoniaux et en matière d'accompagnement. Le nouveau paradigme du digital – un bond en avant dans l'adoption des nouvelles technologies fut réalisé en 2020 – a également favorisé les relations à distance. Notre modèle a été bien compris



DR

Entretien avec

THOMAS CHÉREAU
Cofondateur,
PULSE NEO FAMILY OFFICE

par les clients et ils ont immédiatement su l'adopter. Nous souhaitons désormais consolider notre ancrage national à partir de nos bureaux parisien et lyonnais.

« Nous ne segmentons pas la clientèle et nous accompagnons des femmes et des hommes venant de tous horizons »

Quels segments de clientèle visez-vous ?

Nous voulions éviter la tendance élitiste de certaines structures misant sur des tickets d'entrée toujours plus élevés. Ouvrir le family office plutôt que le restreindre était important pour nous. Nous ne segmentons donc pas la clientèle et nous accompagnons des hommes et des femmes venant de tous horizons, constituée de familles industrielles bien établies, françaises et internationales, d'héritiers ou encore de jeunes entrepreneurs. Pour ces derniers, nous privilégions un contact en amont de la cession de leur entreprise, essentiel pour bâtir une stratégie patrimoniale. Nous pouvons également accompagner des entrepreneurs qui, après quelques tours de LBO, ont des besoins très ponctuels en matière d'investissement, et ce via des prestations transactionnelles ou des lettres de mission. Notre politique tarifaire s'adapte aux phases de développement de chacun de nos clients.

Pouvez-vous nous en dire plus sur cette politique tarifaire ?

Il s'agit d'une offre à la carte, dont les éléments sont complètement publics. Cette transparence est, à notre connaissance, inédite dans ce milieu. Nous ne voulions pas que ce sujet soit tabou et qu'il y ait un traitement inégal des clients. Le forfait classique concerne un accompagnement global et porte sur un pourcentage des actifs supervisés. Une deuxième formule s'adresse davantage aux entrepreneurs qui lancent leur entreprise, pour lesquels nous proposons un service de secrétariat privé visant à les décharger de leurs affaires courantes, dont la gestion s'avère souvent très chronophage. Il s'agit en quelque sorte de l'antichambre du family office traditionnel. La dernière formule est celle de la lettre de mission.

À quoi ressemble l'expérience digitale à destination des clients ?

Notre outil digital, baptisé *My Pulse*, est

accessible à partir du site internet. Le client bénéficie d'un accès dédié où il peut consulter l'inventaire détaillé de son patrimoine et des donations réalisées, mais également un coffre-fort digital dans lequel est centralisée l'intégralité de ses documents juridiques, administratifs, financiers, bancaires. Des reportings sur mesure peuvent être générés par le client ou par nous-mêmes. Le client a également accès à un simulateur de planification financière et successorale, avec la possibilité d'avoir une projection de cash-flows. Cet outil est très apprécié par nos clients, et permet en plus de donner accès à l'information à n'importe quel tiers de confiance (enfants, avocat, notaire, etc.). Il se veut donc collaboratif et est connecté aux dépositaires : le client peut suivre les remontées en temps réel des banques et bientôt des assurances. Ceci est un gain de temps considérable pour toutes les parties, notamment pour les sujets de consolidation. Nous pouvons également échanger des informations avec le client et ses prestataires à travers une data room. Il s'agit d'un outil d'aide à la décision qui ne peut remplacer l'équipe physique. C'est en effet en combinant le meilleur de l'expertise et du rapport humain avec les performances du digital, que nous répondrons aux attentes de demain.

Comment vous différenciez-vous d'un family office classique ?

Nous avons tous auparavant travaillé dans un multi-family office. Nous pouvons donc nous appuyer sur un réseau de professionnels du chiffre et du droit bien établi, en France comme à l'international. Nous sommes perçus par nos pairs et nos clients comme un acteur atypique de notre industrie, affranchi des canons traditionnels et des contraintes des acteurs historiques. Enfin, en plus de l'expérience digitale que nous offrons à nos clients et dont nous venons de parler, nous sommes très attachés à la notion de transparence et d'indépendance, d'où une rémunération rendue publique, 100 % en honoraires, et une indépendance capitalistique et vis-à-vis des banques. Cet ADN rassure beaucoup d'acteurs.

Au-delà du côté next-gen de l'équipe, garant de modernité et d'une vision transgénérationnelle, nous pouvons également nous appuyer sur un advisory board composé de personnalités éminentes du monde des affaires, tels que des dirigeants et propriétaires de banques privées, de maisons de ventes ou encore de cabinets d'avocats réputés, qui apportent régulièrement leurs compétences et réseaux au service de nos clients. ♦



HUGO LIMONNE
Cofondateur,
PULSE NEO FAMILY OFFICE

« Notre objectif est de consolider notre ancrage national à partir de nos bureaux parisien et lyonnais »



MAXIME BOUDAL
Cofondateur,
PULSE NEO FAMILY OFFICE

Propos recueillis par Emilie Zana
et Aurélien Florin