

Eviter les biais

🕒 22 jan 2021 - 07:00

👤 Nicolette de Joncaire

3 minutes de lecture

«Le rôle d'un multi-family office est de créer la 'banque parfaite'» affirme Gabriele Gallotti de Novum Capital Partners.



Novum Capital Partners est jeune, très jeune même puisqu'il a été créé fin 2018. En à peine deux ans, ce multi-family office – initié originellement avec trois familles –, a construit des encours proches de 2 milliards de francs autour de 14 familles. Sa force? Conseiller et gérer sans aucun biais et exclusivement pour et au nom du client. Entretien avec son fondateur, Gabriele Gallotti.

Peu de clients et pourtant des encours déjà non négligeables. Comment vous différenciez-vous de vos concurrents?

Nous conseillons nos clients sur l'ensemble de leur patrimoine, y compris tous les aspects de la planification patrimoniale, de la gestion de portefeuille et du conseil en matière de crédit sans aucune autre source de revenu que les honoraires qu'ils nous versent. Pas de rétrocessions reçues de tiers, pas de ventes de produits en propre: un seul modèle sans biais et en toute transparence. Chez nous, tous le monde paye la même chose – même les actionnaires. Une autre différence vient du soutien que nous consentent les trois familles associées de Novum: elles croient énormément dans notre projet et ne sont pas pressées. Ce qui nous permet de refuser les prospects dont nous ne partageons pas les valeurs culturelles.

«Ce sont les clients qui choisissent leurs banques dépositaires sans influence de Novum.»

Comment concevez-vous votre rôle de multi-family office?

Nos clients détiennent des patrimoines importants et entretiennent de multiples relations bancaires (5 ou 6 au moins). Chacune de ces relations est spécialisée et demande une expertise particulière. Notre rôle est de créer la «banque parfaite» grâce à laquelle le client ne voit plus une multitude de relations bancaires mais un seul patrimoine consolidé. Un guichet unique en quelque sorte. En négociant au mieux en son nom, nous lui assurons une grande efficacité en termes de coûts et d'exécution. Mieux encore, nous recherchons pour son compte la meilleure solution pour chaque typologie d'investissement et choisissons un prestataire adapté pour chaque produit, qu'il s'agisse de cryptomonnaies, de dollar ou de matières premières. En conséquence, le client peut se concentrer sur ses objectifs et sa politique d'investissement et non sur un salmigondis bureaucratique de discussions et de consolidations comptables. Par ailleurs, ce sont les clients qui choisissent leurs banques dépositaires sans influence de Novum et nous travaillons ainsi avec une quinzaine de banques dépositaires.

Ces services n'en viennent-ils pas à être coûteux?

Non car nous exigeons une taille minimale du patrimoine et gérons peu de familles pour des actifs assez larges de plus de 100 millions en moyenne par famille.

Comment sont structurées vos équipes?

Nous employons une quinzaine de personnes sur deux blocs: le premier est le bloc investissement, le second est le bloc family office. Le bloc investissement est composé d'un chief investment officer et d'une équipe de cinq personnes aux compétences spécifiques dans les domaines de l'equity, des bonds, des devises, des dérivés, de la due diligence sur les fonds et du Private Equity. Dans le cas d'une gestion discrétionnaire, le contact avec le client est quotidien. Notez que la problématique peut être complexe car nous devons souvent gérer de 5 à 6 juridictions différentes par famille. Par ailleurs, le family office desk est composé de 5 analystes, chaque analyste gérant trois familles au maximum. Son rôle est la consolidation des comptes du client, l'interaction avec l'équipe d'investissement, la réception et le suivi des requêtes des familles et le point de situation de 10h chaque matin. L'analyste est un assistant de gestion qui se destine à devenir banquier junior au bout de 3 ans.

«Nous offrons aux juniors un parcours de carrière, avec un niveau de rétribution aligné sur les meilleurs afin de les garder motivés.»

Entendez-vous ainsi fidéliser les collaborateurs?

Oui, nous offrons ainsi aux juniors un parcours de carrière, avec un niveau de rétribution aligné sur les meilleurs afin de les garder motivés. Le turnover est ainsi très bas ce qui assure une continuité que les clients apprécient. Et puis si une personne nous quittait, son équipe prendrait le relai instantanément.

Vous évoquez plus tôt une multiplicité de juridictions mais qui sont ces familles dont vous vous occupez?

C'est une clientèle basée en Europe, en Suisse, en Grande-Bretagne, à Monaco, ou en Belgique. Des clients historiques liés à mon réseau personnel ou venus par le bouche-à-oreille, d'où l'importance de la qualité du travail.

Comment envisagez-vous le passage à la génération suivante de vos clients?

Les banques traditionnelles dépensent souvent des millions pour gagner la génération suivante, avec peu de succès. Chez nous, certains chefs de famille ont plus de 80 ans, d'autres sont dans la soixante ou la cinquantaine. Comment lutter contre le délaissement par les plus jeunes? Ce n'est pas évident. Il faut une nouvelle approche de la communication et surtout une nouvelle approche de l'investissement et de l'interface avec cet investissement comme par exemple Investa qui digitalise la gestion discrétionnaire ou Curve, agrégateur de positions financières. Il faut aussi que les familles elles-mêmes intègrent les générations suivantes dans le processus de décision.

Dans ces conditions, comment entendez-vous croître?

Ma propre capacité sera atteinte avec une vingtaine de familles. A partir de là, la croissance devra venir d'autres sources: de bureaux de Novum fondés à l'étranger par des associés et ou par le biais de franchises. Peut-être un modèle à la McKinsey composé d'un mix de banquiers locaux et d'associés formés chez Novum. Reste que l'expansion ne peut se faire au détriment de la qualité et que ce sera la partie délicate de la mission.



Gabriele Gallotti
Fondateur

Avant de fonder Novum Capital Partners en 2018, Gabriele était Managing Director chez JP Morgan à Genève. Gabriele conseille ses clients sur l'ensemble de leur patrimoine, englobant les questions de planification patrimoniale, la gestion de portefeuilles, et le conseil en matière de crédit (hypothèque, financement de jet/yacht/art, les crédits complexes).



Novum Capital Partners SA est un Multi-Family Office spécialisé dans la gestion de fortune et les services de Family-Office pour une clientèle UHNWI. Novum se destine à accompagner ses clients dans la gestion globale de leur patrimoine, l'objectif étant de leur apporter de la tranquillité d'esprit. De par son modèle d'affaires, Novum conseille ses clients sans aucune forme de conflit d'intérêts.