

La quête d'argent ou la grande illusion du Family Office

A mesure que le monde du family office devient de plus en plus médiatisé et connu du grand public, on assiste à une véritable transformation de cette industrie initialement et par nature discrète et préservée.

Depuis quelques temps déjà, les fournisseurs de services, gestionnaires de fortune, spécialistes en tous genres et autres conseillers, se multiplient dans le milieu et sur les réseaux.

Si l'évolution est inévitable et même nécessaire pour dépoussiérer le family office, le renouveler, et le challenger dans ses pratiques, cet afflux n'est pourtant pas sans risque pour les familles concernées.

En effet, beaucoup de personnes attirées par ce milieu sont soit motivées par l'accès à un argent qu'elles espèrent facile, soit fascinées par l'opacité mystérieuse derrière laquelle se cachent les familles.

Dans les deux cas, les nouveaux venus seront certainement déçus.

Dans les deux cas, ils représentent une menace pour les familles dont ils convoitent la fortune ou le prestige.

Si vous êtes ici en tant que professionnel pour l'une de ces deux raisons, vous n'êtes pas au bon endroit.

Si vous n'êtes pas vraiment sûr, il est temps de questionner vos motivations profondes.

« Maman, pourquoi tu ne travailles que pour des riches ? »

C'est la question tout à fait légitime et naïve que m'a posée un jour ma fille, et c'est probablement la meilleure que l'on m'ait jamais posée dans ce milieu.

Je ne me définis pas comme particulièrement attirée par l'argent. Mon parcours et mon expérience m'ont rendue très difficile à impressionner. Le fait d'avoir partagé le quotidien de familles dans des espaces confinés (yachting) a même eu raison de toute fascination que j'aurais pu avoir concernant la nature des relations familiales des ultra riches.

Alors oui, pourquoi, ma fille ?

J'ai l'habitude de répondre que j'aime les familles. J'aime la notion même de transmission, d'héritage, d'histoire commune, de continuité. Dans les romans que j'écris, les familles et leur dynamique particulière sont toujours au cœur de l'histoire.

Mais pourquoi les riches ?

Cela m'a demandé pas mal d'introspection d'être capable de répondre à cette question, et la réponse tient en deux points.

Voir l'argent comme un outil au service d'une vision

Les scientifiques seront d'accord quant au fait que l'outil n'est pas l'apanage de l'homo sapiens. Cependant, l'invention des premiers outils joue un rôle décisif dans l'histoire de l'espèce humaine.

Sans outils, nous n'avons que des idées, difficilement réalisables. L'outil, quel qu'il soit, nous permet d'exécuter, de mettre en œuvre, de concrétiser ce que nous avons pu imaginer ou ce dont nous rêvons. C'est exactement comme cela que je vois l'argent, un outil certes terriblement efficace mais un outil et rien d'autre.

Ayant moi-même grandi dans une famille très modeste, j'ai pu expérimenter ce que génère le manque d'argent. Stress, anxiété, tristesse, culpabilité,... L'état de pauvreté est souvent synonyme de rêves écartés par manque de moyens pour les réaliser.

Si vous êtes un parent obnubilé par la recherche d'argent pour payer vos factures et mettre à manger sur la table, cela ne veut pas dire que vous serez un mauvais parent, heureusement non ! Pourtant, cet état de fait vous empêchera peut-être de partager des moments sereins avec vos enfants, de les aider dans leur développement, de mettre à leur disposition les meilleures conditions pour les aider à grandir. En tous cas, cela vous sera bien plus difficile qu'à d'autres. Simplement parce que l'argent est l'outil qu'il vous manque.

En travaillant auprès de personnes riches, j'ai la possibilité d'utiliser des outils qui me permettent de concrétiser la vision que je me suis créée, mais aussi celle que portent les familles.

Grâce à la philanthropie, il devient même possible d'étendre les bienfaits de l'argent au-delà du cercle personnel et familial, mais c'est probablement l'objet d'un autre article.

Être le maître d'œuvre de cette vision

Dans la continuité de cette réflexion, voir des familles être en possession de tous les meilleurs outils possibles, et échouer à réaliser leurs rêves me semble inconcevable.

C'est pourtant très courant et à l'origine de l'expression bien connue : L'argent ne fait pas le bonheur. Car l'argent ne suffit pas. N'oubliez pas qu'il n'est qu'un outil. Il a besoin d'humain, et l'humain a besoin d'un plan.

Je ne résiste pas à l'envie de vous partager l'un des discours les plus inspirants qui soit, celui donné par Martin Luther King à des étudiants de Philadelphie en 1967, quelques mois avant sa mort. Il y parle de la notion de « plan de vie ». [A voir ici](#).

Ce genre de plan est le seul que l'on puisse avoir, puisque l'on sait pertinemment à quel point la vie ne s'en tient jamais au plan initial.

Il ne s'agit donc pas d'un plan pragmatique, rigide, ni de destin tout tracé, mais plutôt d'un fil rouge, une empreinte à suivre autant quand tout roule que lorsque tout déraile. Ainsi équipé, plan en tête et outil en poche, il n'y a plus qu'à mettre tout cela en œuvre.

Plus facile à dire qu'à faire ! Et c'est là où j'apprécie particulièrement mon travail.

Parfois il nous est terriblement difficile d'activer les choses, d'exécuter le plan, même en ayant tous les outils, même en visualisant le résultat final. Dans ses moments-là, la présence de quelqu'un qui comprend la vision, qui connaît les outils, et qui saura mettre en œuvre concrètement le plan, est un élément indispensable.

Si je devais expliquer les différents éléments d'un Family Office, j'utiliserais cette analogie pour dire qu'il faut :

- un visionnaire : l'individu ou la famille
- un plan : l'identité de la famille
- des outils : les investissements, les conseils légaux, les différentes formes de capital...
- un maître d'œuvre : l'exécutant

Enfin, ce sont tous ces éléments qui doivent s'entendre et s'articuler pour atteindre un seul but commun : **la vision à long terme.**

Et souvenez-vous, on ne peut servir deux maîtres à la fois.

Elodie Rojas

Tous droits réservés – 05/2025

www.elodierojas.com