

## **GORDON S. BLAIR :** « Monaco, une destination de choix pour les Family Office »

par Lætitia Reynaud

A la tête de Gordon S. Blair, le plus important cabinet de conseil juridique et fiscal de la Principauté, Xavier de Sarrau est un expert en gouvernance familiale, il siège d'ailleurs au conseil d'administration de plusieurs Family Office en Europe.

Pour lui, si la loi qui a été votée par le Conseil National le 2 décembre 2016, ne va peut-être pas encore assez loin, elle a au moins le mérite de positionner la Principauté sur les Familles : « Monaco reste une petite place, avec un écosystème limité en nombre d'acteurs, mais cela ne l'empêche pas d'être pointue. Il y a une volonté très forte et très claire de la part des pouvoirs publics de faire de Monaco une place privilégiée en Europe pour les familles. La Principauté ne sera jamais une terre de holding, de fonds d'investissement ou de trust, en revanche elle peut et doit s'affirmer comme étant la destination de choix pour les Family Office. Le vote de cette loi est donc un premier pas encourageant ».

Pour Xavier de Sarrau, Il n'y a pas de montant absolu pour constituer un Family Office, tout dépend de la composition de l'actif et de ses implantations dans le monde : « Si votre patrimoine est composé uniquement d'un portefeuille d'actions, la création d'un Family Office est inutile, en revanche, si vous avez de nombreux biens immobiliers, il est nécessaire d'avoir une personne dédiée qui va s'occuper de la gestion de vos immeubles, de la même façon, si vous êtes citoyen du monde avec des revenus et des investissements dans plusieurs pays, il va vous falloir une struc-



Xavier de Sarrau

ture qui puisse tout coordonner. A partir de plusieurs centaines de millions d'euros un Family Office est en principe structuré avec trois départements : compliance reporting, investissement et conciergerie, c'est ce que l'on retrouve la plupart du temps dans ceux qui sont implantés à Monaco.

Et le rôle de Gordon S. Blair est justement d'aider ces familles à mettre en place et à structurer leur Family Office en faisant du consulting juridique et fiscal, ce qui constitue leur cœur de métier. Ils mènent avec leurs clients une réflexion en amont sur leurs besoins, leurs programmes d'investissement et la meilleure juridiction pour s'implanter. Si Monaco est encore aujourd'hui méconnue, il n'en demeure pas moins que la Principauté reste une place intéressante pour installer un Family Office : « Je n'ai pas trop de difficultés à vendre Monaco parce que c'est un lieu idéal par rapport à Genève, Londres ou Luxembourg, d'autant qu'il y a une vraie volonté politique ».

Mais Gordon S. Blair ne se contente pas de conseiller les familles fortunées sur la structuration de leur Family Office, une fois en place, il est fréquent qu'ils soient chargés de gérer toute l'activité légale : « Chez Gordon S. Blair nous avons de très

gros clients qui ont un family office avec 20 ou 30 personnes, ce qui implique d'avoir, comme pour toute société financière un chief investment officer, un comptable, un legal Counsel... Non seulement cela a un coût, mais recruter un juriste de haut niveau n'est pas toujours facile, nous leur proposons donc de déléguer une partie de ces tâches liées au droit et la fiscalité. »

Aujourd'hui, Gordon S. Blair intervient auprès de familles venant du monde entier, d'Extrême ou du Moyen Orient, d'Asie Centrale, d'Afrique du Nord ou d'autres pays émergents, ou de pays plus traditionnels comme la Suisse et ceux d'Europe du Nord avec aussi quelques français expatriés.

« Nous avons deux typologies de clients : les old money et les new money, les premiers sont les vieilles familles qui ont acquis leur fortune il y a déjà plusieurs générations et n'ont pas attendu aujourd'hui pour s'organiser. Quand elles s'adressent à moi, c'est plutôt pour siéger dans les organes de surveillance ou d'administration, voire pour donner du conseil juridique étant donné que j'ai déjà, à titre personnel, une certaine d'expérience dans ce domaine-là. En revanche, les new money nous consultent, eux, pour la mise en place de leur Family Office. En général, ce

sont des personnes relativement jeunes qui ont gagné de l'argent en vendant leurs entreprises, leurs stocks options ou réalisé d'autres opérations de ce type. Ce sont des fortunes qui oscillent entre 50 et 150M€, beaucoup viennent de pays émergents, notamment d'Asie où il y a une explosion du nombre de super riches. Ils ont besoin de se structurer et sont très sensibles à l'image. C'est là que Monaco a une carte à jouer en se positionnant comme une juridiction de choix pour les familles. »

Mais, la principale mission de Gordon S. Blair est de veiller avant tout à l'absence de conflits d'intérêts. L'indépendance est primordiale pour Xavier de Sarrau qui exhorte paradoxalement ses clients à ne pas se désintéresser de leurs affaires et à déléguer en restant impliqués : « Cela peut faire sourire mais je me bats avec mes clients pour avoir des contacts fréquents avec eux, je leur dis souvent « n'abdiquez pas vous avez une responsabilité de possédant qui est de suivre vos affaires, sinon ça ne se passera pas bien ». Je leur conseille souvent de mettre en place un investment comitee, à côté du Family Office et de faire un tour d'horizon régulièrement. Cela est moins lourd que ça n'en a l'air, bien organisé avec des gens compétents cela ne prend que quelques heures par mois »

## **GORDON S. BLAIR:**

“Monaco a destination of choice for Family Offices”

**At the head, Gordon S. Blair, the most important legal and tax consulting firm of the Principality, Xavier de Sarreau is a family governance expert, and moreover sits on the Board of Directors of several Family Offices in Europe.**

In his opinion, if the law which was voted by the National Council on 2 December 2016 perhaps does not yet go far enough, it at least has the merit of positioning the Principality on Families: “Monaco remains a small place, with an ecosystem that has a limited number of actors, but this does not prevent it from being insightful. The public authorities have a very strong and very clear desire to make Monaco a privileged place in Europe for families. The Principality will never be a land of holding, of investment fund or of trust, but it can and must assert itself as the destination of choice for Family Offices. The voting of this law is therefore an encouraging first step”.

For Xavier de Sarreau, there is no absolute amount to constitute a Family Office, everything depends on the composition of the asset and of its implantations in the world: “If your estate is composed only of a portfolio of shares, creating a Family Office is unnecessary. But if you have a lot of real estate, it is necessary to have a dedicated person who will look after the management of your buildings. In the same way, if you are a citizen of the world with revenues and investments in several countries, you will need a structure that can coordinate everything. From several hundreds of millions of euros on, a Family Office is normally structured with three



departments: compliance reporting, investment and concierge service. This is what is found most of the time with the ones that are implanted in Monaco".

And Gordon S. Blair's role is precisely to help these families implement and structure their Family Office through legal and tax consulting, which constitutes their core business. They reflect with their clients upon their needs, their investment programmes and the best jurisdiction for implantation. Although Monaco is still unknown for the moment, the Principality is nevertheless an interesting place to set up a Family Office: "I do not have too much difficulty in selling Monaco because it is an ideal place compared to Geneva, London or Luxembourg, provided that there is a real political will".

But Gordon S. Blair does not simply advise wealthy families on the structuring of their Family Office. Once it is set up, they frequently manage the entire legal activity: "At Gordon S. Blair we have very large clients who have a family office with 20 or 30 people, which implies having, like for any financial company, a Chief Investment

Officer, an accountant, a legal council... This not only has a cost, but it is not always easy to recruit a top level legal expert. This is why we propose for them to delegate a part of these tasks pertaining to law and taxes."

Gordon S. Blair currently intervenes with families that come from the whole world, from the Far East or the Middle East, from Central Asia, from North Africa or other emerging countries, or from more traditional countries such as Switzerland and those of northern Europe with also a few French expatriates.

"We have two typologies of clients: the old money and the new money. The first are old families that have already acquired their fortune several generations ago and have not waited until today to get organised. When they come to me, it is usually for me to sit on the monitoring or administrative bodies, or eventually to give some legal council since I have already, on a personal basis, quite a bit of experience in this area. On the other hand, the new money consult us for the implementation of their Family Office. These are usually relatively young people who have earned money by selling their businesses,

their stock options, or have realised other operations of this kind. These are fortunes which oscillate between 50 and 150M€, many come from emerging countries, in particular from Asia where there has been an explosion of the number of super rich. They need to structure themselves and are very sensitive to image. This is where Monaco has a card to play in positioning itself as a jurisdiction of choice for families."

But Gordon S. Blair's main mission is to ensure before anything else that there are no conflicts of interest. Independence is paramount for Xavier de Sarrau, who paradoxically urges his clients to not lose interest in their business and to delegate while staying involved: "This can make you smile, but I fight with my customers to have frequent contacts with them, I often say "don't abdicate, you have an owner's responsibility which is to follow your business, otherwise it will not go well". I often advise them to set up an investment committee alongside the Family Office and to make a regular overview. This is less strenuous than it seems; when it is well organized with competent people it requires only a few hours a month".