

## **MOORE STEPHENS :** « Notre rôle est de choisir, établir et administrer »

par Lætitia Reynaud

Moore Stephens est implanté à Monaco depuis 1956, spécialisé dans le shipping, l'ensemble du réseau a élargi son champ d'action pour développer une offre complète de services et opère, aujourd'hui, partout dans le monde avec une présence dans 108 pays.

Une expertise et une assise internationale qui séduisent les familles qui ont des intérêts en Principauté : « Nous avons aussi bien, comme clients des Family Office de résidents que de non résidents. Nos prestations ont un large spectre et couvrent différents besoins tant sur le plan privé que professionnel, puisque nous travaillons aussi pour des sociétés. Mais bien sûr, nous nous démarquons des autres CSP (Corporate Service Provider) de la Principauté, grâce à notre expertise dans le domaine du shipping qui est notre cœur de métier.» détaille Patricia Osborne qui dirige Moore Stephens Monaco depuis plus de 7 ans. Si les Family Office de la place la consultent, c'est en général pour des compétences spécifiques notamment à l'international, pour elle tout dépend de la taille et de la sophistication de la structure : « On peut nous demander des audit consulting, notamment pour la mise en place d'un Family Office, mais aussi pour organiser un patrimoine ou planifier une succession. Notre rôle est de choisir, établir et administrer.» Dans le panel de services proposés par Moore Stephens, on retrouve les classiques des multi family office, comme la gestion patrimoniale, l'ingénierie fiscale, l'administration de biens immobiliers voire même la planification de projets philanthropiques : « Avoir un Family Office a évidemment un coût, puisque la plupart d'entre eux ont plusieurs salariés. Ce sont des structures qui ne sont intéressantes que pour des fortunes importantes, pour autant avant de constituer un Family Office, il est important de regarder comment le patrimoine est articulé pour que ce soit le plus rentable possible, cette analyse fait bien évidemment partie de nos do-



maines de compétences. Selon moi, un Family Office permet de se donner la possibilité d'avoir une équipe dédiée qui puisse gérer tous les aspects d'une vie complexe, tant au niveau privé que professionnel. Nos clients font aussi appel à nous pour nos compétences en interne et pour notre réseau d'experts à l'international, ce qu'ils n'ont pas forcément dans leur structure. Nous travaillons avec des notaires, des experts comptables, mais aussi des agents immobiliers, des architectes, notamment lorsqu'il s'agit de la gestion de SCI.»

Patricia Osborne considère d'ailleurs que Monaco fait partie des places attractives pour implanter un Family Office, si la loi entrée en vigueur l'année dernière sur les Multi Family Office n'a pas vraiment eu d'impact sur les Corporate Service Provider tels que Moore Stephens, il n'en demeure pas moins que la législation monégasque

reste très attractive, notamment pour les sociétés : « C'est intéressant d'avoir son siège social à Monaco, puisque le régime fiscal est favorable, même si l'on n'y réside pas soi-même. D'ailleurs nos clients commencent souvent par implanter leurs bureaux en Principauté puis viennent s'y installer avec leurs familles pour la qualité de vie et montent ensuite un Family Office pour leurs investissements personnels. Monaco a de nombreux atouts pour accueillir les grosses fortunes, notamment dans le secteur du shipping que nous connaissons particulièrement bien et qui s'est vraiment développé ces 10 dernières années, une des forces du pays c'est justement de développer certains secteurs de pointe. » Monaco a aussi pris un virage important avec sa loi sur le Droit International Privé : « Ce texte fondamental a modernisé la législation monégasque, il a comblé un manque pour nos clients. C'est une loi qui était vraiment attendue et qui

apporte plus de certitude et de clarté, elle est dans la lignée de ce qui se fait ailleurs en Europe, ce qui incite les familles internationales à implanter leurs affaires en Principauté. »

Aujourd'hui, les clients de Moore Stephens Monaco viennent du monde entier, si les européens restent majoritaires, la clientèle asiatique se développe et Patricia Osborne compte dans son équipe une personne de nationalité chinoise : « Il est important de toujours avoir une relation étroite avec les familles pour lesquelles nous travaillons, même si nous sommes au quotidien en contact avec le staff de leur Family Office, nous entretenons toujours avec elles des relations privilégiées basées sur la confiance et la discrétion. Nous sommes en Principauté depuis plus de 60 ans, notre structure internationale est solide et c'est ce qui rassure nos clients ».

## **MOORE STEPHENS:**

“Our role is to select, implement and administer”

**Moore Stephens has been established in Monaco since 1956. The company specialises in shipping, but the network has broadened its field of action and has developed a complete offer of services and currently operates all over the world with a presence in 108 countries.**

This expertise and international base attract the families that have interests in the Principality: « We have both residents and non residents among our Family Office clients. Our services have a broad spectrum and cover various needs, both at a private and a professional level, since we also work for corporations. But of course we distinguish ourselves from the other CSPs (Corporate Service Provider) of the Principality given our expertise in the shipping field, which is our core business. » explains Patricia Osborne who has managed Moore Stephens Monaco for over 7 years. If the local Family Offices consult her, it is usually for specific skills which concern the international market in

particular. According to her, everything depends on the size and the sophistication of the structure: “ They sometimes ask us for audit consulting, in particular for the establishment of a Family Office, but also asset organisation or estate planning. Our role is to select, implement and administer.” In the panel of services proposed by Moore Stephens, you can find classical Multi Family Office services, such as asset management, tax engineering, the administration of real estate, and even the planning of philanthropy projects: “ A Family Office of course has a cost, since most of them have several employees. These structures are only interesting for large fortunes. This is why it is important,

before constituting a Family Office, to look at how the assets are organised in order for it to be as profitable as possible. This analysis is of course included in our sphere of competence. In my view, a Family Office gives the opportunity of having a dedicated team that can manage all aspects of a complex life, both at a private and at a professional level. Our clients also contact us for our in-house skills and for our network of experts in the international field, which they do not necessarily have in their structure. We work with notaries, accountants, but also real estate agents, architects, in particular when it comes to the management of real estate companies.” Patricia Osborne considers Monaco as one

of the attractive places to establish a Family Office. The law on Multi Family Offices that entered into force last year has not really had any impact on Corporate Service Providers such as Moore Stephens, but the Monegasque legislation remains very attractive, in particular for companies: "It is interesting to have one's headquarters in Monaco, as the tax regime is favourable, even if one is not a resident. Our clients often start by setting up their offices in the Principality, then they come to settle here for the quality of life and finally set up a Family Office for their personal investments. Monaco offers many advantages for large

fortunes, in particular in the shipping sector that we know particularly well and that has really developed over the last 10 years. One of the strengths of the country is precisely to develop certain specific sectors. "Monaco has also taken an important turning point with its Private International Code: "This fundamental text has modernised the Monegasque legislation and has filled in a void for our clients. This law was very much awaited and brings more certainty and clarity. It is in line with what is done elsewhere in Europe, which encourages international families to bring their business to the Principality."

The clients of Moore Stephens Monaco come from all over the world. Europeans remain the majority, but the Asian clientele is developing and Patricia Osborne has in her team a person with Chinese nationality: "It is important to always have a close relationship with the families for which we work. Even though we are in daily contact with the staff of their Family Office, we always keep our privileged relationships based on trust and discretion. We have been in the Principality for over 60 years, our international structure is solid and this reassures our clients".

