

L'ère des " Multi-Family Offices " est arrivée !

Implantés aux États-Unis depuis une trentaine d'années, puis en Ontario depuis le début des années 2000, les " Multi-Family Offices " (MFO) sont sur le point de gagner le Québec." Nous sommes intéressés à faire des affaires à Montréal, mais aussi dans d'autres villes canadiennes comme Vancouver et Calgary. À vrai dire, nous voulons être le numéro un au Canada dans ce marché ", dit Tom McCullough, président et chef de la direction de Northwood Stephens Private Counsel, un MFO établi à Toronto.

Par Nicolas Demers

Cet ancien gestionnaire de **RBC Dominion Valeurs mobilières** a tout pour gagner son pari. La firme qu'il a fondée en 2003 a été désignée comme " meilleur cabinet indépendant de gestion de fortune familiale au Canada " par le magazine *Euromoney* en 2007. Elle gère les finances de onze familles au Canada, et pas n'importe lesquelles. " Les familles que nous servons doivent détenir des actifs liquides d'environ 2 M\$ et avoir une valeur nette de 5 M\$. Nous sommes cependant souples et nous pouvons accepter des familles qui ont un bon potentiel ", précise Tom McCullough.

Les actifs que doit détenir la clientèle de Northwood Stephens Private Counsel vous semblent élevés ? Détrompez-vous ! Ceux qu'exigent certains MFO canadiens et américains le sont en-core plus. " Aux États-Unis, les familles doivent généralement avoir un patrimoine de 34 M\$ et 12 M\$ d'actifs à investir. Au Canada, il faut généralement avoir un patrimoine familial de 20 M\$ et des actifs à investir de 10 M\$ ", explique Caroline Rhéaume, conseillère en gestion de patrimoine chez **Partenaires Financiers Richardson**.

Un marché pour les MFO ?

Une étude réalisée par **The Family Wealth Alliance**, un organisme d'information américain indépendant, rapportait récemment que les actifs gérés par les MFO ont dépassé la barre des 300 G\$ en 2006, une hausse de 20,4 % par rapport à l'année précédente. Toujours au sud de notre frontière et selon la même source d'information, le nombre de familles qui font affaire avec des MFO s'est accru de 8,7 % en 2006, tandis que les MFO de taille moyenne ont pour leur part servi 35 familles au cours de l'année dernière, une augmentation de 16,7 % par rapport à 2005.

En dépit de la taille actuelle de son marché, l'industrie des MFO aux États-Unis en est à ses balbutiements, selon Caroline Rhéaume. " On estime à 30 000 le nombre de familles qui ont des fortunes de plus de 10 M\$ aux États-Unis. C'est donc dire que les MFO ont encore de la place pour croître. "

Au Canada, s'il est difficile de quantifier le marché que re- présentent les MFO, Caroline Rhéaume donne quelques indices quant à son potentiel. " Dans le Top 100 des familles les plus fortunées au Canada, tel qu'on peut le voir dans l'édition 2006-2007 du magazine *Canadian Business*, la dernière famille inscrite au classement vaut

422 M\$, et quinze des familles les plus fortunées se trouvent au Québec. Or, entre les exigences des MFO et les fortunes des familles inscrites au classement de ce magazine, il y a un bon segment de marché. "

Autre indice du potentiel du marché des MFO au Canada, plus de la moitié des Canadiens de 50 à 59 ans (57 %) ont reçu ou s'attendent à recevoir de l'argent de leurs parents et de leurs beaux-parents, selon une étude réalisée par **RBC** en 2007. Les baby-boomers devraient ainsi toucher jusqu'à 1 000 G\$.

Qu'en est-il des MFO au Canada ? " Ils sont encore difficiles à dénombrer, dit Caroline Rhéaume. Quelques firmes disent qu'elles sont des MFO ou qu'elles ont un modèle d'affaires qui s'y apparente, même si ce n'est pas tout à fait le cas. "

Parmi les firmes qui s'affichent comme des MFO au Canada, (hormis Northwood Stephens Private Counsel), notons, entre autres, **Quantum Wealth Management** (Vancouver), **First Affiliated** (Ontario), **The WaterStreet Group** (Ontario), **Tacita Capital** (Ontario) et **Matco Financial** (Alberta).

Ajoutons qu'en mai dernier, **Valeur mobilières Desjardins** (VMD) a lancé un service de gestion financière intégrée hautement personnalisé à l'intention des familles fortunées et des propriétaires d'entreprises. Selon la direction de VMD, il s'agit d'un service fondé sur le modèle du MFO.