

“L’idée est d’étendre notre savoir-faire et notre modèle en Auvergne-Rhône-Alpes”



Entretien avec
JÉRÔME JAMBERT
Cofondateur,
HEREST

Lauréat du prix du meilleur family office de plus de cinq ans d’ancienneté organisé par Décideurs Magazine, Herest a ouvert sa première filiale en juin dernier. Dirigée par Jérémie Daly, Herest Aura a les clés en main pour relever le pari de porter le savoir-faire du groupe en Auvergne-Rhône-Alpes.

DÉCIDEURS. Quelle est votre vision du family office ?
Jérôme Jambert. C’est un métier qui a le vent en poupe en ce moment. Je pense même que le terme en devient un peu galvaudé. Cela met la profession en lumière aujourd’hui. À long terme, cela nous rendra-t-il service ? Je n’en suis pas convaincu.

Au-delà de l’appellation « family office », se pose la question du modèle. Je ne souhaite pas, pour ma part, aborder mon métier sous l’angle du mode de rémunération. L’important est que celle-ci soit juste et transparente. Il convient ensuite de donner le choix au client : entre honoraires, frais sur encours et solutions hybrides, nous comptons autant de modèles de rémunération que de familles suivies.

Je considère que notre métier se définit davantage par la gamme de services proposés. Une gamme large, regroupant une multitude de produits et de services, mais aussi profonde, avec des experts, en interne comme en externe, capables d’aller très loin sur chaque sujet.

Dernier point qui me semble important : Herest est aujourd’hui un multi-family office (MFO), indépendant, dans le sens où nous ne comptons ni clients, ni banques, ni fonds d’investissement au capital.

Pouvez-vous nous présenter Herest ?
J. J. Herest a été créé à Lille il y a dix ans par trois personnes, Aymeric Mary, Christophe Marteau et moi-même. Nous nous adressons historiquement à une clientèle d’entrepreneurs, de grandes familles et d’institutionnels. L’entreprise ayant grandi, nous avons étoffé nos

équipes et nos compétences. Aujourd’hui, chaque pan de notre offre est animé par un ou plusieurs experts :
- L’allocation d’actifs et la philanthropie par Christophe Marteau ;
- Le private capital avec Erwan Mary et moi-même ;
- Le courtage en assurance piloté par Julien Marot ;
- L’ingénierie sociale par Florent Demuriez ;
- L’immobilier en partenariat avec Boréal Patrimoine ;
- L’ingénierie patrimoniale par Cyril Vanherrentals et moi-même ;
- Le courtage crédit par Hubert Peignot.

Au total, nous sommes quinze collaborateurs, dont six associés, avec un recrutement à venir pour septembre. Nous accompagnons une vingtaine de familles en qualité de family office et une cinquantaine en gestion de fortune, en plus de quelques institutionnels.

Comment est née Herest Aura ?
Jérémie Daly. L’ouverture d’Herest Aura a été officialisée en juin 2022. Après quatorze ans de carrière dans une grande banque de gestion de fortune française, j’ai décidé de rejoindre Herest. Très attaché à la région, c’est tout naturellement que j’ai pris le pari d’exporter le groupe en Auvergne-Rhône-Alpes. L’idée est d’y étendre notre savoir-faire et le modèle du family office, tout en renforçant la proximité avec notre clientèle. Il nous fallait un nom qui puisse parler au territoire tout entier, et pas seulement aux grandes villes de la région. C’est ainsi que le nom Herest Aura nous est venu.

Je travaille en appui avec les équipes de Lille au quotidien et nous envisageons de recruter un family officer qui

m’accompagnera sur place une fois l’implantation bien établie. Pour nous, l’ancrage régional est un atout déterminant dans nos métiers de conseil. Nous pensons en effet que les chefs d’entreprise que nous accompagnons sont plus à l’aise à l’idée d’avoir un conseil local. Il était donc important d’avoir un associé sur place, qui connaisse bien le territoire tant en matière de clientèle que de réseaux professionnels, indispensables pour mener un dossier de façon coordonnée. Aujourd’hui, ma première mission est de rencontrer des avocats, notaires, experts-comptables, professionnels du haut de bilan etc., afin de continuer à développer mon réseau et ainsi de mieux accompagner les clients.

Pourquoi l’Auvergne-Rhône-Alpes ?
J. D. La région est très active économiquement et nous pensons qu’il existe un réel besoin d’accompagnement en family office. Le tissu entrepreneurial est également très atomisé d’un point de vue géographique et se concentrer sur une ou deux grandes villes serait selon nous une erreur. Il convient d’aborder la région dans son ensemble. Mais au-delà de ces considérations « stratégiques », je suis personnellement très attaché à ce territoire que je prends plaisir à parcourir et sur lequel j’ai fondé ma famille.

Quel est le profil de votre clientèle ?
J. D. Nous accompagnons des entrepreneurs et nous constatons que, par leur profession, ils ont une forte appétence pour l’investissement en non coté. Ils nous demandent régulièrement d’être opportunistes, d’accompagner des projets d’entreprises de façon concrète, localement ou non.

Vos clients sont-ils réceptifs à l’investissement socialement responsable ?
J. D. Les clients souhaitent effectivement que leurs investissements aient un impact positif. Aujourd’hui, les attentes ne sont plus les mêmes que celles des générations précédentes et les familles nous demandent d’accompagner des projets qui peuvent potentiellement apporter des effets bénéfiques au territoire, voire à la planète.

Quelles sont les prochaines étapes pour Herest Aura ?
J. D. Dans un premier temps, nous continuons le déploiement commercial de la

filiale, puis viendra le moment où nous développerons l’équipe, toujours au service de nos clients, une valeur qui s’inscrit dans notre ADN. Il y a également un travail important sur l’adaptation du modèle Herest aux opportunités locales en appréhendant les savoir-faire des experts dans leur région.
J. J. Nous avons créé à Lille un club d’ingénierie patrimonial qui a pour but d’être un lieu d’échange et d’entraide entre experts de la discipline. Notre volonté est d’implanter ce rendez-vous en Auvergne-Rhône-Alpes.

Qu’est-ce qui vous démarque de vos concurrents régionaux ?
J. D. À la suite de nos réflexions, nous avons noté que le besoin en family office n’est pas entièrement couvert sur ce territoire. Le secteur géographique est suffisamment dense pour que chaque structure puisse s’épanouir et j’ai constaté une vraie demande d’accompagnement par un multi-family office de la part des investisseurs, des clients et des banques privées. Bien que nous ayons tous l’ambition de développer l’offre de family office, nous avons chacun nos spécificités et nous ne nous marchons pas dessus.
J. J. Pour compléter, je dirais que Herest Aura s’appuie sur l’ensemble des compétences du groupe développées depuis plus de dix ans, ce qui lui confère une force de frappe différente.

Une anecdote sur votre installation ?
J. D. Dès mon premier dossier, je me suis retrouvé naturellement dans une position de family office très claire, presque évidente. Le client souhaitait être accompagné de manière globale sur la structuration et le pilotage de son patrimoine. Au-delà d’un conseiller en investissement, il était à la recherche d’un partenaire capable de comprendre ses objectifs personnels comme professionnels, de mettre en place des outils de pilotage adaptés à ses besoins et de l’aider à coordonner le travail de ses différents conseils. L’accompagnement de ses enfants, non sur l’unique aspect financier, mais bien en termes de passage de relais générationnel, de pédagogie et de formation, a notamment été un critère déterminant.
J. J. Ce client recherchait un soutien bienveillant, qui soit à ses côtés, avec la capacité de tenir le rôle d’homme de confiance ; ce qui rassemble toutes les valeurs que nous prônons chez Herest. ♦

« Pour nous, l’ancrage régional est un atout déterminant dans nos métiers de conseil »

« Les clients souhaitent que leurs investissements aient un impact »