# L&D Family office

## VOUS ACCOMPAGNER DANS VOTRE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

-

## GESTION DE PATRIMOINE FAMILY OFFICE

**L&D FAMILY OFFICE**

132 rue de Rennes 75006 Paris
société par actions simplifiée unipersonnelle,
au capital souscrit de 6.000 euros / Code APE 6619B
Immatriculée au RCS de Paris sous le numéro 834 980 864 / TVA Intracommunautaire : FR54834980864 / Enregistrée à l'ORIAS sous le N° 18001674 en tant que Conseiller en Investissements Financiers adhérent de la Chambre Nationale des Conseils en Gestion de Patrimoine association agrée par l'AMF et Courtier d'assurance ou de réassurance / Carte T n° CPI 75012018000025754 sans maniement et détention de fonds / Numéro de déclarant CNIL : 2158103 v 0

# Genèse

Face à la complexité des problématiques patrimoniales et à la fragilité de notre environnement, certaines familles ont recours à des structures indépendantes, sans lien capitalistique avec une banque ou une compagnie d'assurance, pour les aider à gérer leur patrimoine et le transmettre.

Chaque problématique nécessite l'intervention d'un professionnel spécifique mais il est important d'avoir à vos cotés un interlocuteur privilégié qui vous connaisse. Il mettra ainsi ses compétences au service du respect de vos intérêts patrimoniaux et familiaux.

Face à un environnement Financier, Immobilier, Juridique et Fiscal de plus en plus instable, il est urgent d'avoir une vue globale de vos enjeux patrimoniaux.

Notre métier demande une forte capacité d'adaptation, de compétence, de flexibilité.

En parallèle :

Il est très difficile de recruter les meilleurs talents, et de rivaliser avec les grosses structures comme les banques ou les compagnies d'assurance,

Un recours à un recruteur peut couter très cher et une petite structure n'a pas vraiment le droit de se tromper dans son recrutement.

« *Une expérience bien conçue et bien conduite procure un plaisir comparable à ce qu'éprouve l'artisan devant un travail bien fait* »

Pierre Joliot-Curie

# Philosophie et Valeurs

**RIGUEUR** *dans le travail accompli*

**DISPONIBILITE** *au service de ses clients*

**REACTIVITE** *dans le traitement des demandes*

**PASSION** *de la matière*

**AUDACE** *de tous les jours*

**INGENIOSITE** *des solutions*

**ECOUTE** *des besoins*

***Mécénat** : une partie du chiffre d'affaire de la structure sera reversée à la ligue de lutte contre le cancer.*

# Présentation du Fondateur

- **Lambert DEBUS – Bureaux Paris – Clermont-Fd**

Diplômé du Master II de Gestion de Patrimoine de Clermont-Ferrand ainsi que du Master Spécialisé d'Ingénierie et Gestion Internationale de Patrimoine du SKEMA, j'ai suivi un parcours professionnel complet au sein de cabinet d'Avocats, Office notarial, grandes banques et de multi-Family Office. Je suis également une formation d'évaluateur immobilier au sein de l'ICH-CNAM dans le but d'obtenir la certification RICS.

Lors de mon dernier poste, j'ai eu le plaisir de prendre en charge un cabinet de 85Me d'encours et d'en développer le chiffre d'affaire de près de 75% en 4 ans en favorisant la pérennité du conseil.

En 2018, face à la réglementation qui vient obliger les prestataires à annoncer leur rémunération, je constate une vraie mutation du métier de Conseiller en Gestion de Patrimoine.

Cette profession doit se transformer d'un métier de « commerciaux » en un métier de « conseillers ».

Je crée alors L&D – Family Office avec pour objectif d'accompagner mes clients qui partagent mes valeurs.

En parallèle, j'accompagne des confrères dans le développement commercial de leur cabinet.

# L'Offre développée

Elle se décompose en trois socles à géométrie variable :

- **FAMILY OFFICE** destiné à une clientèle de particuliers avec une dominante gestion des coûts et optimisation de votre patrimoine.

- **CREATION DE STRUCTURE DE CGP/FAMILY OFFICE** consacrée aux professionnels : Experts Comptables, Notaires, anciens gérants de portefeuilles …

- **CLUB DEAL** dédié à l'immobilier.

**<u>Présentation destinée aux Professionnels</u>**

# Développement commercial

# Développement commercial

J'analyse vos problématiques pour dégager les axes de développement prioritaires :

## ÉTAPE 1 - RENCONTRE

Ensemble, nous aborderons en détail vos problématiques :

- **Organisation**
- **Rédaction de rapport**
- **Formation des collaborateurs du cabinet**
- **Assistance aux rendez-vous**
- **Animation de réunions clients/collaborateurs**
- **Aide à la transmission du cabinet**

En prenant en compte les paramètres :

- **Mission**
- **Flexibilité, et périodicité de la mission**
- **Zone géographique**
- **Coût**
- **Objectifs**

Nous définissons ensemble notre **lettre de mission** à l'issue du rendez-vous.

## ÉTAPE 2 : MISE EN PLACE ET SUIVI

- **Mission ponctuelle**
- **Mission récurrente**

## ÉTAPE 3 : FACTURATION

- **Abonnement mensuel (Ex: 10h : 950€ HT soit 1.140 €**
- **Au temps passé (150 € HT / H, soit 180 € TTC)**
- **Forfaitaire (sur devis)**

# Développement commercial

## PROBLÉMATIQUES D'UN CABINET SUIVI PAR L&D FAMILY OFFICE :

- Problème de recrutement :
  - Il recherche un de senior
  - Il n'a pas forcément la **taille critique** pour pouvoir faire face à cette masse salariale, et surtout sur du moyen/long terme
  - Il ne souhaite **pas perdre de pouvoir** en « monnayant » une partie de son capital pour attirer les meilleurs éléments

- Faiblesse du cabinet :
  - Il manque **de compétences** sur le plan juridique et fiscal pour être autonome sur certains dossiers,
  - Il ne trouve pas ce qu'il souhaite dans les outils Harvest, Fidroit, office by Primonial...
  - La nouvelle réglementation entraine les cabinets à se regrouper et à **mutualiser leurs coûts**,
  - Les dossiers sont de plus en plus chronophages, et **moins rentables**,

- Face à ces constats, une solution :
  - **un freelance** lui génère moins de charges, **moins de contraintes** (vacances, avantages, bureau supplémentaire, matériel…etc.) et reste plus flexible qu'un stagiaire ou un contrat à durée déterminé

- Les termes de la mission :
  - Accompagnement dans le développement commercial
  - Accompagnement de sa clientèle sur certaines problématiques très spécifiques
  - Contrainte cabinet : aucun contact avec le client sauf demande express du cabinet, il reste **maitre du timing et donc du suivi**.

La mise en place d'un **mandat de prélèvement** est possible.

# On en parle

## LA PRESSE :

L&D FAMILY OFFICE

**Quand le haut de gamme côtoie le sur-mesure...**

Plus qu'un conseil en gestion de patrimoine, Lambert Debus est un vrai passionné qui propose une expertise aussi réactive que personnalisée pour accompagner au quotidien les particuliers dans la gestion de leur patrimoine, personnel et professionnel.

Le constat peut paraître accablant, voire amer. Pourtant il n'est que le reflet de la réalité de la gestion de patrimoine, telle qu'elle est trop souvent pratiquée aujourd'hui en France. Conseiller qui risque de s'aggraver dans les années à venir avec des établissements bancaires et compagnies d'assurance où la primauté du placement de produit nuit à l'existence d'un véritable conseil. Une politique commerciale subjective qui vise exclusivement une clientèle dite « haut de gamme », dépassant d'avoirs financiers conséquents, au détriment de celle ayant un patrimoine trop concentré sur leurs actifs immobiliers ou professionnels pour être gérée en banque privée. Cette dernière sera alors redirigée vers une relation clientèle de masse, impersonnelle voire déshumanisée. Dans certains cas, elle sera tout bonnement vendue à un autre établissement. Ce mouvement s'est déjà observé dans certains pays comme le Royaume-Uni et apparaît malmenant en France.

**Transparence et réseau d'experts**

Auprès de clients exigeants, en quête de confiance, qui se retrouvent perdus face à la multiplicité et à la technicité des offres. Des particuliers qui cherchent un conseiller digne de confiance, qui prenne le temps de la relation client, et dispose d'un réseau de professionnels aguerris



Lambert Debus, président fondateur de L&D Family Office.

***« Un interlocuteur privilégié qui les connaît et qui met en toute transparence ses compétences et son réseau à leur service. »***

(experts-comptables, avocats, notaires, experts immobiliers...). Un allié réactif et totalement dévoué à leur patrimoine et à leurs intérêts. Cette perle rare existe. L&D Family Office, en est la parfaite illustration : « Parce que l'environnement financier, immobilier, juridique et fiscal s'avère aujourd'hui de plus en plus complexe et instable, les particuliers ont besoin qu'on les conseille et qu'on les accompagne pour avoir une vue globale de leurs enjeux patrimoniaux. Je leur propose d'être un interlocuteur privilégié qui les connaît et qui met en toute transparence ses compétences et son réseau à leur service. » déclare Lambert Debus, président fondateur de L&D Family Office.

**Préconiser de façon innovante les meilleures solutions**

Après avoir œuvré au sein de cabinets d'avocats, de grandes banques, d'office notarial et de multi-Family Office, Lambert a pris en charge un cabinet parisien et développé son chiffre d'affaires de près de 75 % en quatre ans. Fort de ces expériences, il crée L&D Family Office pour proposer une expertise sur-mesure qui prend en compte tous ces paramètres patrimoniaux. Reporting d'investissements financiers décomposant les structures de frais, management du parc immobilier en optimisant sa rentabilité, accompagnement dans la transmission du patrimoine ou suivi annuel de leurs actifs, Lambert préconise les meilleures solutions possibles. Mais où se place la véritable innovation ? Dans un retour au fondement même de ce métier: La personne ! Qui plus est, avec une rémunération innovante: la rémunération transparente...

Tél. +33 (0)6 77 76 20 96
Lambert@L&D-familyoffice.fr
www.ld-familyoffice.fr

*Article du 11-06-2019 - Le Figaro*

## SES CLIENTS :

*« CGP existant depuis 3 ans, j'ai eu besoin pour un de mes clients de faire appel à L&D Family Office pour mener à bien une étude patrimoniale. Etant plus spécialisé dans la gestion d'actifs et étant sur un dossier assez complexe, j'ai fait appel à Mr Lambert DEBUS afin de réaliser cette étude conjointement. Lambert a été d'une réactivité et d'un professionnalisme exemplaire. Nous avons étudié le dossier et la problématique client ensemble pour en fixer les grandes lignes. Il a bien su répondre aux différentes interrogations de mon client et l'étude remise était très claire et très professionnelle. Depuis ce jour, Lambert vient aux différents RDV client et s'associe aux différents RDV avec les partenaires ( Notaire, fiscaliste…) que nous rencontrons dans le suivi de ce dossier. Une bonne expérience à renouveler…»*

*« Pour notre agence nous avions besoin de conseils juridiques et surtout fiscaux sur des montages spécifiques MH et déficit foncier, Lambert a su nous éclairer; nous avons aussi mis en place une formation de mes équipes sur la défiscalisation immobilière, son accompagnement et son intervention devant un parterre d'investisseurs a conclu sa prestation. Disponible, professionnel et sympathique je le recommande»*

# Avertissement Général

Le présent document de nature informative et publicitaire, sujet à modification, est communiqué à titre purement indicatif et n'a pas de valeur contractuelle. Le contenu de ce document n'est pas destiné à fournir un service de conseil en investissement ou un quelconque autre service d'investissement, et ne constitue, de la part de L&D Family office, ni une recommandation personnalisée, ni une sollicitation, ni une offre en vue de l'achat ou de la vente d'un service d'investissement ou d'un produit financier.

La fourniture par L&D Family Office d'un service d'investissement et/ou la souscription de produit(s) par un investisseur potentiel, requiert au préalable que L&D Family Office vérifie si l'investisseur potentiel est compétent pour souscrire le/les produits et/ou services d'investissements envisagés, si les services et/ou investissements sont adaptés à sa situation personnelle et compatibles avec son profil d'investisseur et ses objectifs d'investissement.

La souscription de produit(s) financier(s) ou service(s) d'investissement par un investisseur potentiel, requiert au préalable de ce dernier la prise de connaissance, la compréhension et la signature de la documentation contractuelle et informative y afférente notamment sur les risques. L&D Family Office ne pourra être tenue responsable de toutes les conséquences, notamment financières, résultant d'opérations sur instruments financiers conclues et/ou d'instructions reçues sur la base de ce seul document.

Les informations sur les performances passées éventuellement reproduites ne garantissent en aucun cas les performances futures. Le présent document est confidentiel, destiné exclusivement à la personne à laquelle il est remis, et ne peut ni être communiqué ni porté à la connaissance de tiers (à l'exception des conseils externes et à condition qu'ils en respectent eux-mêmes la confidentialité), ni reproduit totalement ou partiellement, sans accord préalable et écrit de L&D Family Office.

La fiche d'informations légales est à votre disposition pour de plus amples informations.

# Contact

*Au plaisir de vous rencontrer*


- LAMBERT DEBUS
  - Lambert@ld-familyoffice.fr
  - 06 77 76 20 96
  - www.ld-familyoffice.fr
  - Les bureaux : 58, Rue de la victoire 75009 Paris
  - Siège social :132, Rue de rennes 75006 Paris



L&D Family Office | Siège social : 132 rue de Rennes 75006 Paris société par actions simplifiée unipersonnelle, au capital souscrit de 6.000 euros / Code APE 6619B
Immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de Paris sous le numéro 834 980 864 / TVA Intracommunautaire : FR54834980864 / Enregistrée à l'ORIAS sous le N° 18001674 en tant que Conseiller en Investissements Financiers adhérent de la Chambre Nationale des Conseils en Gestion de Patrimoine association agrée par l'AMF et Courtier d'assurance ou de réassurance / Carte T n° CPI 75012018000025754 sans maniement et détention de fonds / Numéro de déclarant CNIL : 2158103 v 0 / 06-77-76-20-96 / lambert@ld-familyoffice.fr Notre Service Qualité enregistre, analyse et répond à vos réclamations et suggestions, parce que le Service Client est notre Engagement