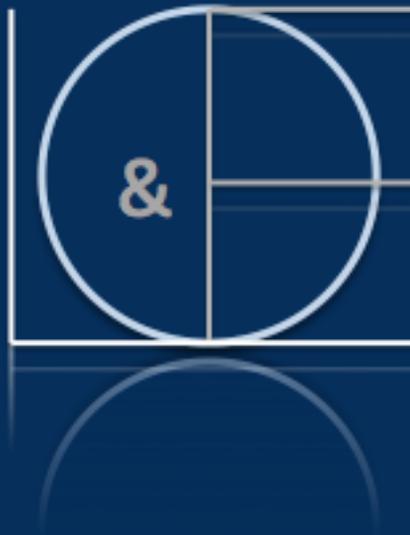


# L&D Family office

## MA VOCATION :

VOUS ACCOMPAGNER DANS TOUS LES  
DOMAINES DE LA GESTION DE VOTRE  
PATRIMOINE AU QUOTIDIEN

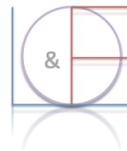


---

## 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 agréée 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



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.

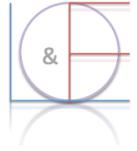
Chaque problématique nécessite l'intervention d'un professionnel spécifique mais il est important d'avoir à vos côtés un interlocuteur privilégié qui vous connaisse. Il mettra ainsi ses compétences au service du respect de vos intérêts patrimoniaux et familiaux.

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.

---

*« 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



**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*

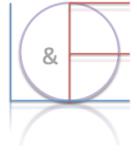


**ECOUTE** *des besoins*

---

*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.

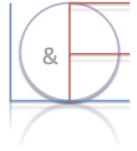
Lors de mon dernier poste, j'ai eu le plaisir de prendre en charge un cabinet de 85Me d'encours et d'en développer le chiffre d'affaire de près de 75% en 4 ans en favorisant la pérennité du conseil.

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.

# 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.

**Présentation destinée aux Particuliers**

# Family Office





## *Méthodologie mise en place*

J'analyse votre patrimoine pour vous préconiser les meilleures solutions selon la législation en vigueur et suivre leurs mises en œuvre dans le temps.

### ÉTAPE 1 - RENCONTRE

Ensemble, nous aborderons en détail votre patrimoine sur les thématiques :

- **Famille**
- **Entreprise**
- **Immobilier**
- **Finance & Participations**

En prenant en compte les paramètres :

- **Juridiques**
- **Financiers (Performance / Risque / Diversification)**
- **Fiscaux**
- **Coûts**

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

### ÉTAPE 2 : DIAGNOSTIC COMPLET DE VOTRE SITUATION

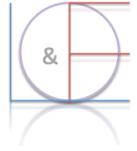
Grâce à une analyse approfondie, je vous présenterai **un rapport** reprenant les forces et les faiblesses de votre structuration selon vos différents objectifs. Une « **to do list** » vous aidera à voir les priorités qui nécessitent une attention particulière.

### ÉTAPE 3 : MISE EN PLACE DE LA STRATÉGIE D'INVESTISSEMENT

Après validation des solutions proposées et rédaction d'une **lettre de mission de suivi**, je mettrai en place les préconisations aux côtés de vos conseils habituels.

### ÉTAPE 4 - SUIVI PERSONNALISÉ ET ASSISTANCE

Je m'engage à vous assister, à vous suivre et vous accompagner dans la durée avec un **tableau de pilotage patrimonial**.



## ▪ **TABLEAU DE PILOTAGE PATRIMONIAL :**

### **EXEMPLE DES PRINCIPALES MISSIONS :**

- Suivi de reporting des investissements financiers (rentabilité, risque, diversification, structure de coûts)
- Optimisation des structures de portage des investissements (sur les plans juridiques, financiers, fiscaux)
- Management du parc immobilier de rapport de la famille
- Accompagnement dans la transmission du patrimoine aux futures générations
- Mise en place de la protection juridique et financière de la famille
- Gestion et administration des affaires personnelles des membres de la famille
- ...

---

***Missions à périmètre variable***

---



### FOCUS PLACEMENTS :

#### UN EMPILEMENT DE FRAIS CHEZ LES ACTEURS TRADITIONNELS ASSUREURS

- Etes-vous bien au courant de la stratification des frais que vous supportez sur vos placements financiers, jusqu'à 10% la première année et 5,2% les années suivantes ?
- Est-ce que cette rémunération est en adéquation avec le conseil que vous attendez de votre banquier ou de votre assureur ?
- Pourquoi continuer à payer un distributeur, assureur ou société de gestion qui n'apporte aucun conseil ou plus value dans vos prises de décision ?

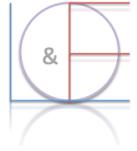
---

**Depuis 2018, Le monde de l'épargne est en pleine révolution !  
Une sélection est à faire parmi vos gestionnaires.**

---

Un raisonnement identique peut être fait sur l'ensemble de vos contrats financiers ou immobiliers. Je procède à une analyse critique des principaux paramètres impactant votre décision.

	Ce que vous payez	Répartition des frais entre les acteurs de la distribution		
		Distributeur	Société de Gestion	Assureur
Frais de gestion annuels	1%	0,40%		0,60%
Frais d'entrée	0 - 5%	0-4,50%		jusqu'à 0,50%
Frais d'arbitrage	Jusqu'à 1%	0-1%		0-0,20%
Frais de gestion internes aux UC	Environ en moyen 2%	0,90%	1%	0,10%
Gestion sous mandat	de 0 à 1 %	0-0,30%	0-0,70%	
Total la 1ère année	Jusqu'à 10%	Jusqu'à 7,10%	Jusqu'à 1,70%	Jusqu'à 1,40%
Total années suivantes	Jusqu'à 5,2%	2,60%	1,70%	0,90%
Pour 100.000 euros par an	5 200 €	2 600 €	1 700 €	1 400 € <sub>9</sub>

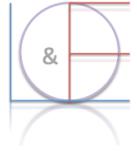


## **FOCUS IMMOBILIER :**

### **VOS ACTIFS IMMOBILIERS SONT-ILS RENTABLES ?**

Il est relativement simple de constater si un placement financier est rentable ou non, mais l'immobilier l'est beaucoup moins.

- Avez-vous déjà réalisé un reporting de vos rentabilités passées ?
- Avez-vous pris en compte l'ensemble des paramètres impactant les performances de vos actifs ?
  - Les facteurs impactant la valeur et la rentabilité :
    - Le terrain
    - La construction
    - Le cadre juridique et fiscal
  - Le montant à provisionner pour les futurs travaux (CAPEX)
  - La vacance locative
  - La faible liquidité des investissements
- Quels sont vos choix ?
  - Conservation, Vente, Vente à soi-même, Donation, ...

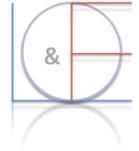


## **FOCUS PROTECTION FAMILIALE :**

### **UNE PROTECTION TOUJOURS INSUFFISANTE MAIS SI SIMPLE A METTRE EN PLACE**

- Etes-vous bien au courant du montant des droits de succession qui seront à régler à votre décès ?
  
  - Votre situation familiale ou votre patrimoine nécessitent-ils une attention particulière compte tenu de leurs complexités ?
  
  - Avez-vous prévu les effets d'une incapacité entraînant une impossibilité de prendre des décisions sur votre patrimoine (régime de tutelle..) ?
  
  - Avez-vous porté une attention particulière à la rédaction de vos clauses bénéficiaires, et de votre testament ?
-

# Mes modalités de rémunérations



Voici les différents types de rémunérations envisageables à définir à l'issue de notre rendez-vous :

- Abonnement Family Office (déduction de la facturation les commissions perçues)
- Au temps passé : *150 Euros HT / H – Paiement trimestriel*
- A la mission : *Etablissement de devis : 30% début de mission et Solde à la remise*
- A la commission pour les investissements immobiliers
- Aux rétro-commissions : produits financiers ou d'assurance

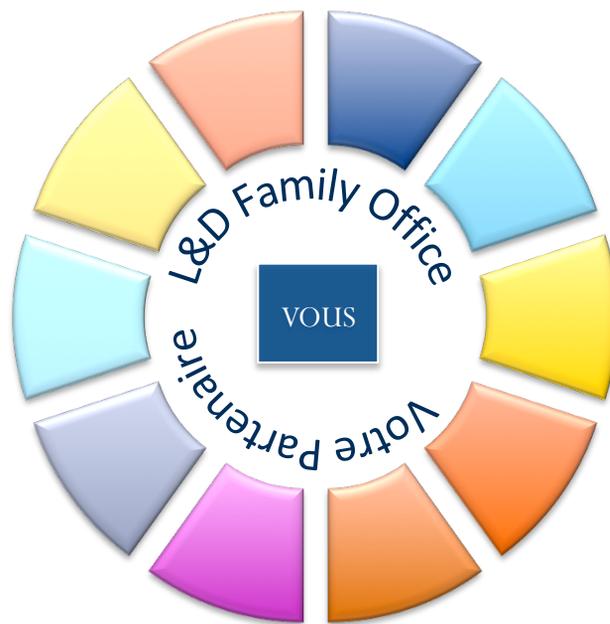
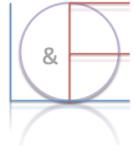
Dans tous les cas: le montant des honoraires déterminés en fonction de la mission et/ ou du temps passé tient compte des éventuelles commissions perçues par ailleurs.

Une information plus précise et individualisée vous sera fournie **dans la lettre de mission.**

Elle sera actualisée annuellement selon les modalités exposées précédemment.

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

# Des Partenaires



- ▣ Avocats spécialisés
- ▣ Experts-comptables
- ▣ Notaires
- ▣ Experts en évaluation immobilière
- ▣ Maisons de gestion
- ▣ Marchands de bien
- ▣ Brokers
- ▣ Leveurs de fonds
- ▣ Banques
- ▣ Assurances

Les noms des acteurs avec lesquelles le professionnel a un accord, vous seront communiqués sur simple demande.



## 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 contrat pour parler accablant, voire amer. Pourquoi ? 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. Contrat 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 », disposant d'avants 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 clientelle 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 la Roumanie-Où et s'aggrave maintenant en France.

**Transparence et réseau d'experts**  
Aussi, 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, se dispose d'un réseau de professionnels aguerris



Lambert Debus, président fondateur de L&D Family Office

(experts-comptables, avocats, notaires, experts immobiliers...) Un agilité et un engagement envers leur patrimoine et à leurs intérêts. C'est ce qui nous a motivés. L&D Family Office, en est la parfaite illustration : « Parce que l'investissement financier, immobilier, juridique et fiscal s'avère aujourd'hui de plus en plus complexe et incertain, les particuliers ont besoin qu'un conseiller et qu'un accompagnateur pour avoir une vue globale de leurs enjeux patrimoniaux. Ce leur propose d'être un interlocuteur privilégié qui les connaît et qui met en scène transparentement ses compétences et son réseau à leur service. » détaille Lambert Debus, président fondateur de L&D Family Office.

**Préconiser de façon innovante les meilleures solutions**  
Après avoir ouvert au sein de cabinets d'avocats, de grandes banques, d'office notarial et de

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

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 agencière sur-mesure qui prend en compte tous ces paramètres patrimoniaux. Reparsing d'investissements financiers décomposant les structures de frais, management du patrimoine immobilier en optimisant sa rentabilité, accompagnement dans la réorientation du patrimoine au suivi annuel de leurs actifs, Lambert propose les meilleures solutions possibles. Mais où se place la véritable innovation ? Dans un retour au fondement même de ce métier. Le personnel (du plus au, avec une rémunération transparente, la rémunération transparente...



tél. +33 (0)1 77 76 20 96  
Lambert@family-office.fr  
www.l&d-familyoffice.fr

Article du 11-06-2019 - Le Figaro

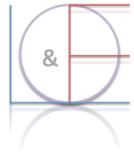
## SES CLIENTS :

« J'ai rencontré Lambert il y a presque 8 ans. Il a su m'accompagner au fil de ces années dans l'ensemble de mes problématiques patrimoniales aussi bien personnelles que professionnelles. Il a su mettre en compétition mes interlocuteurs historiques pour obtenir de meilleurs résultats. Lambert est pluridisciplinaire ce qui facilite les échanges avec les professionnels avec qui j'ai l'habitude de travailler »

« J'ai rencontré M DEBUS lors de son précédent poste et par l'intermédiaire de mon expert-comptable. Lambert est réglé comme une horloge suisse, réactif, très professionnel. Il sait mettre en compétition nos interlocuteurs avec le tact qu'il se doit. J'aime pouvoir lui déléguer la gestion de mes affaires personnelles. Il fait preuve d'une rigueur que l'on apprécie dans mon métier.»

« J'ai rencontré M DEBUS par l'intermédiaire de mon expert comptable, le contact est tout de suite passé. Lambert est réactif, très professionnel et toujours de très bon conseils dans la gestion de ma PME et de mon patrimoine personnel ! Quand on est entrepreneur, on a besoin d'être entouré par des personnes de confiance.»

# 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](mailto:Lambert@ld-familyoffice.fr)
  - 06 77 76 20 96
  - [www.ld-familyoffice.fr](http://www.ld-familyoffice.fr)
  - 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 agréée par l'AMF et Courtier d'assurance ou de réassurance / Carte T n° CPI 75012018000025754 sans manquement et détention de fonds / Numéro de déclarant CNIL : 2158103 v 0 / 06-77-76-20-96 / [lambert@ld-familyoffice.fr](mailto:lambert@ld-familyoffice.fr) Notre Service Qualité enregistre, analyse et répond à vos réclamations et suggestions, parce que le Service Client est notre Engagement