

ROSEMONT CONSULTING : « La Principauté a amorcé un virage positif »

par Lætitia Reynaud

Le groupe Rosemont a été créé à Monaco en 2010 par Peter Brigham, avec au départ une activité de Corporate Service Provider. La juriste fiscaliste Cécile Villacres Acolas le rejoint assez rapidement et fonde dès 2011 Rosemont Consulting amenant ainsi une pluridisciplinarité au groupe.

« Nous offrons à la clientèle internationale basée à Monaco ou ailleurs, un large champ de conseils et de services » explique celle qui en moins de 5 ans s'est retrouvée à la tête d'un pôle de 15 juristes, fiscalistes et comptables. « L'idée était d'avoir en une seule structure la possibilité d'offrir un conseil global à des clients qui ont des problématiques de structuration de patrimoine privé ou professionnel en dehors de leur pays de résidence ». En matière de service de type Multi Family Office, Rosemont Consulting intervient donc autour de 3 axes : la fiscalité internationale, le conseil juridique et l'assistance financière.

« Nous accompagnons une famille et son patrimoine. Le but étant d'avoir l'approche la plus globale possible sur cette structuration patrimoniale pour la suivre et la faire évoluer par la suite. Rien n'est jamais figé dans ce que nous mettons en place, les changements de législations, de résidence fiscale, mais aussi les mariages, les divorces, les décès... ou tout autre événement qui peut se produire dans une vie, nous amènent à procéder en permanence à des ajustements ». Pour Cécile Villacres Acolas, l'entrée en vigueur de l'EAI (l'Echange Automatique d'Informations) fait partie typique-



ment des éléments qui peuvent pousser à revoir la structure patrimoniale d'une famille : « Cette nouvelle mesure fiscale a eu l'effet d'une bombe, mais cela a aussi été un accélérateur pour convaincre nos clients d'aller vers des structures peut-être plus sophistiquées et plus chères, mais légales ! ». Chez Rosemont Consulting, la tendance a toujours été de tendre vers l'onshore, malgré parfois quelques réticences : « Les clients résidents en Europe ont été les premiers à être confrontés à une réglementation fiscale très stricte avec des dispositifs anti évasion vraiment effectifs. Les patrimoines de ces clients européens sont donc, pour la plupart, déjà structurés de manière légale et déclarée. Mais, en dehors de l'Union Européenne, comme en Afrique, en Amérique latine, ou même en Europe de l'Est, les législations fiscales sont beaucoup moins sophistiquées et une grande partie des patrimoines privés ou professionnels sont souvent structurés dans des entités dites offshore, il est donc plus compliqué pour cette clientèle, d'aller vers plus de compliance. Mais de toute façon la voie est claire, c'est juste une question de timing et nous sommes là pour faire le pont et l'amener vers ces restructurations. » Le rôle de Cécile Villacres Acolas est avant tout de s'adapter aux réels besoins de ses clients, même si elle reconnaît que parfois, ils arrivent avec une idée en tête très précise qui ne leur convient finalement pas : « Je dois les éclairer sur d'autres possibilités et leur

montrer quels sont les avantages, les coûts et les risques de chaque option, de chaque juridiction. C'est une vraie confrontation, une construction commune, notamment en matière de planification successorale où les réglementations doivent être intégrées dans le mode de vie, les relations affectives et mêmes les désirs de la famille ».

Aujourd'hui, Rosemont Consulting gère pas moins de 200 clients, qui ont des profils, des fortunes et des pays de résidences très variés. Pour Cécile Acolas, un Multi Family Office ou une société comme Rosemont Consulting ne s'adresse pas forcément à des clients moins riches que ceux qui disposeraient d'un Single Family Office : « Dans ma réalité en tout cas, nous avons des clients qui pourraient très bien avoir leur propre structure, mais qui préfèrent faire appel à nous pour ne pas avoir de salariés, ni avoir accès à des spécialistes qu'ils ne pourraient pas tous salarier, et avoir la liberté de pouvoir changer de prestataire si cela ne leur convient plus. Le niveau de fortune de nos clients est donc très large. » Il faut aussi savoir que certains Family Office font appel à un Multi Family Office pour certaines de leurs activités qui requièrent une approche plus globale ou une expertise plus pointue. Ainsi Cécile Villacres a souvent des demandes pour des acquisitions immobilières en France comme à Monaco ou pour des planifications successorales dans lesquelles plusieurs juridictions entrent en

jeu : « Ils tiennent leur rôle de Family Office en faisant appel à des personnes plus techniques qu'eux dans un domaine particulier, tout est ainsi bien géré sans que leur client n'ait à s'impliquer directement. » En raison de la nature cosmopolite de Monaco, Rosemont Consulting a une expérience à la fois de droit civil et de droit commun et nous avons l'opportunité d'aider les clients à comprendre les enjeux des deux « mondes ».

Selon la fondatrice de Rosemont Consulting, Monaco serait donc en train de devenir une place idéale pour ces familles aux problématiques patrimoniales complexes et internationales : « La Principauté a amorcé un virage positif ces dernières années, en gérant parfaitement la transition de l'EAI et en votant des lois aussi fondamentales que celles sur le Droit International Privé ou même celle sur les Multi Family Office, à laquelle j'ai toujours été personnellement favorable et qui a le mérite de clarifier les choses. C'est un domaine qui s'est démocratisé et de nombreux pays en Europe ont d'ailleurs déjà légiféré, c'est très bien que Monaco ait suivi ce mouvement ! La tendance mondiale va vers l'onshore et la Principauté est un des rares endroits au monde qui propose des professionnels pointus, avec une vision globale et internationale tout en offrant une qualité de vie exceptionnelle à ses résidents et un environnement propice à la gestion et au développement de leurs affaires. »

ROSEMONT CONSULTING:

“The Principality has initiated a positive turn”

The Rosemont Group was created in Monaco in 2010 by Peter Brigham, with the activity as Corporate Service Provider. The tax lawyer Cécile Villacres Acolas soon joined, and in 2011 founded Rosemont Consulting, thus giving the group a multidisciplinary approach.

“We offer our international clients who are based in Monaco or elsewhere a wide field of advice and services”, explains the person who in less than 5 years has found herself at the head of team of 15 legal experts, tax experts and accountants. “The idea was to have within one structure the possibility of offering a global advice to clients who have problems

structuring their private or corporate assets outside their country of residence.” Rosemont Consulting therefore intervenes around 3 axes: international taxation, legal counselling and financial assistance.

“We accompany a family and its assets. Our aim is to have the most global approach to

this wealth management in order to monitor it and subsequently make it evolve. Nothing is ever frozen in what we set up. Changes in legislation, tax residence, but also the marriages, divorces, death... or any other event which may occur in a lifetime, leads us to make constant adjustments”. For Cécile Villacres Acolas, the entry into force of the



AEOI (Automatic Exchange of Information) is a typical example of the elements that can lead to review the patrimonial structure of a family: "This new tax measure has had the effect of a bomb, but it has also been an accelerator to persuade our clients to turn towards structures that may be more sophisticated and more expensive, but that are legal!". At Rosemont Consulting, the tendency has always been to strive towards onshore, despite some occasional reluctance: «Clients who reside in Europe were the first to be faced with a very strict tax regulation with truly effective anti-abuse measures. Most of the assets of these European clients are therefore already structured in a legal and declared manner. But, outside the European Union, like in Africa, in Latin America, or even in Eastern Europe, the tax laws are much less sophisticated and a large part of the private or corporate assets are often structured in offshore entities. It is therefore more complicated for this clientele, to proceed toward more compliance. But anyway the track is clear, it is just a question of timing and we are here to create a bridge and lead towards this restructuring." The role of Cécile Villacres Acolas is firstly to adapt to the real needs of her clients, even though she recognises that they sometimes arrive with a very clear idea which is in fact not suitable for them: "I have to enlighten them

on other opportunities and demonstrate the benefits, costs and risks of each option, of each jurisdiction. It is a real confrontation, a common construction, particularly regarding estate planning where the regulations must be integrated into the family's way of life, affective relations and even wishes".

Rosemont Consulting currently manages as many as 200 clients, who have very varied profiles, fortunes and countries of residence. For Cécile Villacres Acolas a Multi Family Office does not necessarily address less wealthy clients than those would have a Single Family Office: "In my reality in any case, we have clients who could very well have their own structure, but who prefer to contact us so that they would not need any employees, could have access to specialists that they could not all employ, and have the freedom to be able to change providers if they do not suit them anymore. The level of fortune of our clients is therefore very wide". I must also specify that some Family Offices call upon a Multi Family Office for some of their activities which require a more global approach or a more cutting-edge expertise. Cécile Villacres thus often has requests for real estate purchases in France and in Monaco or for estate planning which concern several jurisdictions: "They play their Family Office parts by appealing to people that are

more specialised that they in a particular area, everything is well managed without their client having to be directly involved. Due to the cosmopolitan nature of Monaco, Rosemont Consulting has an experience of both civil law and common law and we have the possibility to help clients understand issues across both "worlds".

According to the founder of Rosemont Consulting, Monaco would therefore be in the process of becoming an ideal place for these families with complex and international asset problems: "The Principality has initiated a positive turn in recent years, by managing the AEOI transition perfectly and voting laws as fundamental as those on Private International Law or the one on the Multi Family Offices, to which I have always been personally favourable and which has the merit of clarifying things. This field has become democratised, and many countries in Europe have already legislated. It is very good that Monaco has followed this movement! The global trend is toward onshore and the Principality is one of the few places in the world that offers cutting-edge professionals with a global and international vision while offering an exceptional quality of life for its residents and an environment that is favourable to the management and development of their business."