

PAR **NAHID LENORMAND**

Le 16 septembre, **Citywire France** deviendra un service payant sur abonnement, et l'accès sera limité pour les professionnels des **ventes**, du **marketing** et des **opérations**.

En savoir plus

Martin de Bartillat

**Family Officer
Vigifinance**

[Biographie >](#)

Citywire France : Quels sont les enjeux de la profession à l'heure actuelle ?

Martin de Bartillat : Au niveau de chaque entité, l'enjeu est d'affirmer ses caractéristiques et son identité. Chez Vigifinance Family Office, notre raison d'être est d'accompagner nos familles dans la construction d'une organisation patrimoniale cohérente, pérenne et harmonieuse.

En termes de gestion financière, les enjeux majeurs sont multiples. Nous mettrions en avant :

Continuer à intégrer les nouveaux outils financiers (produits structurés, ETF, certificats) et techniques (agrégateur, comparateur, IA...) qui permettent de réaliser notre métier de gérant de portefeuilles dans de meilleures conditions de performance pour nos clients.

Améliorer nos connaissances sur les dynamiques économiques des pays de l'Asie-Pacifique qui pourraient être les locomotives de la création de valeur dans les prochaines années (croissance démographique, souveraineté renforcée, santé financière,...).



Comment vous préparez-vous au mouvement massif de transmission de patrimoine qui arrive ?

Vigifinance Family Office met l'ingénierie patrimoniale au centre de son offre de services. Avec deux axes : conseiller les familles dans leurs décisions structurantes de transmission de patrimoine et les suivre au quotidien dans les problématiques fiscales et juridiques. Les outils de transmission sont techniques et les appréhender nécessite un accompagnement expert. Le résultat de ce travail est de révéler la grande flexibilité qui peut être intégrée à une transmission de patrimoine préparée. Notre rôle est également d'épauler les enfants de nos clients pour les faire gagner en compétence sur des sujets nouveaux pour eux tels que les placements financiers et la fiscalité.

Comment acquérir de nouveaux clients aujourd'hui ?

Nous participons aux salons et événements de notre profession, assistons aux présentations des sociétés de gestion dont les produits financiers sont pertinents pour notre offre et

rencontrons les professionnels incontournables pour nos clients (experts-comptables, avocats, notaires, ...).

Nous sommes également lecteurs de la presse économique entre autres pour identifier les entrepreneurs avec lesquels nous avons envie de travailler. L'IA nous aide d'ailleurs à avoir une couverture plus large de l'actualité.

Quelle est la question qu'un client ne vous pose jamais, mais qu'il devrait absolument vous poser ?

« Investissez-vous personnellement dans les solutions d'investissement que vous me recommandez ? » Ce n'est alors plus Vigifinance Family Office qui répond mais le Family Officer ce qui nous donne une opportunité d'encore mieux nous appréhender réciproquement. Une partie de notre travail est d'évaluer la « psychologie financière » de nos clients pour déterminer l'allocation de placements qui leur correspondra le mieux. Les échanges informels sont précieux pour cela. La réponse à cette question sera partiellement positive et soulignera notre alignement d'intérêts.

Si vous aviez droit à un super-pouvoir pour vous simplifier le quotidien au travail, ce serait lequel ?

Connaître en avance le niveau de fin d'année des différents indices boursiers serait pratique ! Si cela n'est pas possible, je serai intéressé par une notification pour chaque nouveau produit financier créé par un acteur de notre profession. Nous serions surs d'être toujours au fait des dernières opportunités pour nos clients ! On me souffle également le pouvoir d'appuyer sur un bouton pour mettre à jour instantanément nos dossiers connaissance client « KYC » !
@Claude, si tu nous lis....à toi de jouer !

Biographie :

Martin de Bartillat est family officer au sein de Vigifinance Family Office depuis janvier 2026.

Il commence sa carrière en 2008 comme Investment Analyst chez Arts et Biens, avant de devenir directeur financier de Vity Technology en 2011. En 2013, il rejoint Rothschild & Co où il évolue pendant plus de douze ans, d'abord en tant que Manager Corporate Banking, puis comme Banquier Privé dédié au secteur "Non Profit" de 2021 à 2026.

Martin est titulaire d'un Master of Science (MSc) en Finance et Management de l'EM Lyon Business School, complété par un cursus en finance à la Stockholm School of Economics.

