

# Une histoire de famille !

LM Capital est une entreprise familiale et indépendante spécialisée dans la gestion de patrimoine et le Family Office. Au cœur de cette réussite se trouvent Antoine Lakah et son fils Guillaume, aujourd'hui Co-CEO et administrateurs de la société. Entourés de leur partenaire et membre de la Direction Sergio Diaz ainsi que de leur équipe de collègues engagés, dont le frère de Guillaume, Bastien, ils incarnent ensemble une vision entrepreneuriale multigénérationnelle fondée sur la confiance, la proximité, l'esprit de partenariat et un profond sens de l'héritage familial.

LM Capital accompagne depuis toujours des familles et des entrepreneurs dans la structuration et le développement de leur patrimoine.



**Antoine Lakah**  
Co-CEO & Fondateur



**Guillaume Lakah**  
Co-CEO &  
Responsable du Portfolio Management

## Comment votre gouvernance familiale contribue-t-elle au succès et à la longévité de LM Capital ?

LM Capital est avant tout une histoire de famille entrepreneuriale : cette gouvernance resserrée nous permet de concilier une vision de très long terme avec une grande agilité opérationnelle. Créée en 2007 et agréée FINMA, LM Capital s'est développée comme entreprise familiale indépendante, sans pression d'actionnaires externes ni de logique de « produits maison » à placer à tout prix.

Nous menons un dialogue intergénérationnel permanent : les membres de la direction apportent plus de soixante ans de pratique financière et de connaissance fine des familles, tandis que la « Next Gen », formalisée début 2020, accélère la transformation technologique, la structuration des processus et participe activement au développement des affaires. Cette gouvernance familiale et transgénérationnelle crée un cadre de travail vivant où chaque décision est prise en cohérence avec nos trois valeurs fondatrices : l'indépendance, la responsabilité et la loyauté envers ses clients.

## En quoi votre culture familiale, votre équipe et vos jeunes talents renforcent-elles votre manière d'accompagner les clients ?

En interne, nous fonctionnons véritablement comme une grande famille : toutes les voix comptent et nous tirons à la même corde. Nous avons aujourd'hui une équipe volontairement multigénérationnelle, avec environ la moitié de nos collaborateurs âgés de plus de 55 ans et l'autre moitié de moins de 35 ans ; dès 2026, le poids des jeunes talents augmentera encore. Cette mixité est une force : l'expérience

des seniors sécurise les décisions patrimoniales de long terme, tandis que les plus jeunes apportent des approches nouvelles en matière de digital, d'analyse de données et de nouvelles classes d'actifs.

## Comment l'alignement d'intérêts créé par votre co-investissement avec les clients renforce-t-il vos stratégies d'investissement et la relation de confiance ?

Notre famille co-investit avec nos clients, que ce soit sur les marchés listés ou dans le Private Equity. Concrètement, cela signifie que nous plaçons notre propre patrimoine dans les mêmes stratégies, fonds et dossiers directs que ceux que nous recommandons. Cet alignement total donne une dimension supplémentaire à notre exigence : chaque décision d'investissement, chaque choix de risque et chaque niveau de frais doivent être cohérents à la fois pour nos clients et pour notre propre patrimoine.

La relation ressemble davantage à celle d'un Club Deal qu'à une relation classique « banque-client » : nous partageons les mêmes risques et les mêmes opportunités.

## Vous suivez parfois des familles sur plusieurs générations : comment conciliez-vous les besoins des parents et les attentes de la « Next Gen » ?

Notre organisation multigénérationnelle nous permet de suivre certaines familles sur trois générations. Avec la plupart des parents, nous travaillons la structuration du patrimoine, la protection, la fiscalité, la transmission et la gouvernance familiale. Avec les enfants et petits-enfants, les sujets sont souvent différents : création d'entreprise, mobilité internationale, investissements thématiques, allocation long terme plus dynamique et dans les sociétés de capital-risque. Nous jouons un rôle de « médiation financière » tout en instaurant un climat de confiance entre les générations.

## Quels sont vos principaux services et comment les adaptez-vous aux profils très variés des familles que vous accompagnez ?

LM Capital est un Multi Family Office indépendant spécialisé en gestion de patrimoine privé et services de Family Office. Nos activités couvrent la gestion de fortune, les placements alternatifs (Private Equity, Hedge Funds, immobilier), la préservation du capital, la planification financière, la fiscalité, la succession et les projets immobiliers, en partenariat avec de

grandes institutions bancaires et assureurs. Nous investissons beaucoup dans le développement d'outils digitaux internes pour une gestion optimisée des services. Nous avons également été parmi les premiers à proposer des offres de crédits hypothécaires et lombards et notre approche de coordinateur avec les différents conseils externes offre aux clients un service sur-mesure très apprécié. Nous travaillons exclusivement en architecture ouverte, avec des mandats hautement personnalisés.

## Qu'est-ce qui distingue LM Capital dans un marché concurrentiel, notamment en matière de relation client et d'indépendance familiale ?

Trois éléments clés nous différencient. D'abord, notre indépendance familiale. Ensuite, notre proximité et disponibilité : nous limitons volontairement le nombre de familles accompagnées pour rester réactifs. Enfin, notre vision long terme : nous pensons en décennies, pas en trimestres. Cette spécificité crée une relation très différente de celle que l'on peut vivre dans de grandes structures institutionnelles. Nos clients savent qu'ils ont en face d'eux des entrepreneurs de patrimoine, qui ont eux-mêmes une famille, un bilan et une histoire.

## Jusqu'où va votre accompagnement en Family Office et quelle est, selon vous, la valeur d'un conseil véritablement sur-mesure ?

Notre Family Office accompagne les familles bien au-delà de la seule gestion de portefeuille. Si l'on parle de « Success Stories & Legacy », c'est précisément parce que notre rôle est de transformer une création de valeur financière en une histoire de transmission réussie, durable et partagée.

Nous tenons à remercier chaleureusement tous nos fidèles clients et nos partenaires, sans lesquels cette histoire n'aurait pas été rendue possible.

Plus d'informations sur  
[www.lmcapital.ch](http://www.lmcapital.ch)



**LM CAPITAL**  
Global Financial Advice