



DOSSIER DE PRESSE · SEPTEMBRE 2026

Comprendre chacun pour mieux transmettre ensemble.

La plateforme de transmission patrimoniale qui s'adapte à
chaque membre de la famille.

Lancement public aux Trust Valley Days, Lausanne, les 23 et 24 septembre 2026.

FamilyLegacy lance sa plateforme de transmission patrimoniale: comprendre chacun pour mieux transmettre ensemble

Accompagnée par Trust Valley, la jeune entreprise lausannoise ouvre sa plateforme au public à l'occasion des Trust Valley Days, les 23 et 24 septembre. Son principe: avant de parler actifs, fiscalité et répartition, comprendre ce que chaque membre de la famille souhaite vraiment.

Une succession se prépare d'ordinaire avec un notaire, un conseiller fiscal, un banquier. Une question arrive pourtant souvent trop tard: que souhaite réellement chacun? Qui veut garder la maison de famille? Qui envisage de reprendre l'entreprise? Qui tient à la bague de la grand-mère, qui vaut peu sur le papier et beaucoup pour quelqu'un?

Derrière les désaccords sur l'argent se joue souvent autre chose: la reconnaissance, l'équité ressentie, l'attachement, l'histoire familiale, la place de chacun. Et la conversation n'a souvent jamais eu lieu: au Royaume-Uni, 80 % des adultes interrogés pour STEP déclarent que leur famille ne connaît pas leurs souhaits pour après leur décès.

La gestion de patrimoine a très bien outillé les actifs. Elle a beaucoup moins outillé les relations entre ceux qui transmettent et ceux qui recevront. FamilyLegacy veut combler ce manque.

La plateforme réunit au même endroit les personnes, leurs attentes, le patrimoine et les professionnels de la famille. Chaque membre commence seul, à son rythme, avec le Miroir personnel, un parcours de réflexion développé avec l'appui d'experts des dynamiques familiales et relationnelles. Avec le Révélateur familial, la famille découvre ensuite les perspectives et les attentes de chacun pour préparer le dialogue, puis passe au patrimoine, aux donations et aux scénarios de répartition, qu'elle peut discuter et voter. La démarche peut venir des parents comme des enfants: on hérite aujourd'hui vers 50 ans en moyenne, et c'est parfois la jeune génération qui ouvre le sujet.

« Le patrimoine peut être hérité, mais l'héritage doit être consciemment construit. »

Edouard Mondron, fondateur de FamilyLegacy

La confidentialité est au cœur du produit. Les données personnelles de chaque membre sont chiffrées avec une clé qui ne se déverrouille que lorsqu'il se connecte: FamilyLegacy ne détient pas de clé donnant accès au contenu en clair. Les données sont hébergées en Suisse et les professionnels invités par la famille n'accèdent qu'aux éléments qu'elle choisit de leur ouvrir. FamilyLegacy ne revend aucune donnée.

FamilyLegacy intervient en amont, en soutien des professionnels et pas à leur place: les familles arrivent mieux préparées chez leur notaire, leur avocat ou leur conseiller. Un espace dédié permet aux notaires, banques privées et family offices de suivre les familles qu'ils accompagnent, avec leur accord. Des family offices et des banques privées, en Suisse et en France, échangent déjà avec l'équipe sur des collaborations. Le 14 septembre, Edouard Mondron est intervenu à Cambridge devant des family offices, dans le cadre de la Cambridge Tech Week.

Pour son lancement, FamilyLegacy ouvre le Cercle des 100 Familles Fondatrices: un accès à vie pour 5 000 € en paiement unique, jusqu'à 15 membres par famille, évolutions futures incluses, avec un accompagnement personnalisé et une garantie satisfait ou remboursé de 14 jours. La plateforme passera ensuite à un abonnement annuel dont le montant dépend du patrimoine.

À propos de FamilyLegacy. FamilyLegacy est une plateforme privée et sécurisée de transmission patrimoniale qui s'adapte à chaque membre de la famille: les attentes de chacun, les relations, le patrimoine et les décisions à prendre ensemble. Fondée par Edouard Mondron et Arnaud Collette, l'entreprise est basée à Prilly, près de Lausanne, et accompagnée par Trust Valley. www.familylegacy.tech

Contact presse. Edouard Mondron · edouard@familylegacy.tech · +41 78 201 98 51

Les familles ne se déchirent pas seulement pour l'argent.

Derrière le patrimoine se jouent aussi l'équité, les attachements et la place de chacun.

80 %

des adultes interrogés au Royaume-Uni déclarent que leur famille ne connaît pas leurs souhaits pour après leur décès. Seuls 16 % en ont parlé à leurs proches.

≈ 50 ans

âge moyen auquel on hérite en France, contre environ 30 ans au début du XXe siècle.

41 %

des professionnels interrogés par STEP observent une hausse des conflits successoraux dans les familles recomposées.

Sources : STEP, STEP Barometer 2026 (533 professionnels du droit, de la fiscalité et du patrimoine) et enquête Censwide pour STEP auprès d'adultes au Royaume-Uni (mai 2026) ; Conseil d'analyse économique, « Repenser l'héritage », note n° 69, décembre 2021.

Les questions qui comptent au moment de transmettre

« Qui garde la maison de famille ? »

« Qui reprend l'entreprise ? »

« Qu'est-ce qui serait juste pour chacun ? »

« Qui tient vraiment à la bague de grand-mère ? »

La pièce qui manquait

La gestion de patrimoine a très bien outillé les actifs. Elle a beaucoup moins outillé les relations entre ceux qui transmettent et ceux qui recevront.

Le conseiller gère les actifs, le médiateur intervient quand le désaccord est déjà là. FamilyLegacy se place en amont : chacun exprime ses attentes, ses attachements et les différences de perception qui peuvent compter au moment de transmettre.

On hérite de plus en plus tard

Vers 50 ans en moyenne, quand les enfants ont souvent déjà fait leurs grands choix de vie. La discussion n'a plus à attendre celui qui transmet : un enfant peut l'ouvrir et inviter sa famille.

Les professionnels en première ligne

Quand les souhaits n'ont jamais été dits, la tension retombe sur le notaire, l'avocat ou le banquier, parfois des mois après la succession. FamilyLegacy prépare le terrain, en soutien de leur travail.

Du « moi » au « nous » : comprendre, dialoguer, **décider ensemble.**

01

Le Miroir personnel

Chaque membre commence seul, à son rythme, avec un parcours de réflexion développé avec l'appui d'experts des dynamiques familiales et relationnelles. Il explore son rapport à la transmission, à la famille et aux biens qui comptent pour lui. Il reçoit une synthèse personnelle et reste maître de ce qu'il choisit de partager.

02

Le Révélateur familial

La famille découvre les différentes perspectives, attentes et attachements de ses membres. L'objectif : mieux se comprendre et préparer le dialogue, avant de prendre ensemble les décisions qui comptent.

03

Patrimoine et scénarios

Arbre familial, inventaire des actifs (immobilier, entreprise, placements, objets de valeur), donations, scénarios de répartition que la famille discute, ajuste et vote.

04

Les professionnels

Notaire, avocat, banquier privé, family office, médiateur si besoin : la famille les invite quand c'est utile et choisit ce qu'ils voient. Chacun intervient dans son domaine, FamilyLegacy prépare le terrain.

Ce qui change pour la famille

La sérénité de celui qui transmet

Une voix pour chaque héritier

Des décisions comprises, pas imposées

Une famille plus soudée qu'avant

Et ensuite

Une version en allemand, un simulateur budgétaire, un annuaire de professionnels et une offre dédiée aux notaires, banques privées et family offices.

FamilyLegacy est un outil de préparation et d'aide à la réflexion. Il ne remplace ni le conseil juridique, fiscal ou patrimonial, ni l'accompagnement d'un médiateur ou d'un professionnel de la santé.

La confiance, pièce par pièce.

- **Une clé par membre.** Les données personnelles sont chiffrées (AES-256) avec une clé qui ne se déverrouille qu'à la connexion du membre. FamilyLegacy ne détient pas de clé donnant accès au contenu en clair.
- **Un accès protégé.** Mot de passe et double authentification.
- **Hébergement en Suisse.** Une entreprise suisse, des données hébergées en Suisse.
- **Chacun garde la main.** Les réponses personnelles restent privées, chaque membre choisit ce qu'il partage.
- **Des accès sur mesure.** Un professionnel ne voit que ce que la famille lui ouvre. Aucune transmission à un partenaire n'est activée par défaut : accord explicite, révocable.
- **Le support n'entre pas seul.** C'est la famille qui ouvre un accès temporaire au support, et cet accès se referme à la fin de la session.
- **Aucune revente, aucun entraînement de modèles.** Pas de vente de données, pas de publicité comportementale, et le contenu chiffré ne sert ni à entraîner des modèles ni à établir des profils commerciaux. Le modèle économique repose sur l'accès à la plateforme. Conçu dans le respect du RGPD européen et de la nLPD suisse.

Ces engagements figurent dans les conditions générales acceptées par chaque famille (version de juillet 2026), publiées sur www.familylegacy.tech.

ÉCOSYSTÈME

FamilyLegacy est accompagnée par **Trust Valley**, l'alliance lémanique pour la confiance numérique et la cybersécurité, lancée en 2020 à l'EPFL avec les cantons de Vaud et de Genève.

Le Cercle des 100 Familles Fondatrices.

ACCÈS À VIE

5 000 €

Paielement unique, sans abonnement

Jusqu'à 15 membres par famille

Toutes les évolutions futures incluses

Accompagnement personnalisé à l'ouverture du compte

Satisfait ou remboursé pendant 14 jours

Réservé aux 100 premières familles. La plateforme passera ensuite à un abonnement annuel, selon le patrimoine.

LANCEMENT PUBLIC

Trust Valley Days, Lausanne
23 et 24 septembre 2026

Deux fondateurs, une conviction : derrière chaque succession, **une histoire humaine.**



Edouard Mondron

FONDATEUR · STRATÉGIE ET DÉVELOPPEMENT

Entrepreneur, investisseur et stratège en patrimoine familial, élevé dans l'une des plus anciennes familles industrielles de Belgique. Son expérience personnelle des enjeux de patrimoine, d'entreprise familiale et de transmission l'a conduit à créer FamilyLegacy pour traiter ce qui reste souvent hors des tableaux patrimoniaux : la relation entre les personnes. En septembre 2026, il est intervenu à Cambridge devant des family offices, dans le cadre de la Cambridge Tech Week.

« Le patrimoine peut être hérité, mais l'héritage doit être consciemment construit. »



Arnaud Collette

COFONDATEUR · DESIGN ET TECHNOLOGIE

Entrepreneur, designer et spécialiste de l'expérience utilisateur depuis quinze ans. Il conçoit et développe la plateforme.

« La technologie ne doit jamais remplacer les relations humaines, mais les renforcer. »

Le parcours de réflexion a été développé avec l'appui d'experts des dynamiques familiales et relationnelles. FamilyLegacy est accompagnée par Trust Valley, l'alliance lémanique pour la confiance numérique lancée à l'EPFL.

Ce qui se transmet devrait rapprocher les générations, pas les diviser.

Notre raison d'être tient en une phrase : une famille qui se comprend transmet mieux.

Nous croyons en un monde où chaque famille peut parler de ce qui compte vraiment. Où chacun peut dire ce à quoi il tient, comprendre ce à quoi les autres tiennent, et décider avec les siens, sans attendre que la question se pose dans l'urgence ou chez le notaire.

La famille est notre première équipe : le premier endroit où l'on apprend, où l'on fait confiance, où l'on transmet. C'est aussi le moins bien outillé pour le faire. Tout a été pensé pour les actifs, presque rien pour ce qui relie ceux qui transmettent et ceux qui recevront.

C'est pourquoi FamilyLegacy réunit la technologie et la compréhension des dynamiques familiales : pour aider les familles à mieux se comprendre, mieux dialoguer et mieux transmettre. Pas seulement un patrimoine, mais aussi ce qui les relie et ce qu'elles souhaitent faire durer. Dans le respect de leur histoire et de leur souveraineté : chaque famille garde la main sur ce qu'elle partage et sur le rythme auquel elle avance.

« La famille est notre première équipe, notre premier lieu de confiance, d'apprentissage et de transmission. »

Edouard Mondron, fondateur de FamilyLegacy

Notre boussole

- **Chacun a une voix**, y compris ceux qui n'ont pas l'habitude de la prendre.
- **La conversation d'abord**, les décisions ensuite.
- **La famille décide**, la plateforme prépare le terrain.
- **Ce qui se dit dans la famille** reste dans la famille.
- **On transmet mieux de son vivant**, en expliquant ses choix.

Ce que nous faisons

Un espace privé où chacun s'exprime d'abord seul, puis avec les siens, où la famille met à plat son patrimoine et prépare ses décisions avec les professionnels qu'elle invite.

Ce que nous ne faisons pas

Ni conseil juridique, fiscal ou patrimonial, ni médiation, ni accompagnement de santé. Nous ne décidons à la place de personne et ne vendons aucune donnée.

Six angles pour raconter FamilyLegacy.

- 01 Le grand transfert a commencé, la conversation pas encore.** Aux États-Unis, 124 000 milliards de dollars doivent changer de mains d'ici 2048 (Cerulli). 77 % des professionnels interrogés par STEP en ont vu des signes au cours des douze derniers mois, et au Royaume-Uni 80 % des adultes disent que leur famille ne connaît pas leurs souhaits.
- 02 Quand les enfants ouvrent la discussion.** On hérite vers 50 ans en moyenne, contre 30 ans il y a un siècle. 87 % des millennials et de la génération Z disent accorder de l'importance à ces conversations, mais 70 % des membres de famille ont du mal à les aborder (J.P. Morgan Family Wealth Institute, janvier 2026).
- 03 Les professionnels en première ligne.** Notaires, banquiers privés et family offices encaissent les tensions familiales. Même les mieux équipés y sont peu préparés : 27 % des family offices seulement ont un processus structuré pour préparer leurs héritiers (UBS, mai 2026).
- 04 En France, la transmission bloque sur l'humain.** 87 % des dirigeants d'entreprises familiales ont engagé une démarche de transmission, mais 6 % seulement ont complètement passé le relais et 42 % redoutent de léguer un fardeau (baromètre EY et OpinionWay, 222 dirigeants, septembre 2026).
- 05 Parler d'émotions et de patrimoine sans exposer ses données.** Une entreprise suisse accompagnée par Trust Valley, où chaque membre garde la clé de ses données.
- 06 Un fondateur issu d'une vieille famille industrielle belge,** invité à Cambridge devant des family offices.

Fiche d'identité

Société	FamilyLegacy Sàrl, Route des Flumeaux 48, 1008 Prilly (VD), Suisse
Fondateurs	Edouard Mondron, Arnaud Collette
Activité	Plateforme privée de transmission patrimoniale
Écosystème	Accompagnée par Trust Valley, Lausanne
Langues	Français, anglais (allemand à venir)
Lancement public	23 et 24 septembre 2026, Trust Valley Days, Lausanne
Offre de lancement	Cercle des 100 Familles Fondatrices, 5 000 € pour un accès à vie
En ligne	www.familylegacy.tech · vidéo de présentation : youtube.com/watch?v=b4s74kTXjf8

CONTACT PRESSE

Edouard Mondron, fondateur

edouard@familylegacy.tech · +41 78 201 98 51

Logo, portraits et captures de la plateforme disponibles sur demande.

Sources et références.

Tous les chiffres de ce dossier viennent de publications accessibles en ligne.

Chiffres cités dans ce dossier

STEP. STEP Barometer 2026 et enquête Censwide pour STEP, mai 2026. 533 professionnels du droit, de la fiscalité et du patrimoine, et un panel d'adultes au Royaume-Uni.

www.step.org/thought-leadership-and-research

Conseil d'analyse économique. « Repenser l'héritage », note n° 69, décembre 2021.

www.cae-eco.fr/repenser-lheritage

J.P. Morgan Family Wealth Institute. « The Quiet Disconnect in Family Wealth Conversations », janvier 2026. 300 Américains disposant de plus de 10 millions de dollars, interrogés de mars à mai 2025, et 21 entretiens individuels.

www.jpmorgan.com/insights/family-legacy

EY, For Talents, FBN France et OpinionWay. Baromètre de la transmission des entreprises familiales, 2e édition, 7 septembre 2026. 222 dirigeants français interrogés du 15 avril au 15 juin 2026.

www.ey.com/fr_fr/newsroom/2026/09

Cerulli Associates. 124 000 milliards de dollars de patrimoine transmis d'ici 2048 aux États-Unis, décembre 2024.

www.cerulli.com/press-releases

UBS. Global Family Office Report 2026, 28 mai 2026. 307 family offices dans plus de 30 marchés.

www.ubs.com/global-family-office-report

Pour aller plus loin

IMD, Family Enterprise Legacy Institute et Family Business Network. Global Family Enterprise Mental Health Report, septembre 2026. 246 membres de familles entrepreneuriales dans 37 pays.

www.imd.org/research-knowledge/family-business

IMD. The Global Family Office Report, décembre 2025.

www.imd.org/research-knowledge/family-business

PwC. Global Family Business Survey 2025, 13 octobre 2025. 1 325 entreprises familiales dans 62 pays : préserver l'héritage familial arrive en tête des objectifs de long terme, à 77 %.

www.pwc.com/gx/en/news-room

UBS. Own Your Worth 2025, « Heir dynamics », 7 mai 2025. 2 000 investisseuses américaines : près d'une femme sur trois ayant hérité de ses parents n'avait eu aucune conversation préalable avec eux.

www.ubs.com/own-your-worth

Contact presse : Edouard Mondron · edouard@familylegacy.tech · +41 78 201 98 51