



Ludovic Meyran, Family Officer à Genève

Publié le 10/08/2026 par Ana F.



Rencontre sur Genève avec la société L. MEYRAN | Your Private Family Office — Entretien réalisé par Villas Saint-Tropez

Family officer genevois, Ludovic Meyran veille depuis plus de vingt ans sur le patrimoine des grandes familles — des chalets de Gstaad aux villas du Golfe de Saint-Tropez, en passant par Courchevel, Megève, Paris, Londres ou Dubaï. Représentant de propriétaires à travers le monde, il orchestre la gestion de leurs biens de A à Z, jusqu'à leur mise en location.

— On vous présente souvent comme un « family officer ». Que recouvre réellement ce métier ?

Un patrimoine ne se résume pas en une phrase. Il se comprend, se structure, se protège. Mon métier consiste à veiller sur ce que les familles ont de plus précieux et de plus intime : leurs biens, leurs entreprises, leur héritage. Cela fait plus de vingt ans que j'accompagne de grandes familles, année après année. Concrètement, je coordonne les meilleures expertises, et j'apporte des solutions sur mesure. On me confie un rôle d'architecte et de gardien à la fois : celui qui conçoit les structures discrètes sur lesquelles reposent les grands patrimoines, et celui qui en assure la gestion tranquille au quotidien.

— Vous connaissez intimement l'immobilier de prestige. Qu'est-ce qui distingue un bien d'exception sur le Golfe de Saint-Tropez ?

La rareté, d'abord. Une propriété d'exception ne se juge pas au nombre de mètres carrés mais à une somme de détails que l'on ne remarque qu'en les vivant : l'orientation, la lumière tout au long de la journée, la vue, le silence, la qualité d'une construction pensée jusque dans ses moindres finitions. Le Golfe — de Saint-Tropez à Ramatuelle, de Gassin à Grimaud — a cette élégance qui ne s'affiche jamais. Les plus belles propriétés sont souvent confidentielles, jamais publiées. Les connaître suppose d'être présent depuis longtemps et d'avoir mérité la confiance de ceux qui les détiennent.

— Représenter un propriétaire, c'est gérer son bien « de A à Z ». En quoi cela consiste-t-il ?

Cela veut dire être le point de référence unique du propriétaire, et prendre en charge tout ce qui, autour de la villa, exige attention et rigueur. La gestion technique : l'entretien, les travaux, les prestataires, le personnel de maison. La gestion financière : la trésorerie, les budgets,



Ludovic Meyran
Senior Family Officer

— Représenter un propriétaire, c'est gérer son bien « de A à Z ». En quoi cela consiste-t-il ?

Ludovic Meyran

Senior Family Officer

Cela veut dire être le point de référence unique du propriétaire, et prendre en charge tout ce qui, autour de la villa, exige attention et rigueur. La gestion technique : l'entretien, les travaux, les prestataires, le personnel de maison. La gestion financière : la trésorerie, les budgets, la maîtrise des coûts, des cadres clairs et audités. Et puis la gestion fiscale et comptable, souvent la plus sensible : conformité, structuration, déclarations, archivage sécurisé. L'administratif est invisible, mais c'est la colonne vertébrale de tout le reste. Un dossier bien tenu est, avant tout, une marque d'égard envers celui à qui il appartient.

« Mon rôle consiste à orchestrer l'excellence à chaque étape de la vie de mes clients. »

— Vous assurez également la mise en location de ces villas. Comment l'abordez-vous ?

Selon la volonté du propriétaire, j'organise la location du bien soit en direct, soit en collaboration avec les meilleurs professionnels de la place : agences immobilières, agences de voyage, conciergeries de luxe et partenaires de confiance, tant dans le Golfe de Saint-Tropez qu'en France, en Europe ou à travers le monde. Cette approche s'étend également à l'international auprès d'une clientèle particulièrement exigeante : sud-américaine, européenne, asiatique ou encore originaire d'Océanie, comme la Nouvelle-Zélande.

— Gestion administrative de propriété, paiement de factures, gestion du personnel, déclarations fiscales, suivi comptable, gestion des locations... Comment jongle-t-on avec autant de métiers à la fois ?

En acceptant de n'en exercer aucun à la place des experts, mais de tous les coordonner. Je suis, si vous voulez, le chef d'orchestre : je réunis autour d'une même table les meilleurs spécialistes — avocats comme fiscalistes, architectes comme entrepreneurs — et je veille à ce que chacun joue sa partition au bon moment. La valeur ajoutée n'est pas dans un savoir unique, elle est dans la capacité à tout tenir ensemble, sans jamais rien laisser retomber. Le propriétaire, lui, n'a qu'un seul interlocuteur, et une seule certitude : que tout soit en ordre. Je reste le garant des intérêts du propriétaire : sélection des locataires, cadre juridique, assurances adaptées, état des lieux, reporting régulier. J'audite aussi les couvertures existantes — la résidence, les œuvres d'art, la joaillerie, parfois un yacht ou un jet — pour m'assurer que chaque actif est protégé à hauteur de sa valeur réelle. Ni trop, ni trop peu : exactement ce qu'il faut.

— À l'heure de l'intelligence artificielle, où l'on automatise presque tout, votre métier semble à contre-courant. Est-ce une faiblesse ?

C'est exactement l'inverse. L'intelligence artificielle traite la donnée avec une puissance remarquable, et je m'en sers volontiers comme d'un outil. Mais elle ne signe pas, elle n'engage pas sa responsabilité, elle ne veille pas sur un dossier familial délicat à minuit, et surtout elle ne peut pas être digne de confiance au sens humain du terme. Plus le monde s'automatise, plus les familles ont besoin d'un visage, d'une parole tenue, de quelqu'un qui garde le secret et qui répond, personnellement, de ce qu'il fait. La discrétion est le point de départ de chaque conversation. Ce qui entre dans mon bureau n'en ressort pas. Aucune machine ne remplacera cela.

— Quelle est, en définitive, votre véritable valeur ajoutée ?

La constance. Je n'élève jamais la voix et je ne cherche jamais la lumière ; je me contente d'être là, précis et fidèle, année après année. Il n'y a pas de grande confiance sans grande constance. Et puis l'humain avant les chiffres. Je connais les prénoms des enfants de mes clients, je me souviens d'un anniversaire, je devine un souci avant qu'il ne soit formulé. Au fond, je ne gère pas des fortunes : j'accompagne des vies. C'est cette tranquillité-là que je mets au service de ceux qui me confient l'essentiel.

— Un dernier mot — votre devise ?

« Protéger vos intérêts, préserver votre héritage. Un patrimoine bien tenu n'est pas seulement une question de sécurité : c'est aussi une affaire d'élégance et de transmission. Préserver, c'est aussi savoir apprécier. »

Interviewé : Ludovic Meyran, Senior Family Officer — Société L. Meyran | Your Private Family Office, Genève

Entretien réalisé par : Villas Saint-Tropez

Source : Magazine Villas Saint-Tropez, édition juillet 2026

Plus d'informations : www.meyran.org