

Paris, le 9 avril 2018

COMMUNIQUE DE PRESSE

Présentation du 3^{ème} baromètre AFFO / Opinion Way

Les actions cotées et le private equity, placements préférés des Family offices en 2017

L’AFFO poursuit ses grandes missions : faire connaître et promouvoir le métier du family office d’une part, informer et former les membres de l’association d’autre part. La Charte de l’AFFO porte parfaitement ses valeurs fortes et chacun de ses membres s’engage à la signer chaque année. L’association poursuit aussi ses objectifs avec succès et assume pleinement son rôle d’ambassadeur de ce métier polymorphe et évolutif. L’expertise du family office s’avère en effet toujours plus indispensable aux entreprises familiales aux moments clés de leur histoire, tant en matière de gouvernance que de transmission ou de gestion des actifs.

Réalisé en 2018, pour la 3^{ème} année consécutive, avec la collaboration d’Opinion Way, le baromètre se base sur les réponses fournies à un questionnaire proposé aux family officers (mono-family offices, multi-family offices) ainsi qu’aux partenaires de l’AFFO sur l’année 2017.

Animé par Remi Béguin, ce baromètre permet ainsi de connaître les choix d’investissements des familles, leur appétence au risque, la répartition entre les classes d’actifs, l’évolution des choix d’investissement, de mesurer l’impact de l’actualité sur leurs choix, l’attrait pour l’expatriation...

Il ressort de cette enquête que les familles demeurent prudentes sur les investissements et qu’elles souhaitent continuer à allier performance et risque modéré. Comme pour les deux premières éditions, une grande majorité, 66%, présente un profil d’investisseurs équilibrés. Toutefois, les family officers les perçoivent comme un peu moins prudentes sur leurs investissements que l’an dernier (14%, -7 points). Un plus grand nombre de familles a selon eux un profil d’investisseur dynamique (11%, +4points). Les familles au profil d’investisseur offensif continuent quant à elles de représenter une très faible minorité des familles (1%, -1point).

Les résultats mettent en lumière l’importance de l’embellie économique à l’échelle nationale et mondiale qui a été un facteur clé sur le choix d’investissement des familles. De ce fait, celles-ci ont vu leurs investissements de 2017 en hausse en comparaison des années précédentes. Grâce à cette conjoncture, les familles envisagent de moins en moins à s’installer à l’étranger.

Cette année, les placements dans les actions cotées (22%) ressortent en tête et augmentent de 8 points par rapport à 2017. Ils sont suivis par le private equity (20% : investissements directs 11 % et via des fonds 9%), en augmentation de 6% par rapport à 2017. L'investissement dans l'immobilier (18% : 15% pour le locatif et 3% pour la pierre papier) se place en 3^{ème} position et est équilibré par rapport à 2017. L'assurance vie en euros suit avec 13 %. Comme en 2017, les family office anticipent que ces classes d'actifs vont être privilégiées par les familles en 2018.

Résultats complets du Baromètre

➤ *L'embellie économique a fortement influencé les choix d'investissement des familles*

En 2017, l'embellie économique européenne et mondiale a été ressentie par les familles puisqu'elle a constitué le facteur ayant le plus d'impact sur leurs choix d'investissement (70%). Elles ont également pris fortement en compte l'évolution de l'environnement fiscal (61%) et le bas niveau des taux d'intérêt et la politique des banques centrales (56%). Dans une moindre mesure la forte valorisation des actifs (47%) et les échéances électorales européennes (31%) ont eu une influence dans les choix d'investissement des familles.

En réponse à cette conjoncture économique plus favorable, les familles ont accru leurs investissements en 2017 par rapport à l'année précédente. 70% des family officers indiquent que les familles ont investi davantage de manière générale (+27 points) et de manière équivalente en France (55%, +34 points) et à l'étranger (54%, -3 points). Nous pouvons donc constater une véritable dynamique des familles pour les investissements en France (+34 points par rapport à 2016).

➤ *Les familles conservent un profil d'investisseur « équilibré »*

Comme durant les deux premières vagues de ce baromètre, **les responsables des family offices estiment que les familles qui ont recours à leurs services présentent le plus souvent un profil d'investisseur équilibré (66%, stable),** en cherchant à allier performance et risque modéré. Toutefois, les family officers les perçoivent comme un peu moins prudentes sur leurs investissements que l'an dernier (14%,-7 points), alors qu'un plus grand nombre de familles répond selon eux au profil d'investisseur dynamique (11%, +4 points). Les familles au profil d'investisseur offensif continuent de représenter une très faible minorité des familles (1%, -1 point).

➤ *L'amélioration de la conjoncture économique comme levier pour l'investissement des familles dans les actions cotées, le private equity et l'immobilier d'investissement*

Cette année, les familles ont à nouveau privilégié les investissements dans les actions cotées (22%, +8 points), ainsi que dans le private equity, aussi bien grâce à des investissements directs (11%, +3 points) que via des fonds (9%, +3 points), et l'immobilier d'investissement (15%, -2 points) comme principaux actifs. Elles se sont également tournées vers des investissements dans de la trésorerie (13%, +6 points). Les autres classes d'actifs testées représentent une part plus marginale des classes d'actifs des familles : elles possèdent en quantité limitée de la dette cotée, des produits de taux (5%), de la pierre papier (3%) ou encore des fonds alternatifs (3%).

➤ ***L'année 2018 devrait résonner avec l'augmentation des investissements des familles dans le private equity***

Pour l'année à venir, les family officers anticipent que les familles vont surtout augmenter leurs investissements dans le private equity : 64% déclarent que les familles pourraient augmenter les investissements directs et 56% via des fonds. Les actions cotées représentent également une classe d'actifs que les familles vont privilégier (41%), tout comme l'immobilier d'investissement (39%). Les autres types d'investissements, plus confidentiels à ce jour, devraient plutôt rester stables : 40% des family officers anticipent que les investissements dans la philanthropie ne devraient pas bouger (et 34% déclarent qu'ils devraient augmenter), et une situation similaire est attendue pour les investissements dans les actifs «tangibles» (40% stable, 23% augmenter), les fonds alternatifs (39% stable, 21% augmenter) et l'art (56% stable, 13% augmenter).

➤ ***L'attrait pour l'expatriation continue de se contracter et certaines familles pourraient envisager plus facilement de revenir en France***

En réponse à l'amélioration des conditions économiques en France, l'attrait pour l'expatriation apparaît cette année encore plus limité pour les familles. Pour les family officers, seulement 11% des familles envisagent plus facilement cette année de vivre à l'étranger (-27 points), tandis que 40% indiquent que les familles considèrent moins cette possibilité (40%, +25 points). Une part importante des family officers (42%, -3 points) estime que les familles n'envisagent de s'expatrier ni plus, ni moins facilement que les années précédentes.

De même, les family officers demeurent partagés sur le nombre de familles qui pourraient envisager de revenir en France suite à leur expatriation : 48% jugent qu'un plus grand nombre de familles pourraient revenir en France, quand 47% estiment le contraire.

➤ ***Les familles sont bien sensibilisées aux risques de gouvernance et d'image, mais des progrès restent à accomplir sur la protection des données***

Selon les family officers, les familles sont plutôt bien sensibilisées à la gouvernance (77%), ainsi qu'à l'éducation des membres qui la composent (74%). Elles sont également bien informées sur les risques liés à l'image (73%, -12 points), ainsi qu'aux risques que certains investissements peuvent entraîner dans une économie ubérisée (63%, +3 points). En revanche, les family officers se montrent plus mesurés sur leur connaissance des Investissements Socialement Responsables (48%) et aux risques liés à la protection des données (47%, -32 points).

➤ ***L'équipe d'un family office et une relation personnelle avec le dirigeant restent les facteurs clés dans le choix d'un family office***

Les critères de choix les plus importants dans le choix d'un multi-family office demeurent, selon les family officers, similaires à ceux de l'an dernier. Les familles déterminent leur family office avant tout grâce à l'équipe qui le compose (90%, +1 point), leur relation personnelle avec le dirigeant (88%, -3 points) et le mode de rémunération (88%, +14 points). Elles prêtent également une attention particulière à l'indépendance du family office (85%, stable), mettent en avant l'importance de son

réseau de partenaires (83%, +13 points) et accordent de l'intérêt à la capacité d'accompagnement à l'international (76%, +6 points). La notoriété du family officer est un critère important, mais plus secondaire (53%, -11 points).

A propos de l'AFFO :

Présidée par Jean-Marie Paluel-Marmont depuis 2012, l'AFFO est une association à but non lucratif ayant pour vocation de promouvoir le développement et la reconnaissance du métier de family office en France et en Europe. L'AFFO fédère les acteurs de ce métier et offre un lieu d'échanges, d'expertises et de connaissances pour renforcer les liens entre ses membres et créer une interactivité forte entre les différents professionnels du family office. L'objectif est d'accompagner les familles dans la préservation de leur capital financier, humain et social sur plusieurs générations.

L'AFFO s'impose peu à peu comme la référence naturelle dans le monde du family office autour de trois axes fondamentaux :

- L'éthique : posséder des valeurs professionnelles communes respectées de tous, regroupées dans une charte signée par chaque membre titulaire.
- L'humain : prendre en compte la dimension humaine et comprendre la psychologie des familles pour mieux les accompagner dans la prise de décision.
- Les compétences : véritable chef d'orchestre, le family officer doit avoir des compétences multiples et la capacité de s'entourer des meilleurs spécialistes.

Contact presse : Agence FORCE MEDIA

Patricia Ouaki : +33 (0) 1 44 40 24 01 / +33 (0) 6 07 59 60 32- patricia.ouaki@forcemedia.fr