

Paris, le 28 mars 2019

COMMUNIQUE DE PRESSE

Le family office : une profession reconnue en forte croissance

L’AFFO est fière de contribuer au développement du métier de family office, en travaillant à sa reconnaissance ainsi qu’en favorisant sa compréhension et la prise de conscience de son importance par les familles.

L’AFFO joue un rôle clé d’ambassadeur et de promoteur de ce métier polymorphe en constante évolution en poursuivant 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.

« Nous constatons année après année la croissance forte et régulière du métier de family office. Il est de plus en plus – et de mieux en mieux – connu et reconnu par les familles, qui ont parfaitement compris le rôle du family office. En effet, celui-ci leur apporte un cadre, une organisation, et un mode de fonctionnement pour les accompagner vers la réussite de l’entreprise familiale », explique Jean-Marie Paluel-Marmont, président de l’AFFO.

L’année 2019 s’ouvre sur la poursuite d’objectifs encore plus ambitieux parmi lesquels la professionnalisation du métier du family office et le positionnement de l’AFFO comme l’association de référence de ce métier.

Ainsi, fin 2019/début 2020, l’AFFO lancera des formations dédiées au métier du family office en partenariat avec l’Aurep, l’un des meilleurs organismes de formation en France dans le domaine de la gestion de patrimoine. Elles seront destinées aux professionnels qui exercent auprès des familles.

La nouvelle commission, présidée par Yohann Floc’h, se consacre au domaine de l’immobilier, avec la parution d’un nouveau livre blanc fin 2019.

✓ **Présentation du baromètre AFFO / Opinion Way**

Réalisé pour la 4^{ème} année consécutive, avec la collaboration d’OpinionWay, le baromètre se base sur les réponses fournies à un questionnaire proposé aux family officers (mono et multi) ainsi qu’aux partenaires de l’AFFO.

Animé par Rémi Béguin, ce baromètre réalisé début 2019 sur l’année 2018 pose comme chaque année des questions sur les choix d’investissement des familles, leur appétence aux risques, la répartition des investissements entre les différentes classes d’actifs, l’évolution des choix d’investissement, l’impact de l’actualité sur leurs choix ou encore leur attrait pour l’expatriation.

Les produits d'investissement les plus représentés dans les classes d'actifs des familles en 2018 sont le private equity avec 21% (investissement directs 12% et via des fonds 9%), en hausse de 1 point pour les investissements directs et stable via des fonds, par rapport à 2017 ; suivis de l'immobilier avec 17% (immobilier d'investissement 15% et pierre papier 2%), stable pour l'immobilier d'investissement et en baisse de 1 point pour la pierre papier. Viennent ensuite les actions cotées avec 16%, en baisse de 6 points et l'assurance-vie avec 13 % qui reste stable.

Hausse de 2 points pour la dette cotée et les produits de taux avec 7%, + 3 points pour les actifs tangibles avec 4% (forêts, vignobles, foncier agricole...), + 1 point pour la dette non cotée et la philanthropie. Les investissements dans l'Art restent stables avec 2%.

Au cours de l'année 2019, 60% des personnes interrogées pensent que la part du private equity en investissement via des fonds devrait augmenter, tout comme celle de la part du private equity en investissements directs, pour 57% des personnes interrogées. La part de l'immobilier d'investissement devrait elle aussi augmenter pour 40% d'entre elles.

La plus forte augmentation (+ 14 points) concerne la dette non cotée, qui pour 34% des personnes interrogées devrait croître en 2019, suivie par l'investissement dans la pierre papier et dans l'Art (respectivement + 8% et + 9%). A l'inverse, un tiers des personnes interrogées pensent que la part des investissements dans les actions cotées devrait diminuer au cours des 12 prochains mois (33%).

✓ **Présentation du nouveau livre blanc**

L'AFFO publie son 6^{ème} livre blanc sur la gestion des risques d'une famille, véritable guide pratique et opérationnel pour le family officer.

Ce nouveau livre blanc vise à sensibiliser les familles à l'éventail de risques auxquels elles peuvent être confrontées, mais aussi à livrer aux family officers la palette d'outils du risk manager. Ils peuvent ainsi mieux gérer et maîtriser le risque dans l'exercice de leurs fonctions auprès des familles.

« L'idée maîtresse de ce guide pratique est de leur livrer une sorte de couteau suisse pour qu'en leur qualité de chef d'orchestre légitime, de « private risk managers », ils s'interrogent sur les risques potentiels propres à chaque famille ; qu'ils soient capables de les identifier et les analyser pour les gérer dans le temps. L'audit familial et patrimonial qui consiste à étudier l'organisation familiale, juridique, fiscale et financière n'est rien d'autre que l'étude des risques d'une famille », explique Rémi Béguin, président de la commission.

En effet, pour les familles fortunées, le champ des risques à prendre en compte va bien au-delà des seuls aspects financiers. Comme tout un chacun, elles s'exposent aux risques géopolitiques, juridiques et fiscaux, et de marché. Mais elles supportent aussi des risques liés à la sécurité et à la famille elle-même. Chantage sur un membre de la famille, données sensibles piratées, gouvernance bancal ou désaccords sur la stratégie familiale peuvent avoir un retentissement sur l'ensemble des membres, mais aussi sur la réputation de l'entreprise familiale. Or, ainsi que le rappelle Thierry de Poncheville, vice-président de l'AFFO et mono-family officer, *« protéger la famille, y compris d'elle-même, est l'une des missions fondamentales d'un family officer ».* **(Communiqué complet dans la pochette)**

✓ La 6ème édition du Prix de l'AFFO

Le Prix de l'AFFO, animé par Thierry de Poncheville et Myriam Combet, a pour vocation de faire connaître le métier de family office et son implication dans l'intérêt économique de l'entreprise familiale, ainsi que d'encourager les jeunes diplômés à se lancer dans ce métier à l'avenir prometteur. Il s'adresse aux étudiants des universités ayant développé un troisième cycle de type master, spécialisé en gestion de patrimoine. Le 6^{ème} Prix de l'AFFO a été attribué à Quentin Barricault, étudiant à l'université Paris Dauphine, pour son mémoire réalisé sur le thème "*La gestion de la retraite du chef d'entreprise dans un contexte de réformes structurelles*".

Dans son mémoire, Quentin Barricault s'interroge sur l'impact des réformes pour la retraite du chef d'entreprise. Nombreuses sont les personnes qui s'interrogent sur l'avenir de ces retraites et sur les leurs.

En effet, une grande partie de français n'ont pas confiance dans le régime de retraite actuel. Pourtant, les pensions de retraite représentent une part majeure des revenus post parcours professionnel et seule la moitié des Français épargne afin de se constituer une retraite supplémentaire.

Cela s'explique notamment par une grande complexité du système, ainsi que par un manque d'informations et de connaissances des épargnants. Ces derniers ont un véritable besoin d'accompagnement. Les conseils en matière de retraite sont donc aujourd'hui plus que jamais un élément primordial dans le métier de la gestion de patrimoine.

✓ Objectifs et perspectives 2019-2020 :

L'AFFO continue à accompagner les family offices dans le développement de ce métier d'avenir en leur offrant des prestations de service à la hauteur de leurs exigences :

- Le programme des premières Matinales 2018 inclus : *Loi de finances 2019, Digitalisation du conseil : de l'investisseur à l'utilisateur ; Immobilier ; Innovation : de la santé à la biotech...*
- Le Club AFFO SFO se renforce, toujours pour mieux privilégier les échanges entre mono family offices. Plusieurs déjeuners sont déjà programmés en 2019 avec comme thèmes : *Quels investissements actuels pour les familles ? ; Le Private Equity...*
- Le Club AFFO MFO continue ses échanges tous les trimestres sur le thème : *Quel business model pour les MFO ?*
- La commission Education et Formation lance la 7^{ème} édition du Prix de l'AFFO et publie le mémoire du lauréat 2018.
- L'AFFO lance le Comité juridique et fiscal, pour mener des réflexions sur la mise à disposition de notes destinées aux membres.
- La 5ème édition du Baromètre AFFO-OpinionWay sur l'année - parution 1^{er} trimestre 2020.
- Le 6ème voyage d'étude aura lieu à Milan en novembre 2019.
- L'AFFO lance sa 6ème commission sur le thème de l'immobilier avec pour objectif de publier ses travaux sous forme de livre blanc, véritable guide pratique pour le family officer.
- Le lancement de formations dédiées au métier du family office en partenariat avec l'Aurep fin 2019-début 2020
- Les prochaines Rencontres Annuelles auront lieu le 9 décembre prochain.

A propos de l'AFFO :

Créée en 2001 et 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