

Paris, le 8 avril 2019

COMMUNIQUE DE PRESSE

Présentation du 4^{ème} baromètre AFFO / Opinion Way

En 2018, les familles ont privilégié le private equity et l'immobilier d'investissement

Ambassadrice du family office, un métier polymorphe et évolutif toujours plus indispensable aux entreprises familiales, l'AFFO a pour mission de faire connaître et promouvoir le métier autant que de former et informer ses membres.

Depuis 2016, l'association réalise chaque année, en collaboration avec Opinion Way, un baromètre basé sur les réponses fournies à un questionnaire proposé aux family officers (mono et multi) ainsi qu'aux partenaires de l'AFFO. Décryptage du 4^{ème} baromètre AFFO/Opinion Way.

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 choix d'investissement des familles

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%).

L'impact de l'actualité sur les choix d'investissement des familles

Les événements qui ont eu le plus d'impact sur les choix d'investissement des familles sont la forte valorisation des actifs cotés ou non (pour 51% des personnes interrogées) ; le bas niveau des taux d'intérêt et la politique des banques centrales (pour 50%) ainsi que l'évolution de l'environnement fiscal en France (pour 42%) et les tensions politiques dans le monde (pour 41%). A noter que les personnes interrogées devaient classer leurs réponses et qu'en première réponse on trouve le bas niveau des taux d'intérêt et la politique des banques centrales (pour 27%) et la forte valorisation des actifs cotés ou non (pour 20%).

Viennent ensuite la crainte de remontée des taux d'intérêt (pour 34%), le Brexit (pour 20%), l'arrivée au pouvoir ou la montée des populismes en Europe (pour 19%), l'année fiscale blanche (pour 15%) et le mouvement des gilets jaunes (pour 9%). Même si ce dernier événement est considéré comme moins impactant pour 63% des personnes interrogées, près d'1/3 considère tout de même qu'il impacte la stratégie d'investissement des familles (31%) et évoque le fait que ce mouvement crée un climat d'incertitude quant à l'évolution de la fiscalité en France et peut freiner les signaux favorables émis jusque-là par le gouvernement.

Pour la majorité des personnes interrogées (55%), le remplacement de l'ISF par l'IFI n'a pas eu d'impact significatif sur le retour des familles en France. On notera quand même que pour 38% il y a eu un réel impact. Quant à l'entrée en vigueur de la flat tax en janvier 2018, elle a été bien accueillie et perçue favorablement, notamment parce qu'elle apporte clarté et simplification ainsi qu'un impact positif sur les transactions et une meilleure visibilité notamment vis-à-vis des prélèvements sociaux.

Les profils d'investisseurs

Pas de surprise sur les profils des investisseurs, comme les années précédentes le profil équilibré demeure en tête (alliance de la performance et du risque modéré) pour 65% des personnes interrogées (- 1 point). Viennent ensuite le profil prudent (préservation du capital en limitant les risques) pour 16% (+ 2 points) et le profil dynamique pour 11%.

La sensibilisation des familles aux risques

Le risque d'image se place en tête (pour 78%, + 5 points), plus fort chez les mono family offices (92%) que chez les multi family offices et les partenaires (62% et 80%). Viennent ensuite les risques liés à la gouvernance (pour 76%, -1 point, avec la même remarque que pour le risque d'image) et à l'éducation des membres qui la composent (pour 76%, + 2 points), les risques liés à l'ubérisation de l'économie (pour 65%, + 2 points). La plus forte hausse concerne les risques liés à la protection des données : 64%, soit une augmentation de 17 points par rapport à l'an dernier. Cette hausse peut notamment être attribuée à l'entrée en vigueur du RGPD en mai 2018. Les familles semblent également plus sensibles aux risques liés à l'investissement socialement responsable (63%, + 15 points).

Les variations de l'effort d'investissement des familles

En 2018, 45% des personnes interrogées (soit - 25 points par rapport à l'an dernier) évoquent un accroissement général des investissements des familles, 39% (- 16 points) un accroissement des investissements en France et 36% (- 18 points) un accroissement des investissements à l'étranger. De manière générale 1/3 des personnes interrogées pensent que les investissements sont restés stables en France et à l'étranger.

L'attrait des familles pour l'expatriation

Si la majorité des personnes interrogées (44%, + 2 points par rapport à 2017) pense que les familles n'ont ni plus ni moins d'attrait qu'avant pour l'expatriation, 27% estiment qu'elles l'ont envisagé plus facilement en 2018, (+ 16 points) et 23% l'ont moins envisagé (- 17 points).

Les critères de choix d'un multi family office

Les critères les plus importants pour les personnes interrogées demeurent l'équipe (87%) et la relation personnelle avec le dirigeant (86%). Viennent ensuite l'indépendance (83%), le mode de rémunération (79%), le réseau de partenaires (78%) et la capacité d'accompagnement à l'international (77%). Enfin, la notoriété du multi family-office, bien que dernier critère par son importance 63%, progresse de manière notable + 10 points.

Les personnes interrogées considèrent que l'intérêt pour une famille de faire appel à leurs services est de bénéficier d'un pilotage global de leurs actifs et patrimoine. A ce titre, un family office serait perçu comme un « chef d'orchestre » dans un monde fiscal et économique complexe.

Quelques réponses données par les familles :

« Interlocuteur unique jouant le rôle de chef d'orchestre à même d'offrir un panel d'expertises variées et avoir une vue à 360° sur la situation globale du patrimoine »

« Professionnaliser la gestion de son patrimoine et donc en améliorer la performance et la pérennité »

« Obtenir un conseil avisé de la part d'experts qui ont plus de recul sur les problématiques rencontrées »

« Avoir un interlocuteur unique en charge de la coordination avec les divers experts dont l'objectif consiste à préserver en toute neutralité les intérêts de la famille »

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