

## EN 2019, LES FAMILLES CONFIRMENT LEUR APPÉTENCE DANS LE PRIVATE EQUITY ET L'IMMOBILIER D'INVESTISSEMENT



Rémi Béguin

*Pour la 5ème année consécutive, l'AFFO - l'Association Française du Family Office a réalisé durant les 2 premiers mois de l'année 2020, son baromètre en consultation avec OpinionWay. Il se base sur les réponses fournies à un questionnaire proposé aux family officers (mono et multi) ainsi qu'aux partenaires de l'AFFO (avocats, fiscalistes, notaires...) sur l'année 2019.*

*Animé par Rémi Béguin, administrateur de l'AFFO, ce baromètre permet de connaître 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 effort d'investissement.*

### Le choix d'investissement des familles

Dans les produits d'investissement les plus représentés dans les classes d'actifs des familles en 2019 restent en tête le private equity avec 21% (investissement directs 13% et via des fonds 8%), en hausse de 1 point pour les investissements directs et en baisse de 1 point via des fonds, par rapport à 2018 ; suivis de l'immobilier avec 18% (immobilier d'investissement 16% et pierre papier 2%), en hausse de 1 point pour l'immobilier d'investissement et stable pour la pierre papier. Viennent ensuite les actions cotées avec 17%, en hausse de 1 point, l'assurance-vie multi-support avec 13% en hausse de 1 point et la trésorerie incluant le fonds en euros 12% en baisse de 1 point par rapport au 2018.

On observe une hausse de 3 points pour les actifs tangibles avec 7% (forêts, vignobles, foncier agricole, Or...), une baisse de 4 points pour la dette cotée et les produits de taux avec 3%. La philanthropie et la dette non cotée restent stable à 3% ainsi que les fonds alternatifs à 2%. Les investissements dans l'Art avec 1% sont en baisse de 1 point.

A noter qu'en 2019, 77% des familles investissent dans des startups.

Pour l'année 2020, la grande majorité des personnes interrogées pensent que la part du private equity en investissements directs (78%) et via des fonds (69%) devrait augmenter, tout comme celle de la part de l'immobilier d'investissement (49%), et des autres actifs tangibles - Forêts, Vignoble, Foncier agricole, or...- (45% avec une hausse de 18 points par rapport à 2019). La part de la dette cotée et produits de taux devrait continuer à diminuer.

Mais l'année 2020 a été marquée par une crise sanitaire exceptionnelle due au Covid19. En effet, le 16 mars les français ont été mis en confinement et la plupart des sociétés de conseil et notamment des family offices s'est organisée en télétravail. La France tourne alors au ralenti. Le déconfinement qui a commencé le 11 mai s'est fait de façon prudente et progressive.

Il est encore bien difficile de mesurer l'impact de cette crise et de connaître ses répercussions dans les mois à venir. Les

family offices restent confiants, pour l'instant leur activité ne ralentit pas. Pour les familles, Il est aussi difficile d'en mesurer l'impact. Elles restent donc prudentes et ouvertes aux opportunités.

Sur le non coté, il est encore trop tôt pour mesurer l'ampleur des conséquences. Pour autant, l'appétit pour le private equity et l'immobilier ne devrait pas se démentir dans les prochains mois : leur caractère tangible fait leur force et la volatilité des marchés financiers est souvent un important catalyseur qui alimente de tels arbitrages.

### 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 par rapport à 2018 sont le bas niveau des taux d'intérêts et la politique des banques centrales (pour 61% des personnes interrogées +11 points par rapport à 2018), la forte valorisation des actifs non cotés (pour 59% des personnes interrogées +8 points) ; les tensions politiques dans le monde (pour 52% des personnes interrogées +11 points).

Ceux qui ont eu le moins d'impact sont le Brexit (pour 9% des personnes interrogées -11 points) et la crainte de remontée des taux d'intérêts (pour 11% des personnes interrogées -23 points).

### Les profils d'investisseurs

Pas de surprise sur les profils des investisseurs, comme les années précédentes le profil équilibré demeure en tête pour 64% des personnes interrogées. Viennent ensuite le profil

prudent pour 17%, le profil offensif pour 11% et le profil dynamique pour 8 %.

### La sensibilisation des familles

La sensibilisation des familles à l'innovation fait son entrée dans les items et sort en tête à égalité avec le risque d'image (pour 83%, +5 points pour ce dernier), suivi de très près par la sensibilisation liée à la gouvernance (pour 81%, +5 points). Viennent ensuite, l'éducation des membres qui la composent (pour 67%, -9 points), la sensibilisation liée à l'Investissement Socialement Responsable (61%, -2 points), les risques de certains investissements face à l'ubérisation de l'économie (pour 56%, -9 points) et la protection des données (51%, -13 points par rapport à l'an dernier.

### L'effort d'investissement des familles

En 2019, la tendance est à l'accroissement de l'investissement : 52% des familles ont de manière générale accru leurs investissements par rapport à l'année précédente. Dans le détail ce sont les investissements à l'étranger qui ont le plus progressé (50% jugent qu'ils se sont accrus pour les familles : +14 pts vs. 2018).

### Les critères de choix d'un multi family office

Les critères les plus importants pour les personnes interrogées demeurent l'équipe (69%), son indépendance (67%), et la relation personnelle avec le dirigeant (63%). Viennent ensuite son mode de rémunération, son réseau de partenaires, et sa capacité à accompagner à l'international.

## À 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 dans l'écosystème du 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.