

Les family offices dans les starting-blocks

Les family offices ont montré un calme exemplaire durant la crise et sont en veille active pour saisir les opportunités.



FRANÇOIS MOLLAT DU JOURDIN
Président et cofondateur de MJ&Cie

Après une première phase d'adaptation rendue nécessaire par le confinement, les family offices retrouvent une certaine sérénité. Si le distanciel (visioconférences, télétravail) a gagné du terrain, le présentiel revient en force.

L'essentiel des questions de confidentialité a pu être réglé, mais le problème de la sécurité des données reste un enjeu important, notamment pour les structures de petite taille.

En ce qui concerne les clients, le calme est si général qu'il peut étonner, du moins sur des marchés tels que la Suisse ou la France. A l'international, certains clients d'Asie, d'Amérique latine ou des Etats-Unis ont opéré un rapatriement de leurs affaires vers l'Europe.

Au niveau de l'investissement proprement dit, les valeurs des actifs ayant plus ou moins retrouvé leurs niveaux d'avant-crise, la tendance est à l'attentisme.

Il est prématuré de tirer des conclusions, car la crise va rebattre les cartes tant sur le plan économique que social.

De plus, compte tenu des masses de liquidités injectées par les pouvoirs publics, beaucoup d'entreprises sont aujourd'hui

«sous perfusion» et l'on ignore lesquelles survivront. Les conséquences de la crise ne commencent véritablement à se faire sentir qu'à un horizon de six à dix-huit mois.

A quand le retour sur les marchés?

Au niveau financier, c'est l'une des principales questions auxquelles sont confrontés les gérants de family offices. Comme le montre également la récente étude de l'UBS portant sur les très grands family offices du monde entier¹, il n'y a pratiquement pas eu de réactions de panique parmi les clients. Ils sont plutôt demandeurs d'un bon timing de réinvestissement.

LES PERTES MAXIMALES ENREGISTRÉES PAR LES FAMILY OFFICES ONT ÉTÉ DE 13%, ET À FIN MAI, 77% D'ENTRE EUX ONT AFFIRMÉ AVOIR RÉALISÉ, VOIRE DÉPASSÉ LEURS OBJECTIFS DE PERFORMANCE.

En 2019, selon le baromètre de l'AFFO (Association Française du Family Office) publié en mai dernier, le private equity, l'immobilier et les actions constituaient le trio de tête des investissements les plus représentés dans les patrimoines des familles.

Pour l'année 2020, la grande majorité des personnes interrogées estimait que la part du private

equity devrait augmenter, tout comme celle de l'immobilier d'investissement et autres actifs tangibles (forêts, vignoble, foncier agricole et or).

Dans l'ensemble, ces prévisions paraissent se confirmer, d'autant que le private equity et les actifs réels ont, pour l'instant, démontré une bonne résilience à la crise. En mars alors que les marchés cotés chutaient de quelque 30%, les marchés privés n'ont corrigé que de 10 à 15%.

Au premier semestre, selon l'étude UBS, les pertes maximales enregistrées par les family offices ont été de 13%, et à fin mai, 77% d'entre eux ont affirmé avoir réalisé, voire dépassé leurs objectifs de performance.

Dans le contexte actuel, l'objectif premier des family offices est d'ajuster les stratégies et non pas

Le private equity est aussi bien placé pour répondre rapidement aux besoins de refinancement des entreprises de taille moyenne.

En outre, compte tenu du profil entrepreneurial des familles, ces dernières comptent au nombre des investisseurs «naturels» pour les secteurs d'activité qui ont surfé sur la crise (santé, moyens de paiement, plates-formes d'échange).

Il en va de même pour l'agroalimentaire qui représente un enjeu essentiel. Ainsi les terres agricoles dont l'exploitation recèle un potentiel de valorisation important, comme par exemple les grandes exploitations en Amérique du sud, pourraient être prisées en tant que biens réels.

Enfin le secteur immobilier sera inévitablement affecté: par exemple le bureau par le développement forcé du télétravail, le commerce de proximité face à l'e-commerce, qui bénéficie à la logistique.

En conclusion, au sein des family offices, l'appétit pour l'investissement n'a pas diminué en dépit d'une certaine prudence à court terme. Leurs gérants restent en veille permanente de manière à pouvoir relancer les projets dès que les opportunités se présenteront.

¹ Global Family Report 2020, UBS Global Wealth Management

d'en modifier la structure. Malgré ou à cause des incertitudes, il existe de belles opportunités, notamment dans le private equity, qui atteignait avant crise des valorisations très élevées, devraient revenir à des niveaux plus raisonnables, en particulier compte tenu de nombreux actifs décotés (faillites, situations de retournement).