



MJ&CIE

INDEPENDENT FAMILY WEALTH ADVISORS

L A L E T T R E



P A R I S . G E N È V E



European Network of Family Offices



Association Française du Family Office

MJ&Cie adhère à la charte de l'AFFO, et s'engage à en appliquer et promouvoir les principes, gages de fiabilité, de professionnalisme et d'éthique.

N° 55 / 2^e & 3^e trimestres 2021

SOMMAIRE

HUMEUR	2
MJ&Cie	2
IDEES	3
	Le Léviathan fiscal vu d'Helvétie GAFAM / ESG : match Incertain ! La rencontre des mondes Pile je gagne, face tu perds Vieux singes nouvelles grimaces
NEWS	5
	From Paris, with love IPOs : blockbuster ou série B ? Des ultras très spéciaux Cryptoactifs : la Suisse avant MICA Tout n'est pas responsable au pays des obligations ! Prudents, responsables, durables Chiffres
PRATIQUE	7
	ARR...GH ? Singapour donne le LA du FO SPAC, faites vos jeux FOMO ou BUZZ ?
CONJONCTURE... ET PERSPECTIVES	9
	Art - Collection sous clé La pierre, la terre et le virus

H U M E U R



« La résilience, c'est l'art de naviguer dans les torrents ! » (B. Cyrulnik)

S'attacher à l'essentiel, conserver ses valeurs et ses convictions, préserver l'exigence et l'humain, lorsque les événements pourraient inciter à baisser les bras ; c'est à cette aune que l'on forge un modèle qui ne dément pas son bien-fondé depuis bientôt 20 ans !

Le family office, dont MJ&Cie a eu la vision précurseur en 2001, a fait de nombreux émules à la faveur de cette crise qui renforce le besoin d'accompagnement des familles et des grandes fortunes. Dans un tel contexte, MJ&Cie, acteur global, international, engagé, est resté plus que jamais ancré dans une organisation agile, innovante et éthique, dont ses clients ont su reconnaître la valeur.

C'est ainsi leur confiance, et celle de leurs prestataires, qui a témoigné de la force de notre pratique ! C'est sur ces ancrages que la résilience démontrée de MJ&Cie se voit confortée au fil des années.

M J & C I E



M J & C I E S T R A T E G I Q U E !

Le conseil stratégique de MJ&Cie a eu le plaisir d'accueillir un nouveau membre, Pierre GUILHEM, entrepreneur à succès qui apporte enthousiasme, curiosité et une belle connaissance du tissu entrepreneurial.

Christophe Delrieu s'est pour sa part installé en Californie, où il exerce désormais comme avocat au barreau. Il demeure un partenaire de confiance pour MJ&Cie et vient conforter son ouverture internationale, aux côtés de ses membres basés à Paris, Lyon, Genève, Lausanne et Boston.

Le Conseil Stratégique s'est réuni à plusieurs reprises en 2020/2021, pour la dernière fois fin juin, portant sa réflexion sur les conséquences de la crise, son impact sur le métier et le secteur du Family Office, ainsi que sur les nouvelles attentes et besoins de ses clients et familles.

<https://mj-et-cie.com/conseil/>

M J & C I E P H I L A N T H R O P E !

Fidèle à ses valeurs, MJ&Cie demeure engagée aux côtés des deux organisations qu'elle soutient depuis 2016, qui œuvrent pour l'éducation et la protection de l'enfance : Toutes à l'école et l'Enfant Bleu.

L'association Toutes à l'école (MJ&Cie finance, sur la durée, la scolarité de 10 jeunes filles) a récemment ouvert un nouveau foyer au Cambodge, afin d'assurer aux étudiantes les meilleures conditions d'études et de vie possibles. Un lieu de vie pensé avant tout pour favoriser leurs projets et proposant entretiens d'orientation, cours de langues, et ateliers de décryptage de l'actualité internationale. Et ça fonctionne ! Le foyer accueille actuellement 7 étudiantes en médecine, 4 en sciences politiques, 20 en écoles de commerce et 18 en faculté de droit, toutes issues de milieux défavorisés et, pour la majeure partie, analphabètes.

L'association Enfant Bleu a quant à elle participé au lancement de nouveaux outils au service de la protection des jeunes victimes de violence. Le Service National d'Accueil Téléphonique pour l'Enfance en Danger a développé un tchat en ligne confidentiel permettant à des jeunes de moins de 21 ans victimes de violences de recevoir de l'aide sans devoir passer par un téléphone. Et le 3018, numéro national d'assistance pour la protection des mineurs sur internet, a été créé pour pouvoir intervenir et faire supprimer des comptes ou contenus illégaux, ou préjudiciables à la demande de jeunes victimes ou de leurs responsables légaux.

M J & C I E R E S P O N S A B L E !

Outre son engagement philanthropique, et le renforcement du conseil en investissements socialement responsables, MJ&Cie a veillé, tout au long de ces mois de crise sanitaire, à préserver sa capacité opérationnelle et à maintenir le meilleur niveau de service pour ses clients, tout en protégeant au mieux la santé de ses collaborateurs.

Son investissement technologique s'est ainsi accentué, afin de maintenir les standards les plus élevés en la matière tout en garantissant la fiabilité et la protection des données des clients et collaborateurs.

M J & C I E S U R S C E N E !

François Mollat du Jourdin a poursuivi ses interventions dans le cadre des Masters en Wealth Management de l'ESCP et de la Kedge Business School.

Il fait également partie de l'équipe pédagogique de la formation certifiante sur les « Métiers du Family Office », lancée par l'AFFO en collaboration avec l'AUREP en janvier 2020, qui rencontre un large succès. La troisième session, ouverte récemment aux inscriptions, se déroulera ainsi de janvier à décembre 2022.

M J & C I E D A N S L A P R E S S E !

La crise sanitaire aura eu la part belle ces douze derniers mois, y compris dans les interventions médiatiques de MJ&Cie ! L'occasion de s'étendre sur les deux grandes qualités, résilience et adaptabilité, qui lui ont permis d'amortir l'impact de cette période, et de conforter sa légitimité sur la scène de la gestion de fortune.

François Mollat du Jourdin a également été interrogé à plusieurs reprises sur des questions plus prospectives : de l'importance de maintenir un rapport humain étroit avec les clients malgré la digitalisation des activités, à l'investissement alternatif dans des actifs comme le foncier ou le forestier, dans une volonté de concilier responsabilité et rendements à long-terme. Ou encore à la réflexion sur le futur des systèmes fiscaux mondiaux, dont la refonte paraît inévitable.

Vous pouvez retrouver notre revue de presse sur notre site <https://mj-et-cie.com/presse/>

A F F O

En juin 2021, l'AFFO a procédé à une refonte de sa gouvernance, à l'occasion d'une Assemblée Générale qui a vu un renouvellement important de ses principales instances. Si François Mollat du Jourdin en demeure administrateur, il cède sa fonction de secrétaire général.

L'Association, qui a également profondément revisité son organisation, renforce ainsi son rôle de fédérateur des acteurs du métier, multi et mono Family Offices, et son positionnement de référence pour les professionnels de l'accompagnement des familles, vers lesquels elle entend s'ouvrir toujours davantage, dans le respect de ses valeurs fondatrices que sont l'éthique et la transparence.

Les Matinales se sont, par ailleurs, poursuivies sur un rythme mensuel, couvrant des sujets aussi variés que la « transmission et la liquidité du capital familial », « l'immobilier », ou l'innovation.

Enfin, les Rencontres Annuelles de l'AFFO, en avril, ont été l'occasion de présenter le nouveau livre blanc sur l'investissement socialement responsable, et d'échanges riches avec des figures de premier plan tels que P. Pouyanné (PDG Total) ou P. Odier (Président banque Lombard Odier).

E N F O

Le Réseau Européen des Family Offices, présidé par François Mollat du Jourdin, s'est réuni régulièrement au cours des 12 derniers mois, échangeant de façon très pratique sur les évolutions et les défis liés à la crise, mais aussi sur les nombreuses opportunités, outils métiers ou investissements, que cette période a fait émerger.

ENFO s'affirme ainsi comme une réponse qualitative et innovante aux attentes des familles et grandes fortunes européennes et internationales !



LE LEVIATHAN FISCAL VU D'HELVETIE

Après des années d'immobilisme et de faux départs, l'histoire de la fiscalité mondiale s'est brusquement accélérée. L'arrivée au pouvoir de l'administration Biden a revitalisé un dossier qui traînait depuis longtemps dans les tiroirs de l'OCDE : l'homogénéisation des règles fiscales mondiales pour les entreprises.

D'abord proposé à 21% par les Américains, le taux plancher a été ramené à 15% par les pays du G7. Un ajustement qui ne suffit pas à rassurer entièrement la Suisse. Et pour cause. Avec 18 cantons sur 26 qui pratiquent des taux inférieurs à 15%, l'un des pays hôtes préférés des multinationales risque de perdre de son attractivité fiscale.

Mais jusqu'à quel point ? Si les multinationales choisissent de s'implanter en Suisse, ce n'est pas que pour sa fiscalité. C'est aussi pour la stabilité politique et sociale, la qualité de ses infrastructures et de son environnement.

Si l'on accepte cet argument, les résistances à une telle proposition relèvent plus du politique et du culturel : une volonté de garder sa souveraineté en matière fiscale, une tradition de la différence – voire concurrence – intercantonale. Un profil d'état fédéral finalement assez similaire à celui du pays d'où est partie l'accélération.

Avec une différence majeure en cette année 2021 : le gouvernement américain a besoin de financer sa politique d'investissements publics massifs post-Covid. Et pour un pays qui perd ses entreprises pour raisons fiscales, l'aplatissement de la concurrence mondiale est un choix stratégique. A voir si cette impulsion suffira à surmonter les difficultés posées par un tel chantier.

GAFAM / ESG : MATCH INCERTAIN !

En 2020, les géants de la tech, Google, Apple, Facebook, Amazon et Microsoft figurent donc parmi les grands gagnants de la crise, Amazon se plaçant en tête avec une hausse de son chiffre d'affaires de 38%. Et sauf surprise, leurs prochains résultats seront bons, voire supérieurs aux attentes.

Cependant, à plus long terme, leur progression pourrait être ralentie, car l'intégration des critères ESG (environnementaux, sociétaux et de gouvernance) gagne du terrain chez les gérants d'actifs. Ainsi, certains d'entre eux renoncent déjà à inclure une entreprise comme Facebook dans leurs portefeuilles du fait de ses faiblesses, notamment en termes de gouvernance et d'utilisation des données.

Selon les derniers chiffres d'avril publiés par Sustainalytics, l'entreprise présente un risque ESG moyen et se classe au 497e rang parmi les 796 acteurs de son secteur « logiciels & services ». Le chemin pourrait être long pour remonter un tel handicap !

LA RENCONTRE DES MONDES

Les concepts d'économie circulaire et de bioéconomie ne sont pas neufs. Des institutions telles que l'OCDE ou la Commission Européenne les utilisent déjà depuis une dizaine d'années. L'Agence de la transition écologique (ADEME) parle également d'une « économie de la fonctionnalité », qu'elle définit comme « un modèle économique en émergence, qui offre une alternative crédible pour les entreprises désireuses de s'inscrire dans le développement durable. »

Outre l'évolution lexicale, ce qui est en train de changer, c'est que les entreprises sont de plus en plus nombreuses à s'engager vers des modes de production plus efficaces et un modèle économique plus en harmonie avec la nature. Une accélération qui s'explique en partie par l'évolution réglementaire. L'ADEME constate par exemple que « la loi anti-gaspillage pour une économie circulaire du 10 février 2020 réforme en profondeur la responsabilité élargie des producteurs (REP). Elle prévoit en effet que les entreprises contribuent à la gestion des déchets issus des produits qu'elles commercialisent. »

Du point de vue de l'investissement, certains gérants n'hésitent donc plus à cibler ces thématiques de l'économie circulaire et de la bioéconomie, qui incarnent un univers d'entreprises innovantes en expansion. Inattendu probablement, tant ces concepts ont longtemps été perçus comme des « relents soixantuitards » !

PILE JE GAGNE, FACE TU PERDS

L'« impact investing », cette forme d'investissement qui vise à produire des effets sociaux et environnementaux positifs en parallèle des gains financiers, a le vent en poupe. Une solution que d'aucuns attachent au microcrédit, qui permet aux populations exclues des réseaux financiers et bancaires d'accéder à des financements, pour lancer leurs propres activités entrepreneuriales ou artisanales.

En offrant aux populations les plus démunies l'accès à des capitaux, le microcrédit promet beaucoup : diminution de la pauvreté, réduction du chômage, création durable de richesse, stimulation de l'esprit entrepreneurial, et même revalorisation de la condition des femmes dans certaines régions du monde. Investir dans les institutions de microcrédit pourrait bien être l'investissement le plus impactant qui soit.

Du moins sur papier ...

L'appréciation du microcrédit est aujourd'hui bien plus contrastée qu'à ses débuts. Ses taux d'intérêts, plus élevés que les taux d'emprunt traditionnels et qui dépassent parfois 30%, peuvent être vus comme usuriers. Ses modes de fonctionnement, aussi bien dans l'attribution des prêts que dans le recouvrement des intérêts, ouvriraient la porte au surendettement et à la dénaturation qui peut vite devenir un simple crédit à la consommation. Et au cœur de ce système, des intermédiaires qui tirent (majoritairement) leur épingle du jeu aux dépens non seulement de leurs débiteurs, mais aussi de leurs investisseurs.

Car le microcrédit reste une classe d'actifs, aux rendements souvent très faibles.

L'opposition entre investissement socialement responsable et dérive, majeure ou mineure, du système financier mondial, paraît trop extrême pour être pleinement satisfaisante. Le temps sera certainement le meilleur juge des bienfaits et/ou méfaits du microcrédit pour les membres les plus démunis de nos sociétés. Une chose ne changera cependant jamais : il y aura toujours ceux qui ont besoin d'aide, ceux qui veulent aider, et ceux qui veulent en profiter.

Il est donc primordial de ne pas plonger tête baissée dans de tels investissements, qui nécessitent, comme les autres, analyse et discernement pour identifier le bon grain de l'ivraie !

VIEUX SINGES NOUVELLES GRIMACES

Cryptomonnaies, néo-banques, fintechs ... autant de (plus ou moins) nouveaux arrivants qui témoignent de la transformation rapide des offres et des attentes en matière de services financiers et bancaires. Pour les banques privées, suisses en particulier, la question de l'adaptation aux nouveaux outils et produits numériques n'est pas une préoccupation nouvelle. Les progrès restent cependant lents, alors que la digitalisation joue un rôle grandissant dans la constitution et fidélisation de la clientèle.

Perdu d'avance ? Pas nécessairement.

Les banques privées bénéficient encore d'un certain nombre d'avantages : leur taille et leur expérience, mais aussi leur capacité à accueillir des capitaux et à accorder des prêts. Leurs ressources humaines, hautement formées, sont clé dans cette industrie. Sans compter, bien sûr, les efforts sur la digitalisation de la relation client, les investissements dans les services mobiles, l'engagement sur les réseaux sociaux, et l'ouverture aux cryptoactifs, qui démontrent la volonté de ne pas céder de terrain à des acteurs qui bénéficient, dès leur naissance, d'infrastructures informatiques à la pointe de la technologie. Mais qui n'ont pas encore démontré leur capacité de profitabilité et de pérennité de la relation client.

Le family office, observateur et utilisateur, devrait être aux premières loges pour extraire le meilleur de cette évolution !

Chiffre lié : 150%, la croissance du secteur de la fintech entre 2015 et 2020

N E W S



FROM PARIS, WITH LOVE

2020, année de crise ? Force est de constater que certains s'en sont mieux sortis que d'autres. Et pour une fois, il ne s'agit pas des GAFAs mais des KOHL !

L'heure est arrivée pour une nouvelle variété de success stories, aussi françaises que leurs produits sont internationaux : les milliardaires du luxe. Que les propriétaires de géants comme Kering, l'Oréal, Hermès, ou encore LVMH (KOHL donc) occupent le haut du classement des plus grandes fortunes françaises n'est pas nouveau. Mais qu'ils résistent à la comparaison internationale l'est. Pour la première fois dans l'histoire de l'Hexagone, le classement Forbes compte deux français parmi les dix personnes les plus riches de la planète : Bernard Arnault, PDG de LVMH et deuxième plus grande fortune mondiale, et Françoise Bettencourt Meyers, héritière de l'Oréal et femme la plus riche du monde. Avec François Pinault (Kering) et les frères Wertheimer (Chanel), les cinq français les plus riches du monde sont tous des géants du luxe. Preuve s'il en fallait que ce secteur, grâce notamment à son marché asiatique, n'a rien à envier à la tech.

D'autant que les valorisations boursières des KOHL connaissent une véritable explosion, de 30 à 65 fois supérieures à leurs bénéfices attendus. Avec un marché du luxe encore en phase d'expansion et détenu à plus de 25% par les groupes français, l'avenir de ces derniers semble décidément bien rose.

Chiffre lié : 710 milliards d'euros de capitalisation boursière combinée des KOHL

IPOs : BLOCKBUSTER OU SERIE B ?

Le début de l'année a vu un fort regain des introductions en bourse (IPO), à l'opposé de ces dernières années. Avec 215 nouvelles sociétés cotées, 2021 pourrait être une année record aux Etats-Unis. Et l'Europe a suivi la même tendance.

Les raisons avancées pour cet amour retrouvé sont nombreuses, en commençant par un marché boursier qui atteint des sommets, à des investisseurs poussés par un certain « suivisme » plus que par une appréciation des fondamentaux économiques ou financiers, sans oublier, bien entendu, les injections massives de liquidités publiques dans l'économie.

Les questions soulevées par cette évolution restent nombreuses : s'agit-il d'un rebond provisoire dû à un contexte favorable, ou le retour d'une tendance durable ? Assiste-t-on au chant du cygne d'un modèle de levée de capitaux désormais obsolète ? Quel rôle vont jouer les SPAC dans ce contexte, ces outils alternatifs d'entrée en bourse à la popularité si fluctuante ?

Une certitude toutefois, il y a quelque chose de pourri au royaume des IPO. 40% des nouvelles entrées se négocient déjà en dessous de leur valeur d'introduction, et seules un quart des entreprises nouvellement cotées ont réalisé un profit sur le dernier exercice fiscal. Du thriller au film d'horreur, il pourrait n'y avoir qu'un pas ...

DES ULTRAS TRES SPECIAUX

Source : BCG Global Wealth Report 2021

Les UHNWI dont la fortune personnelle totale dépasse \$100M voient leur nombre augmenter régulièrement depuis 2015. Aujourd'hui, ce club très fermé compte près de 60 000 membres, avec une richesse investissable combinée de quelques \$22 000 milliards.

Au-delà de cette progression spectaculaire, il faut souligner un élargissement et une diversification de sa composition. Le profil de la prochaine génération d'UHNWI s'annonce en effet très différent, et les gérants de fortune devront s'adapter en privilégiant une approche toujours plus spécifique et personnalisée.

C'est du moins ce que conclut le Global Wealth Report 2021 du BCG. Digitalisation, flexibilité, un rapport avec son gérant qui va au-delà d'une simple relation commerciale, et surtout la recherche d'un impact sociétal positif : voilà quelques-uns des aspects que cette nouvelle génération d'ultra riches privilégie dans sa vision et cherche à appliquer dans ses investissements.

Avant tout, le nouvel ultra veut se voir proposer des solutions sur mesure, adaptées à ses besoins et à sa situation particulière, permettant au gérant de démontrer une compréhension non seulement du marché, mais aussi – et surtout - de son interlocuteur.

Depuis bientôt 20 ans, MJ&Cie développe cette approche personnalisée, humaine, transparente, flexible, et en alignement d'intérêts. Le family office répond plus que jamais à ces aspirations, pendant que l'industrie de la gestion de fortune cherche son nouveau modèle.

CRYPTOACTIFS : LA SUISSE AVANT MICA

Alors que les initiatives en matière de cryptoactifs se multiplient aux Etats-Unis et en Chine, l'Europe se montre plus circonspecte. Le sujet divise institutions et établissements financiers, et les nombreuses initiatives privées se heurtent à de fortes disparités juridiques.

Pour l'heure, le projet européen de règlement « MICA » (Markets in crypto-assets), sensé fournir un cadre communautaire aux cryptoactifs, semble avoir du mal à émerger.

Cela n'empêche pas l'innovation puisque la première place de marché d'actifs numériques réglementée au monde a été lancée à Genève à la mi-avril. Un acteur suisse de la blockchain a obtenu de la FINMA une licence de maison de titres, pour exploiter cette place de marché d'actifs numériques indépendante. Le lancement de cette plateforme (« TDX ») répond à la demande croissante des banques et des émetteurs d'accéder à une infrastructure ouverte et indépendante pour échanger des titres tokenisés et des actifs privés.

TOUT N'EST PAS RESPONSABLE AU PAYS DES OBLIGATIONS

Les émissions d'obligations durables ont atteint le record de \$544 milliards en 2020, soit plus du double de 2019 (données Refinitiv).

Les prêts et obligations assortis d'une clause durable se multiplient. Ainsi, le 18 février dernier Anheuser-Bush annonçait la signature d'une nouvelle ligne de crédit renouvelable de \$10,1 milliards qu'il affirmait être « la plus importante...de l'histoire, et la première ligne de crédit syndiquée du genre accordée à une société cotée en bourse du secteur des boissons alcoolisées ». Ce prêt « à impact positif » comporte un mécanisme de fixation de taux qui incite la société à progresser sur quatre fronts (amélioration de la gestion de l'eau, accroissement de la part de PET recyclé, achat d'électricité renouvelable et réduction des GES) et, ainsi, à contribuer aux objectifs de développement durable des Nations-Unies.

En 2019, le groupe énergétique italien Enel émettait la première obligation de ce type, « sustainability-linked bond », dont les conditions varient selon que l'émetteur atteint ou non des objectifs préalablement définis en matière ESG. Son coupon, fixé à 2,65%, est conditionné à l'atteinte d'un niveau minimum de

capacité de production d'énergies renouvelables. Si, au 31 décembre 2021, ce seuil n'est pas atteint, le coupon augmentera de 0,25% jusqu'à maturité.

Mais le diable est dans le détail. Comme le constatait un gérant obligataire lors d'une récente émission, les conditions fixées par l'émetteur concernant la baisse de sa consommation d'énergie « représentaient à peine l'application de la loi de transition énergétique ». Il n'y avait donc pas de réel engagement de l'entreprise, puisqu'elle ne faisait que se conformer à la législation !

Par ailleurs, le durable ne se limite pas à la variable « E », mais s'étend également au « G ». Or, lorsque les émissions d'obligations ont pour but de payer des dividendes aux actionnaires, on est en droit de s'interroger sur la gouvernance de l'entreprise...

P R U D E N T S , R E S P O N S A B L E S , D U R A B L E S

Le baromètre AFFO/OpinionWay 2021, publié fin avril, montre que les family offices et familles sont restés « prudents et responsables » dans leurs investissements en 2020, face à la crise.

Le private equity, les actifs tangibles mais également les actions cotées et la philanthropie, qui tiennent une place de choix dans leurs stratégies, devraient progresser à nouveau en 2021.

L'enquête démontre également que la relation personnelle avec le dirigeant et son équipe, l'indépendance et les qualités humaines sont jugées essentielles dans le choix d'un multi-family office. L'accompagnement à l'international reste aussi clé.

De son côté, le Blackrock Global Family Office Survey (185 family offices interrogés dans le monde), conclut que hedge funds, actifs réels et, bien sûr, investissements durables occupent une place significative dans les allocations. D'autant que les investisseurs restent prudents face aux effets de la crise et la possible résurgence de l'inflation. Ce qui explique aussi le mouvement de réallocation vers l'immobilier et le private equity.

La durabilité est par ailleurs de plus en plus intégrée dans les investissements. Dès lors, nul besoin de renoncer à la performance pour investir durable !

Autant de conclusions qui confortent MJ&Cie, acteur engagé et responsable, dans l'accompagnement de ses clients depuis 20 ans ! Constitué d'une équipe pluridisciplinaire de haut niveau, qui cultive ouverture d'esprit, expérience internationale, créativité et agilité dans la réflexion, MJ&Cie intervient avec une éthique et une exigence sans concession, qui font sa marque de fabrique et sa renommée en France et en Europe !

C H I F F R E S

1

Milliard de dollars versé par Jack Dorsey, fondateur et CEO de Twitter, sous forme de don pour lutter contre la pandémie

2.9

Millions de dollars pour le premier tweet de l'histoire, vendu aux enchères

12.4

Milliards de dollars générés par la vente d'art en ligne en 2020

15

% : la valeur minimale du taux d'imposition mondial proposé par le G7 et approuvé par le G20

55

% des introductions en bourse aux Etats Unis ont été réalisées via des SPACs en 2020

69.3

Millions de dollars, pour Everyday's : the first 5000 days of Beetle, l'œuvre NFT la plus chère au monde et parmi les œuvres vendues les plus chères pour un artiste vivant

150

% de croissance pour le secteur de la fintech en Suisse entre 2015 et 2020

160

Millions de dollars, pour acquérir la Villa Firenze, mise en vente aux enchères début 2021

439

% de hausse du patrimoine des milliardaires français entre 2009 et 2020

710

Milliards d'euros : la capitalisation boursière combinée des KOHL

1070

IPO ont été réalisés dans le monde au premier semestre 2021

350 000

Milliards de dollars, la valeur des contrats financiers actuellement indexés au IBOR

P R A T I Q U E



A R R ... G H ?

SOFR, SONIA, ESTER, SARON et TONA ... Cinq nouveaux acronymes pour cinq nouveaux taux de référence alternatifs qui viendront remplacer, dès 2022, le (tristement) célèbre LIBOR. Inscrits dans la réforme plus large des taux d'intérêts interbancaires IBOR (pour Interbank Offered Rate), la mise en place de ces Alternative Reference Rates, ou ARR, vise à garantir une meilleure stabilité et fiabilité du marché ainsi

qu'une plus grande intégrité et transparence de ses acteurs. En pratique, des taux à la structure et au fonctionnement bien différents de leur cousin londonien.

Pour éviter les dérapages des années 2005 – 2010, lorsque des banques s'étaient coordonnées pour manipuler le LIBOR, ces taux seront basés sur des transactions réelles plutôt que sur des données de faiseurs de marché. Solution réelle ou simple vœux pieu ? L'avenir le dira. En attendant, rendez-vous au 1er janvier 2022, pour un lancement déjà bien retardé.

Chiffre lié : \$350 000 milliards de contrats financiers actuellement indexés au IBOR

SINGAPOUR DONNE LE LA DU FO

La montée en puissance de l'Asie sur la scène financière ne cesse de croître, même en excluant la Chine. Un rapport de Knight Frank estime que d'ici 2025, l'Indonésie verra son nombre d'UHNWI progresser de 67% et l'Inde de 63%, face à « seulement » 46% pour la Chine. Singapour, qui bénéficie d'une situation politique et géographique privilégiée, d'une augmentation rapide du nombre de UHNWI et d'une règlementation solide de ses marchés financiers, s'affirme comme un hub majeur.

Signe de ce statut et de l'importance de la gestion de fortune pour la place, l'Institut Bancaire et Financier (IBF) et l'autorité monétaire (MAS) de Singapour ont lancé l'été dernier une feuille de route (« Skills Map ») pour les professionnels des Family Offices. Dressant la liste des compétences requises pour gérer ces structures particulières, le document vise à ouvrir le chemin des Family Offices à d'autres professionnels du secteur financier, notamment aux Relationship Managers de banques privées.

Démonstration d'une volonté d'attirer de nouveaux talents dans un secteur d'activité qui a été multiplié par quatre, entre 2016 et 2018, et dont la progression devrait continuer, au vu notamment des derniers développements à Hong Kong, l'autre grand hub financier asiatique. La Suisse n'a qu'à bien se tenir !

SPAC, FAITES VOS JEUX

Folie financière pour certains, opportunité inédite pour d'autres, les Special Purpose Acquisition Companies ou SPACs connaissent un intérêt grandissant en Europe, alors qu'ils existent depuis 40 ans aux Etats-Unis et ont levé à eux seuls \$83 milliards en 2020.

Ces véhicules d'investissement cotés en bourse, dont la valeur réside dans les liquidités versées par les investisseurs, sont destinés à l'acquisition d'entreprises, le plus souvent non cotées. Les dirigeants du SPAC doivent proposer une cible d'acquisition dans les 18 à 24 mois qui suivent leur création, faute de quoi le SPAC est liquidé et les investisseurs remboursés avec intérêts.

Si ses partisans y voient une chance de raviver l'intérêt pour des bourses délaissées par les IPO, c'est parce que le processus d'acquisition par un SPAC permet d'automatiser l'entrée en bourse de sa cible. Un contournement des règles, pas toujours apprécié des régulateurs, qui contribue à faire de ces SPACs un pari potentiellement risqué pour les investisseurs, d'autant que les capitaux investis restent bloqués pendant le temps d'acquisition de la cible. Vient s'ajouter l'avantage économique important dont bénéficient les sponsors du SPAC, par le biais d'une grande quantité d'options d'achat qui leur sont réservées sur les actions du produit et qui a incité la SEC américaine à limiter le pourcentage d'actions que les sponsors peuvent exercer afin de renforcer l'alignement d'intérêts entre investisseurs et sponsors.

La nouvelle génération de SPACs, les SPARCs pour Special Purpose Acquisition Rights Companies, tente de répondre à ces enjeux en voulant remplacer l'investissement en cash dans le véhicule par un droit d'investir, ce qui permettrait aux investisseurs de conserver leurs capitaux jusqu'à l'identification de la cible

d'acquisition mais affaiblit la position du SPAC qui n'a pas la disponibilité immédiate pour investir. La balle est maintenant dans le camp des régulateurs européens qui veulent sauter sur le train de cette opportunité tout en préservant la protection de l'investisseur. Mais avec des investissements aux Etats-Unis qui sont déjà passés de \$96 milliards au premier trimestre 2021 à seulement \$7 milliards en avril et mai, on peut se demander s'il ne vaudrait pas mieux passer son tour.

Chiffre lié : 55% des introductions en bourse aux Etats-Unis en 2020 l'ont été au travers de SPACs

F O M O O U B U Z Z ?

Avez-vous déjà ressenti cette peur panique de manquer le coche de la dernière tendance ? De rater l'occasion de faire partie d'une communauté, d'un groupe, d'une mode ?

Si c'est le cas, vous souffrez probablement de ce mal toujours plus diffus à l'ère des réseaux sociaux et de la culture de l'instantané : la Fear of Missing Out, ou FOMO.

Et si vous ne voulez pas investir en dépit de votre phobie, vous pouvez maintenant laisser votre phobie guider vos investissements ! C'est en tout cas ce que propose un nouvel ETF, fraîchement débarqué sur le marché en mai dernier, et savamment nommé ETF FOMO. Un produit qui se concentre exclusivement sur les tendances actuelles et entend surfer sur toutes leurs fluctuations (de préférence à la hausse !). Cela se traduit par une exposition aux actions à plus fort potentiel ainsi qu'aux plus survendues du moment, avec une révision hebdomadaire de ses positions, un taux de rotation élevé du portefeuille et un ciblage extrêmement large.

L'ETF FOMO entend ainsi capitaliser sur l'intérêt grandissant pour des investissements plus thématiques et espère attirer des investisseurs en quête constante de nouveauté. Nouveauté quelque peu relative si l'on considère qu'un autre ETF de ce type, le BUZZ, avait déjà été lancé en mars dernier. Et a généré une performance de - 0.8% en avril face aux + 8.27% du S&P500... Bad Buzz indeed.

P E R S P E C T I V E S



A R T - C O L L E C T I O N S O U S C L E

En 1427, Masaccio intègre pour la première fois les principes de la perspective à l'échelle monumentale dans une œuvre artistique.

En 1910, Kandinsky abandonne le monde de la figuration dans son aquarelle « Sans Titre » et réalise ainsi la première œuvre abstraite de l'histoire. Plus tard, en 1943, « Mural » de Pollock, impressionne par sa taille et sa célébration de l'abstraction gestuelle de l'Action Painting.

Ce ne sont là que quelques-unes des nombreuses révolutions qui ponctuent l'histoire de l'art. Autant d'évolutions qui ont transformé les sujets, les techniques, les modes de représentation et la nature de l'œuvre.

En 2021, c'est la dématérialisation qui devient Art. Bienvenue dans l'âge du crypto-art.

Un monde où les œuvres d'art ne sont réalisées que sur des supports numériques, et dont la collection, l'exposition et la consultation sont exclusives à l'espace digital. Un concept qui ne ferait de loin pas autant de vagues si ce n'était pour l'arrivée d'une nouvelle technologie, révolutionnaire elle aussi : les NFT ou non-fungible tokens, des jetons cryptographiques pouvant être créés pour représenter n'importe quel objet sur la Toile.

En se basant sur la technologie de la blockchain, ces jetons sont uniques et non reproductibles, ce qui permet de garantir l'exclusivité et la rareté d'un objet là où le copier-coller est la règle. En garantissant l'authenticité et la traçabilité d'une œuvre, ils permettent ainsi la création d'un véritable marché, dont les règles restent similaires à celles du marché de l'art traditionnel.

Un marché qui était, il y a encore peu de temps, une niche, et qui voit depuis quelques mois sa cote exploser, au même titre que les valorisations de ces œuvres pourtant physiquement inexistantes. La vente en début d'année de l'œuvre « Everyday : the first 5.000 Days » par l'artiste britannique Beeple, pour \$69.3M en est l'exemple même. Cette vente propulse Beeple au rang des artistes vivants les plus chers de la planète et renforce le potentiel mercantile de cette forme d'art.

Une évolution de plus pour un marché qui se digitalise de plus en plus. En effet, si les ventes d'œuvres ont chuté de 22% par rapport à 2019, la part de la vente en ligne a, elle, explosé. Cette dernière représente désormais 25% du volume global de ventes pour une valeur qui a doublé par rapport. Pour la première fois, la part de l'e-commerce dans le marché de l'art aura dépassé celle du commerce de détail. Un mouvement largement accéléré par la pandémie, mais dont le développement ne semble pas devoir porter préjudice aux acteurs traditionnels du secteur.

Mais si la digitalisation du marché de l'art apparaît comme une évidence aujourd'hui, celle de l'œuvre elle-même interroge. Pure frénésie spéculative pour certains, transformation profonde pour d'autres, le crypto-art divise autant qu'il intrigue. Les possibilités qu'il offre, d'un accès plus démocratique aux œuvres et à la scène artistique, sont réelles. Et cette tendance pourrait bien s'inscrire dans une évolution plus générale de notre société où l'espace de vie numérique devient tout aussi – sinon plus – important que le physique. Reste à voir si après une année entière passée devant nos écrans, l'envie du réel ne reprendra pas finalement le dessus...

Chiffre lié : 12,4 milliards, la valeur représentée par la vente d'art en ligne en 2020

LA PIERRE, LA TERRE ET LE VIRUS

Source : EMEA Investor Intentions Survey 2021, CBRE Research ; Emerging trends in real Estate, PwC Global outlook 2021

Difficile de croire à quel point cette dernière année aura bouleversé nos modes de vie, tant au niveau collectif qu'individuel. Pas un seul aspect de notre quotidien n'a été épargné, même parmi ceux que l'on

croyait intouchables. Et rien n'aura plus marqué les esprits que les expériences de confinement qui ont transformé, déplacé, et rétréci nos espaces de vie de manière inédite. Or, qui dit espace de vie, pense maison, bureau, et plus généralement immobilier. Un secteur dont les tendances actuelles reflètent bien les changements et les incertitudes portés par la crise sanitaire.

Si l'on devait retenir un seul fait marquant pour l'année 2020 et le début de 2021, c'est le triomphe de l'immobilier « logistique », consacré à la location et la vente d'entrepôts, hangars et terrains industriels. Une évolution peu étonnante, si l'on considère à quel point les mesures de restriction et les craintes liées à la pandémie ont fait exploser le commerce en ligne. Un commerce dont les besoins en surface sont jusqu'à trois fois plus importantes que pour le commerce de détail. Représentant 21% de l'activité du marché mondial immobilier en 2020, l'immobilier logistique a largement dépassé sa moyenne historique de 13% et sort gagnant de la crise, attirant un nombre record d'investisseurs aussi bien en Asie Pacifique qu'en Amérique du Nord et en Europe.

A l'inverse, l'immobilier commercial, déjà fragilisé par le développement du e-commerce avant la pandémie, a souffert. Une baisse qui pourrait se poursuivre jusqu'à se retrouver, dans de nombreux cas, à des niveaux inférieurs au coût de remplacement, permettant ainsi la reconversion de ces actifs vers des segments plus rémunérateurs.

L'immobilier de bureau demeure la classe d'actifs favorite des investisseurs, malgré des perspectives incertaines. Avec l'avènement du télétravail à grande échelle, la question de la pertinence d'un bureau centralisé, avec ses coûts d'entretien toujours plus élevés, devient de plus en plus récurrente. C'est une question que les entreprises locataires et propriétaires semblent vouloir éviter pour le moment, préférant se focaliser sur une gestion immédiate de la crise sanitaire. Si cette fragilité est moins marquée en Asie Pacifique, où le télétravail peine à percer, les investisseurs dans les principales autres régions du monde viennent à favoriser les biens de qualité, flexibles et modernes, au détriment d'immeubles jugés de moindre qualité.

Quant au segment résidentiel, il continue à bénéficier des faveurs des investisseurs, et ce pour deux raisons principales : la stabilité de ses rendements et sa dimension ESG. La construction et/ou l'investissement dans des projets résidentiels abordables entre pleinement dans le cadre des agendas ESG des différents acteurs de l'industrie, des investisseurs jusqu'aux consommateurs. Si cette volonté affichée de responsabilité dépasse la dimension sociale et touche aussi à des préoccupations environnementales, il reste toutefois un écart important entre les données scientifiques effectives et disponibles, d'une part, et les besoins et capacités d'action réelles du secteur, d'autre part.

Si le volume des flux nets de capitaux dans le secteur immobilier a chuté de 29% entre 2019 et 2020, les investisseurs restent optimistes sur ses perspectives. Le rapport annuel de CBRE indiquait en effet que 60% des interrogés avaient l'intention d'accélérer leurs achats en 2021. Si certains observateurs sont convaincus que l'immobilier sera de plus en plus considéré comme une composante essentielle de tout portefeuille d'investissement, grâce à ses rendements et sa dimension de valeur refuge, d'autres intervenants s'inquiètent de sa volatilité et du risque de bulle, notamment dans le segment logistique. Face à un tel constat, la règle d'or de l'emplacement, qui saura préserver la valeur patrimoniale des actifs, demeure plus indispensable que jamais.

Terminé de rédiger le 27/07/2021



MJ&Cie - Independent Family Wealth Advisors
est une société indépendante de conseils et services pour la gestion de fortune.
www.mj-et-cie.com - info@mj-et-cie.com

Avertissement : Ce document ne fait partie d'aucun prospectus.
Les commentaires ne sont donnés qu'à titre d'information et de réflexion.
Ils ne sauraient être considérés comme une recommandation d'achat ou de vente ou une proposition de services financiers.
L'utilisation qui pourrait en être faite ne saurait engager la responsabilité de MJ&Cie SAS.
Conseiller en Investissements Financiers, membre de la CNCIF - Inscrit à l'ORIAS sous le N°07004635 - www.orias.fr