

Communiqué de presse  
Paris, le 16 mai 2022

## Présentation du 7<sup>ème</sup> baromètre AFFO / Opinion Way

### Forte accélération de l'investissement des familles en France

Le 7<sup>ème</sup> baromètre OpinionWay pour l'AFFO révèle une forte augmentation des investissements des familles sur le territoire français avec une progression de 29% par rapport à 2020.

La sensibilisation des familles à la transmission de leur patrimoine personnel et professionnel a été amplifiée en 2021 (70% contre 59% en 2020), comme la protection de leur famille (61% contre 54% en 2020). La gouvernance et l'éducation des membres de la famille restent importantes pour 85% des personnes interrogées. A noter également la sensibilisation croissante des familles pour la protection des données (+11%) et l'ISR (+6%).

Toujours selon le baromètre, l'impact de la COVID-19 dans le choix d'investissement des familles semble s'éloigner avec une baisse de 32%. Le bas niveau des taux d'intérêt et la politique des banques centrales ainsi que le retour de l'inflation et la forte valorisation des actifs cotés ont eu un impact sur le choix d'investissement pour 50% des familles.

Enfin, acteurs de l'économie réelle, 74% des familles restent très enthousiastes quant à l'investissement dans les start-ups, qui représente en moyenne 7% de leurs investissements. 79 % d'entre elles choisissent d'investir dans des start-ups par le biais de « Friends & Family » et 30% via des fonds spécialisés.

### En 2021, les familles ont privilégié les actions cotées

Pour l'année 2021, **les actions cotées arrivent en tête avec 25%**, suivi du **private equity avec 19%** et de **l'immobilier d'investissement avec 18%**. Viennent ensuite **l'assurance-vie multisupport avec 12%** et **la trésorerie avec 11%**. A noter, l'entrée **des cryptomonnaies**.

#### Les classes d'actifs en 2021

En 2021, **les actions cotées** représentent 25% des investissements des familles (15% en investissement direct et 10% via des fonds) et confirment la hausse initiée en 2020. **Le Private equity** a baissé d'un point avec 19% : 11% pour l'investissement direct, en hausse d'1 point par rapport à 2020 et 8% via des fonds en baisse de 2 points par rapport à 2020. **L'immobilier d'investissement** reste stable par rapport à 2020 avec 18% (16% pour l'investissement direct et 2% pour la pierre papier). **L'assurance-vie multi-support** et **la trésorerie** restent stables avec respectivement 12% et 11%.

Les autres produits sont moins présents dans les choix d'investissement des familles avec une évolution entre 1 et 2 points par rapport à 2020. Les autres actifs tangibles restent stables avec 4%. La dette cotée, la dette non cotée, les fonds alternatifs perdent 2 points, la philanthropie perd 1 point, et l'art reste stable.

A noter l'arrivée des cryptomonnaies qui font leur entrée et représentent 1% des investissements.

## **Les profils d'investisseurs des familles**

L'enquête démontre qu'en 2021, les profils équilibrés reviennent au niveau de l'année 2019 et représentent 64% des investisseurs, en hausse de 8 points par rapport à 2020. Les familles cherchent toujours à allier performance et risque modéré. Les profils prudents qui avaient bondi de 5% en 2020 perdent 10% en 2021 (13%). Les profils dynamiques restent stables par rapport à 2020 et représentent 16%, tandis que les profils offensifs, acceptant les risques les plus élevés pour augmenter leur espérance de rendement, sont en hausse de 2% et représentent 7% des investisseurs et se rapprochent du niveau de 2019 (11%).

## **Préoccupations des familles en 2021**

Les familles ont été durement touchées en 2021 par les inquiétudes liées à la crise sanitaire et les répercussions directes sur la préservation de leur patrimoine et l'avenir de leurs enfants, mais également sur leur santé et celle de leur famille. L'inflation, les taux d'intérêt, les marchés financiers et la stabilité juridique et fiscale ont été également des préoccupations importantes. L'environnement, la croissance et la transformation digitale ont été également des sujets essentiels.

## **Le changement du comportement des familles post Covid**

Le baromètre révèle que les familles sont davantage sensibilisées aux risques et sont dorénavant prudentes dans leur choix financier. Elles accordent plus d'attention aux problèmes de succession et de transmission, avec une attention plus particulière aux nouvelles générations. Le manque de mobilité les a également rendues plus vulnérables et met en évidence l'importance de préserver leurs ressources.

Les familles sont plus sensibilisées à l'ISR et à la philanthropie et s'intéressent de plus en plus au secteur de la santé et aux impacts liés à leur investissement. Le caractère résilient des business investis est aujourd'hui pris en compte de façon systématique. Les résultats de ce baromètre confirment clairement une prise de conscience des familles plus nette aux aléas de la vie et des dispositions à prendre, avec en parallèle une meilleure implication dans leurs investissements.

## **Les relations entre les familles et leurs family officers se renforcent**

La pandémie a considérablement renforcé les relations de proximité et de confiance entre les familles et leurs family officers. Les familles attendent plus de conseils, d'échanges et de soutien qu'auparavant de la part de leur family officers. Elles estiment que la situation d'anxiété liée à la COVID-19 nécessite plus de vigilance, de réactivité et de transparence de leur part d'où une prise de conscience plus forte d'être accompagnées par un family officer. L'accroissement du digital dans la communication a permis de poursuivre les relations à distance et de renforcer les liens et les échanges.

Enfin, les résultats de cette étude démontrent que le choix des familles pour le family-office ne se fait pas au hasard et leurs attentes sont aujourd'hui multiples. Elles veulent un partenaire de confiance discret et fiable, et à la fois flexible et réactif qui les accompagne dans l'organisation globale de leur patrimoine sur le long terme. Un partenaire indépendant et disponible qui les aide à prendre les bonnes décisions avec des conseils avisés tant sur la structuration patrimoniale, la gouvernance familiale que sur la gestion de leurs investissements.

100% des personnes interrogées estiment que la relation personnelle avec le dirigeant du multi family office, son équipe ainsi que son indépendance sont les critères les plus importants dans le choix d'un family office. Les notions d'accompagnement constituent également des critères essentiels pour les familles avec notamment la présence d'un réseau de partenaires (95%) et la capacité à accompagner à l'international (80%). Pour plus de 3 personnes interrogées sur 4, les critères de rémunérations sont importants et plus précisément le mode et niveau de rémunération,

s'élevant respectivement à 84 et 74%. Enfin, la notoriété du family-office est un critère important pour 67% des répondants et progresse de 2 points.

## **Les familles au service de l'économie « made in France »**

Le baromètre révèle que les familles et les Family Offices contribuent clairement au développement de l'économie française et ce de différentes façons : en choisissant des investissements écoresponsables avec un impact social et durable, en investissant dans des entreprises qui créent de la valeur et des emplois en France, en redistribuant les investissements dans l'économie réelle, en relocalisant la production en France, en orientant l'investissement et le financement vers des entreprises et des start-ups françaises ...

Les family officers orientent les familles vers des investissements dans l'économie réelle via les actions cotées, la philanthropie, l'immobilier, le private equity, les start-ups, la dette privée ainsi que vers des investissements plus durables, responsables, voire à impacts.

## **Projections sur 2022**

L'évolution récente du contexte politique et ses impacts sur l'économie et la finance mondiale rendent les résultats de l'enquête sur les investissements des familles, réalisée entre janvier et mars 2022, inexploitable.

**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](mailto:patricia.ouaki@forcemedia.fr)

### ***A propos du baromètre Opinion Way pour l'AFFO :***

*Créé en 2016 et animé par Rémi Béguin, le baromètre réalise chaque année en consultation avec OpinionWay pour l'AFFO est basé sur les réponses fournies à un questionnaire proposé aux family officers (mono et multi) ainsi qu'aux partenaires de l'AFFO. Ce nouveau baromètre est réalisé durant les 2 premiers mois de l'année 2022, il porte sur l'année 2021 et interroge sur les choix d'investissement des familles, leur appétence aux risques, la répartition des investissements entre les différentes classes d'actifs. Mais aussi sur l'évolution des choix d'investissement et l'impact de l'actualité sur leurs choix.*

### ***A propos de l'AFFO :***

*Créée en 2001 et présidée par Frederick Crot depuis le 20 janvier 2022, 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.*

*Référence du métier du Family Office, l'association 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.*