

# Single family offices. État des lieux et vision de l'avenir.



# Préface

---

La performance financière et les gains d'efficacité sont des critères essentiels pour nos clients single family office.



Chers lecteurs,

Les Single Family Offices (SFO) comptent parmi nos clients les plus complexes et les plus exigeants. De plus en plus de familles constituent un SFO afin de professionnaliser la gestion de leur patrimoine, de le protéger pour les générations à venir et d'aligner toutes leurs activités sur les objectifs à long terme de la famille.

J'ai le plaisir de vous communiquer les principaux constats recueillis dans le cadre de notre Enquête Single Family Office 2021. Lors de nos fréquentes discussions avec des SFO au cours des années passées, nous avons beaucoup appris sur les priorités, les défis et les besoins bancaires qui accompagnent la gestion de la fortune familiale. Mais afin d'obtenir des informations et opinions plus détaillées, nous avons mené des recherches quantitatives qui

nous ont permis de recueillir un feed-back direct de la part de nos clients SFO. En tant que gestionnaire de fortune leader disposant de capacités holistiques à travers le monde, nous avons pour ambition d'étendre et de faire évoluer en permanence notre offre de services et notre expertise afin de répondre aux besoins fluctuants de nos clients. Nous apprécions d'autant plus le feed-back recueilli et remercions sincèrement tous les SFO qui ont participé à cette enquête pour leur contribution inestimable et leur confiance.

J'espère que vous aurez plaisir à examiner ce rapport.

Avec mes meilleures salutations

Felix Baumgartner

# Méthodologie et profil des personnes interrogées

En janvier 2021, nous avons invité certains clients SFO à participer à une enquête confidentielle en ligne.

L'enquête a été distribuée sur 41 marchés, essentiellement en Europe, en Amérique latine et au Moyen-Orient. Au total, 86 clients SFO ont participé à l'enquête, 89% des participants occupant des postes de direction, de direction générale ou siégeant au conseil d'administration.

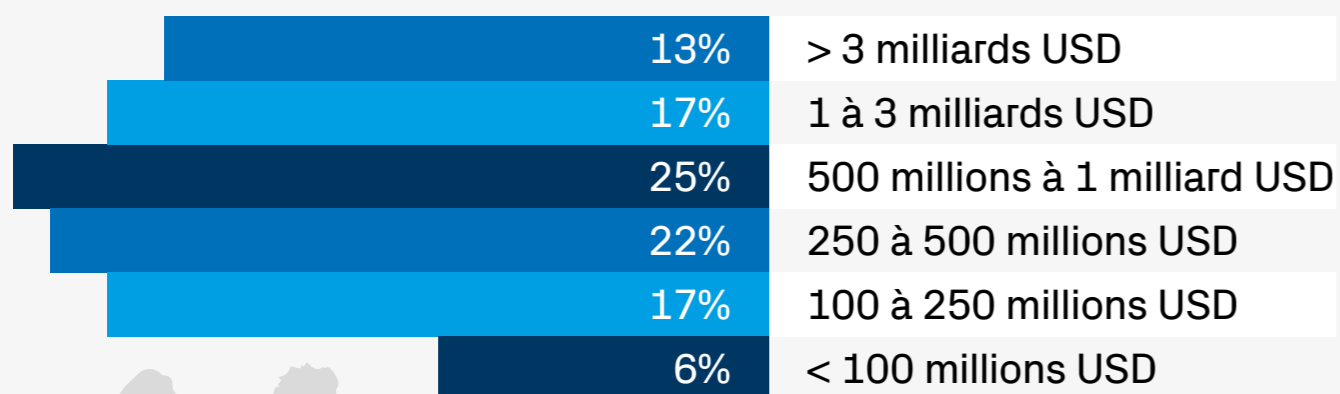
Les SFO participants sont chargés de gérer un patrimoine familial totalisant entre 80 et 90 milliards USD. En moyenne, ils emploient dix personnes (membres de la famille et personnes extérieures) et soutiennent six membres de la famille sur deux générations.

# 6

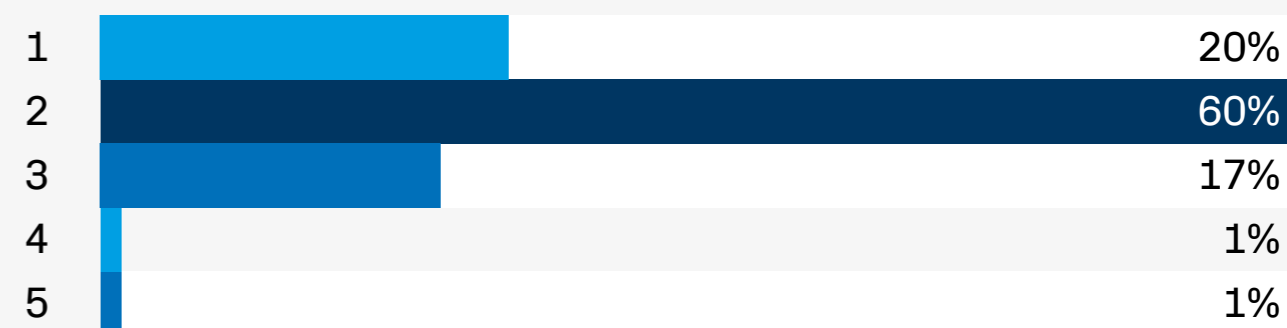


Nombre moyen de membres de la famille soutenus par un SFO

## Patrimoine familial géré par un SFO



## Nombre de générations soutenues par le SFO



# 60%

Pourcentage de SFO employant des membres de la famille

# 10

Nombre moyen de personnes travaillant dans un SFO



# Une gamme de services à caractère financier

La performance financière étant leur principal objectif, la plupart des SFO conservent d'importants services financiers en interne, tels que l'allocation stratégique des actifs et les directives de placement.

Plus des trois quarts des personnes interrogées ont également cité le reporting/la conservation des enregistrements, l'administration, les prestations de conseil financier et aux entreprises et la gestion des risques comme étant des services internes essentiels.

Les services externalisés ont tendance à varier d'un SFO à l'autre, à l'exception du conseil fiscal et juridique.

“ Ma principale responsabilité est de conseiller la famille sur les placements financiers, immobiliers et les placements directs en actions ainsi que sur les questions de planification patrimoniale.

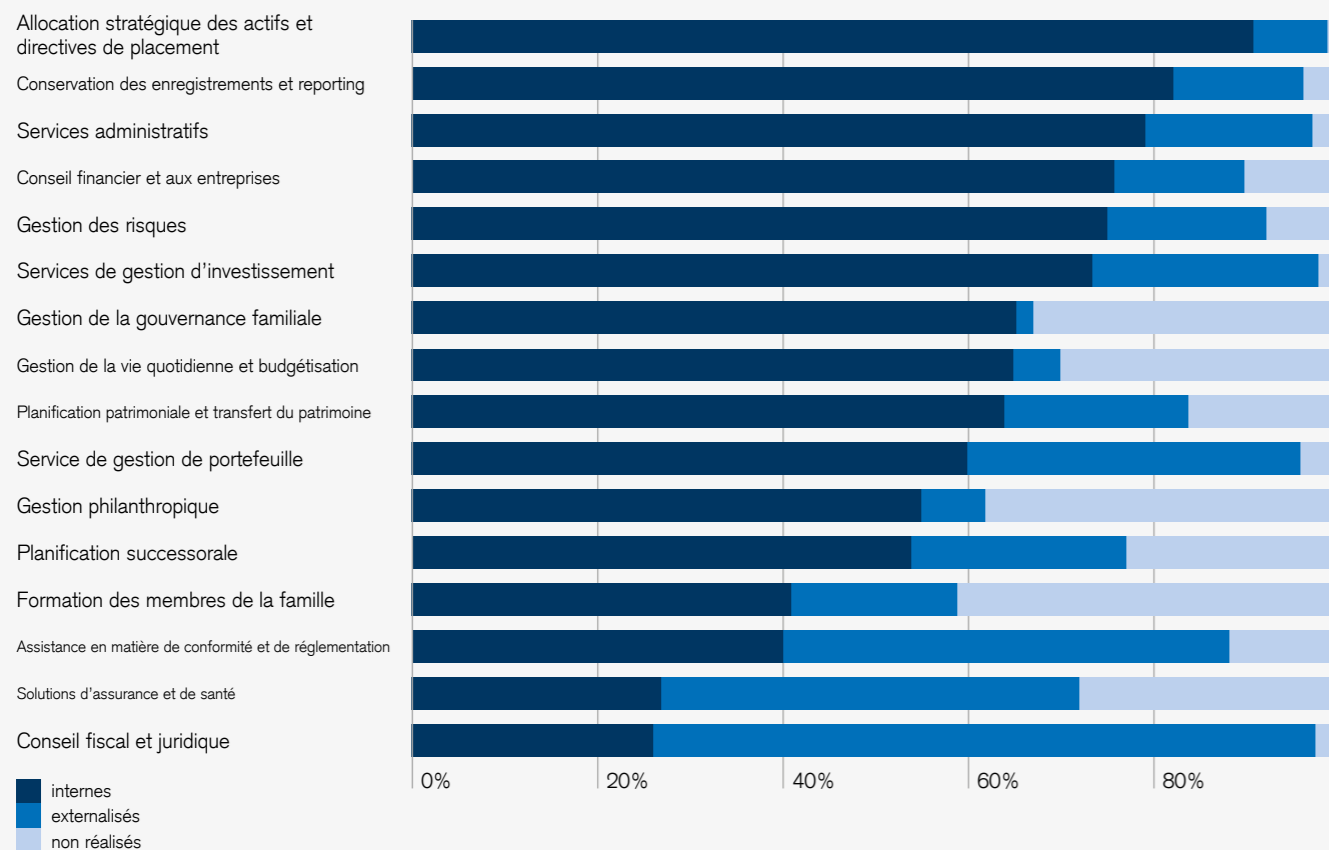
**SFO de 2 personnes ou plus**  
Gestion d'un patrimoine familial de 100 à 250 millions USD

“ Plus de 80% de la performance du portefeuille résulte de la composition du portefeuille fondamental, qui correspond aux objectifs de placement individuels des investisseurs et à leur tolérance au risque, plutôt que de tactiques ou du timing.

Une allocation stratégique des actifs (SAA) judicieuse pourrait bien être la contribution la plus importante du SFO au maintien de la performance du portefeuille, comme en témoigne le fait que 91% de nos clients SFO considèrent la SAA et les directives de placement comme des services essentiels.

**Nannette Hechler-Fayd'herbe**  
CIO IWM, Credit Suisse

## Services internes ou services externalisés



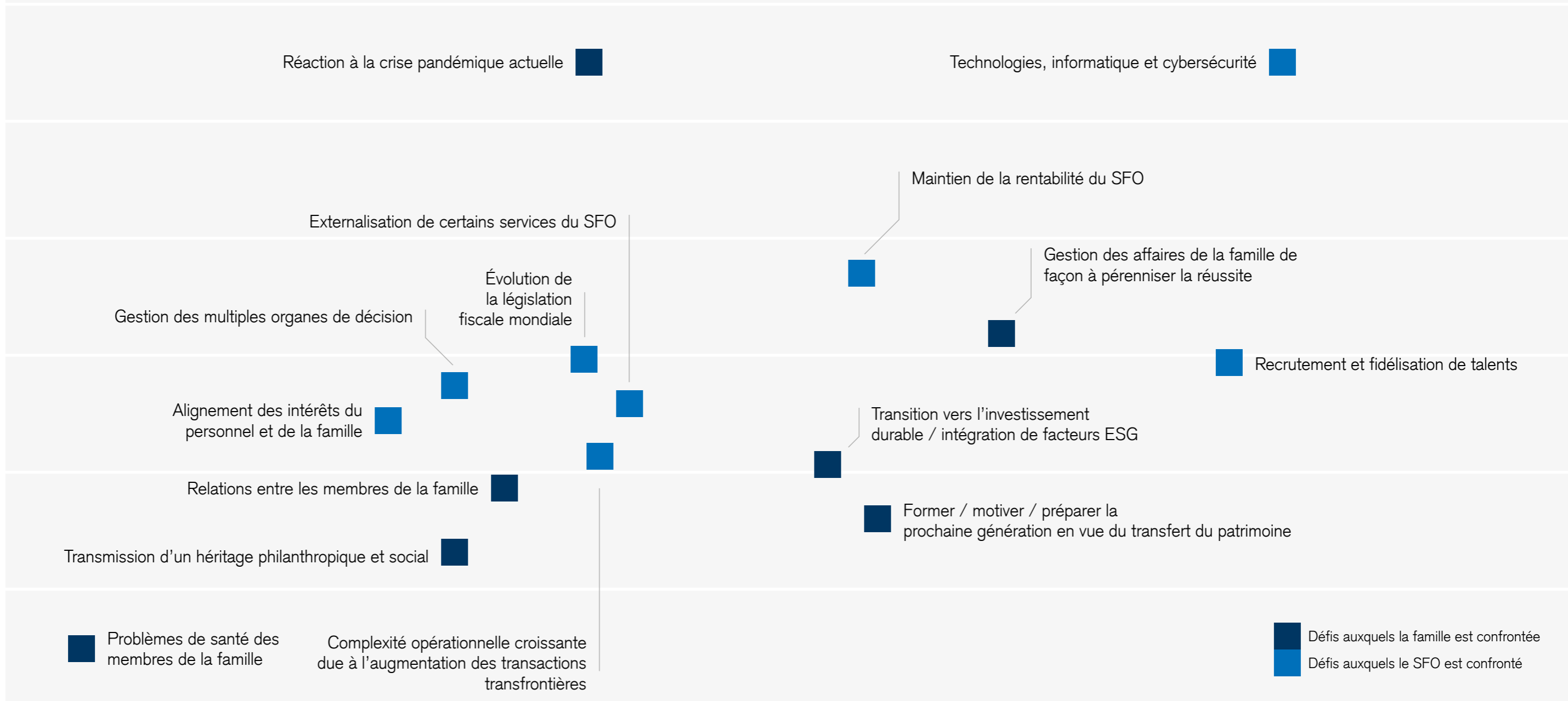
# Comment les single family offices envisagent l'avenir

## Résumé

Il a été demandé aux personnes interrogées de citer les éventuels défis auxquels le SFO et la famille sont actuellement confrontés ou seront confrontés à l'avenir. Les technologies, l'informatique et la cybersécurité sont apparues comme les défis les plus urgents pour les SFO, suivis de la rentabilité et du recrutement de talents.

Quant aux familles soutenues par les SFO, elles accordent une grande importance à l'investissement durable et à l'éducation/préparation de la prochaine génération. Cependant, leur priorité actuelle est de gérer la volatilité liée à la pandémie afin d'assurer la prospérité à long terme.

Niveau d'urgence  
Défis à relever au cours des 12 prochains mois (du moins urgent au plus urgent)



## Importance

Défis à relever au cours des 5 prochaines années (du moins important au plus important)

# Préparer la prochaine génération

Plus de la moitié des participants ont déclaré avoir mis en place un plan de succession écrit ou oral, tandis qu'un tiers des SFO participants sont en train d'en élaborer un, ce qui pourrait expliquer pourquoi la planification successorale et les conflits interpersonnels ne sont pas des préoccupations imminentes.

Malgré une certaine résistance à discuter des moyens d'impliquer la prochaine génération, près de la moitié des personnes interrogées ont exprimé leur intérêt à aborder ce sujet avec des pairs.

Il est à noter qu'une proportion assez élevée de SFO ne fournit pas ou n'externalise pas de services liés à la formation et à la gestion de la gouvernance familiale. Comme un important transfert de patrimoine entre les générations devrait avoir lieu au cours des deux prochaines décennies, la demande pour ce type de services pourrait augmenter, car les familles sont déterminées à assurer une transition en douceur et à maintenir un sentiment d'unité.

## 41%

### Formation et éducation des membres de la famille

41% des SFO n'assurent pas ce service (ni en interne ni avec un partenaire externe)

## 33%

### Gestion de la gouvernance familiale

33% des SFO n'assurent pas ce service (ni en interne ni avec un partenaire externe)

## 23%

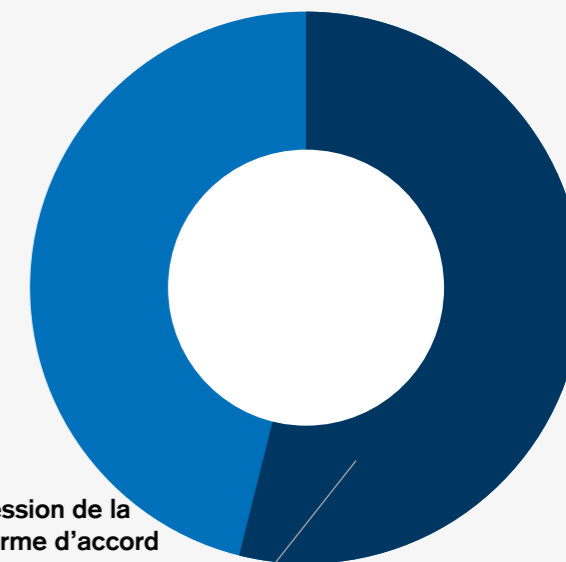
### Planification successorale

23% des SFO n'assurent pas ce service (ni en interne ni avec un partenaire externe)

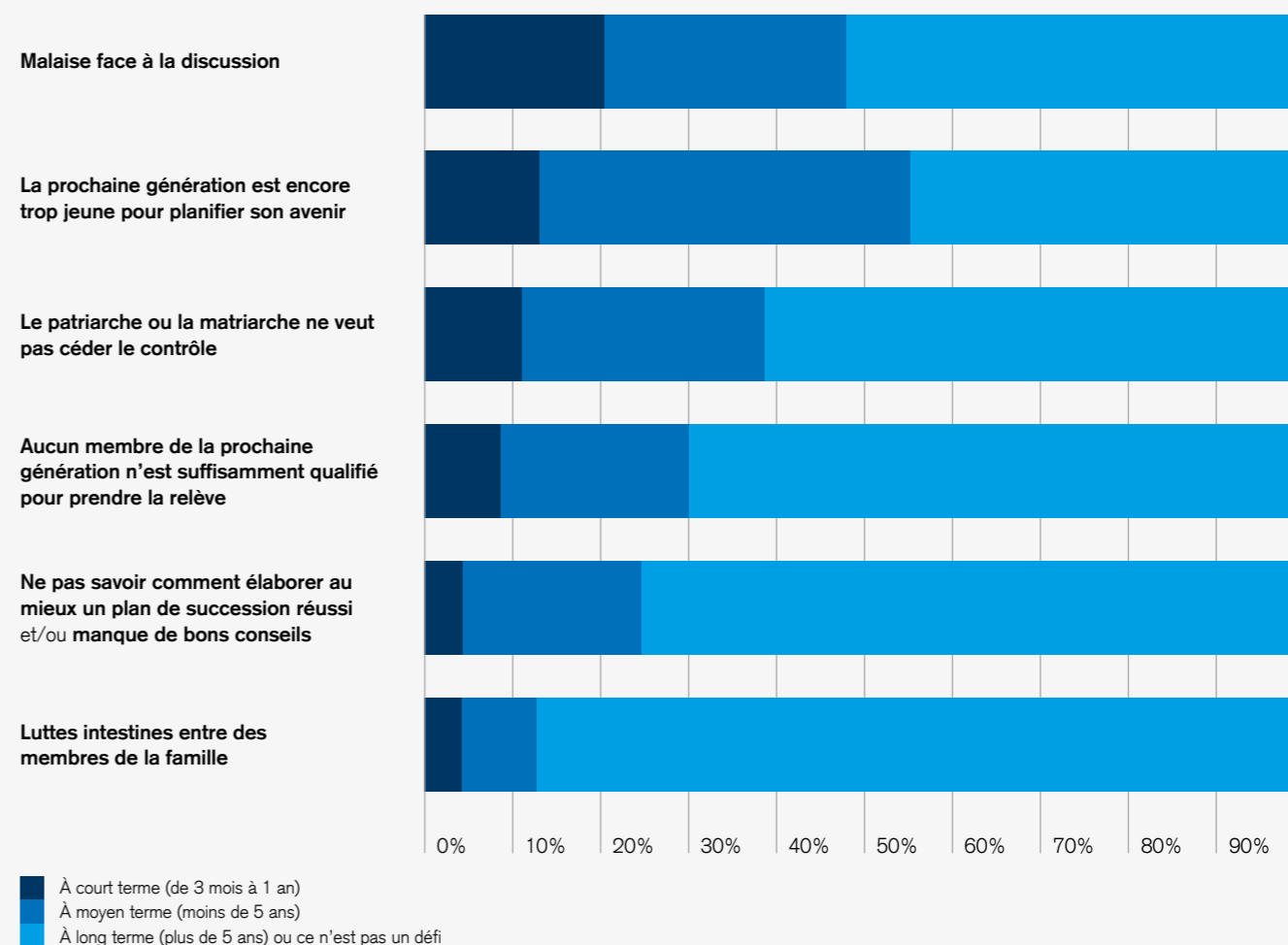
## 57%

ont mis en place le plan de succession de la famille, soit par écrit, soit sous forme d'accord verbal.

33% ont un plan en cours d'élaboration



## Défis de la planification successorale du SFO à court, moyen et long terme



# Un coup de pouce à l'investissement durable

Bien que les investisseurs institutionnels aient montré la voie en matière d'investissement durable et à impact, près de la moitié des SFO interrogés ont l'intention d'augmenter leurs placements durables au cours des deux à trois prochaines années.

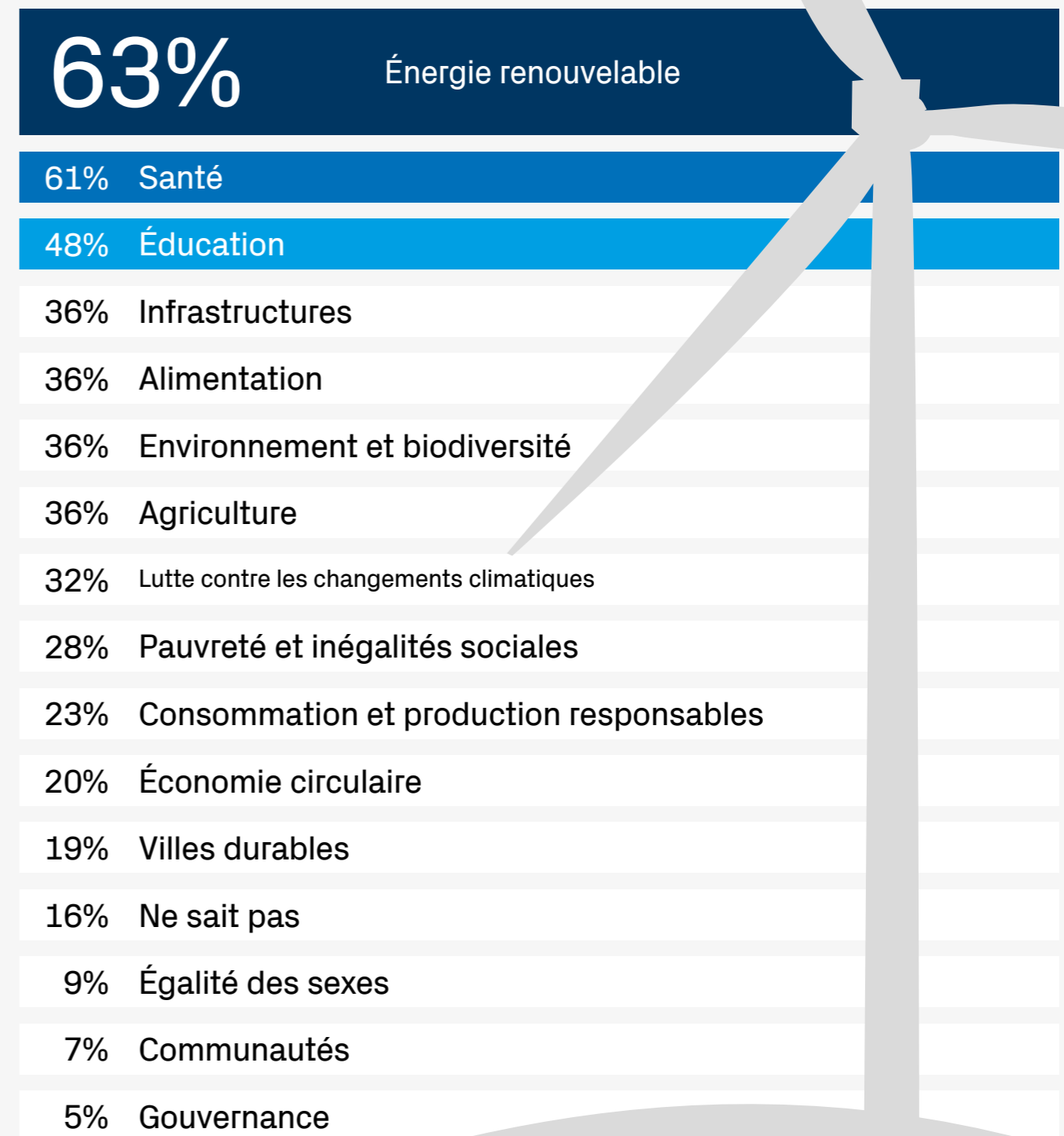
Ce changement reflète une série de facteurs allant de l'évolution de l'environnement réglementaire et la conscience grandissante des risques financiers liés aux secteurs controversés au changement climatique et à la pression croissante des consommateurs et autres parties prenantes.

Les énergies renouvelables, suivies de la santé et de l'éducation, sont considérées comme les domaines d'investissement durable les plus convaincants pour les SFO.

# 49%

prévoient d'augmenter leurs investissements durables au cours des deux à trois prochaines années

## Domaines d'intérêt des SFO pour l'investissement durable

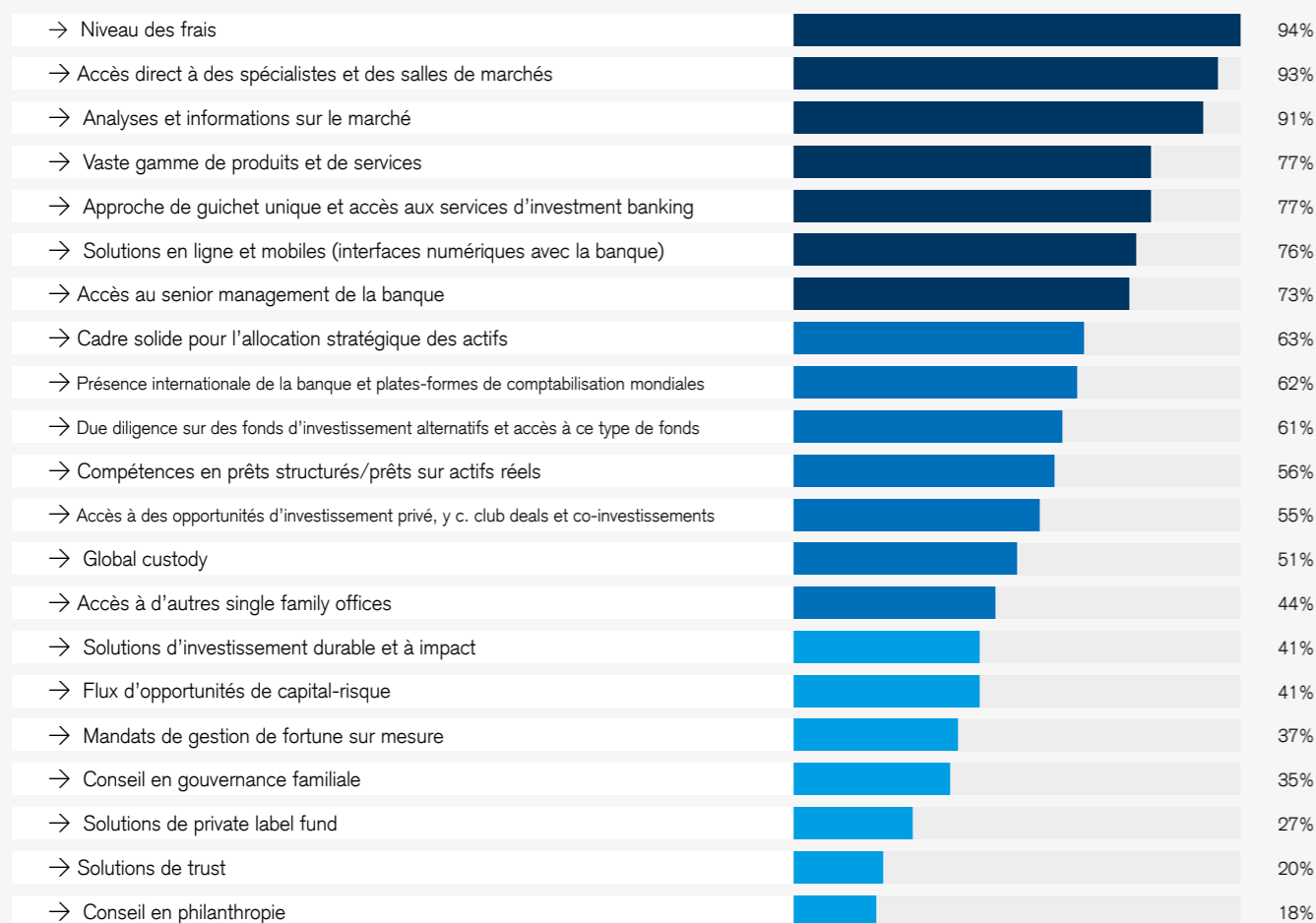


# Attentes du SFO vis-à-vis des partenaires bancaires

## Sélection de banques

Au vu de l'importance accordée par les SFO à la performance et à l'efficacité financières, il n'est pas surprenant que l'accès direct à des experts et des salles de marché soit un facteur déterminant dans le choix d'une banque. Le montant des frais prélevés par la banque, sa connaissance du marché et les services intégrés sont également des critères importants.

## Produits et services considérés comme importants ou très importants dans le choix d'une banque



“ (Le plus important, c'est) la flexibilité et l'efficacité des canaux numériques pour les transactions, les analyses et les téléchargements d'informations détaillées ou consolidées.

SFO de 3 personnes

Gestion d'un patrimoine familial de 100 à 250 millions USD

## Qualités préférées chez les banquiers

Chez une banque partenaire, les SFO apprécient avant tout l'expertise et un esprit orienté solution. D'autres facteurs, telle qu'une attitude positive et la relation personnelle, jouent également un rôle.

33 % Expertise

31 % Esprit orienté solution

27 % Réactivité

24 % Attitude positive

23 % Relations personnelles fortes



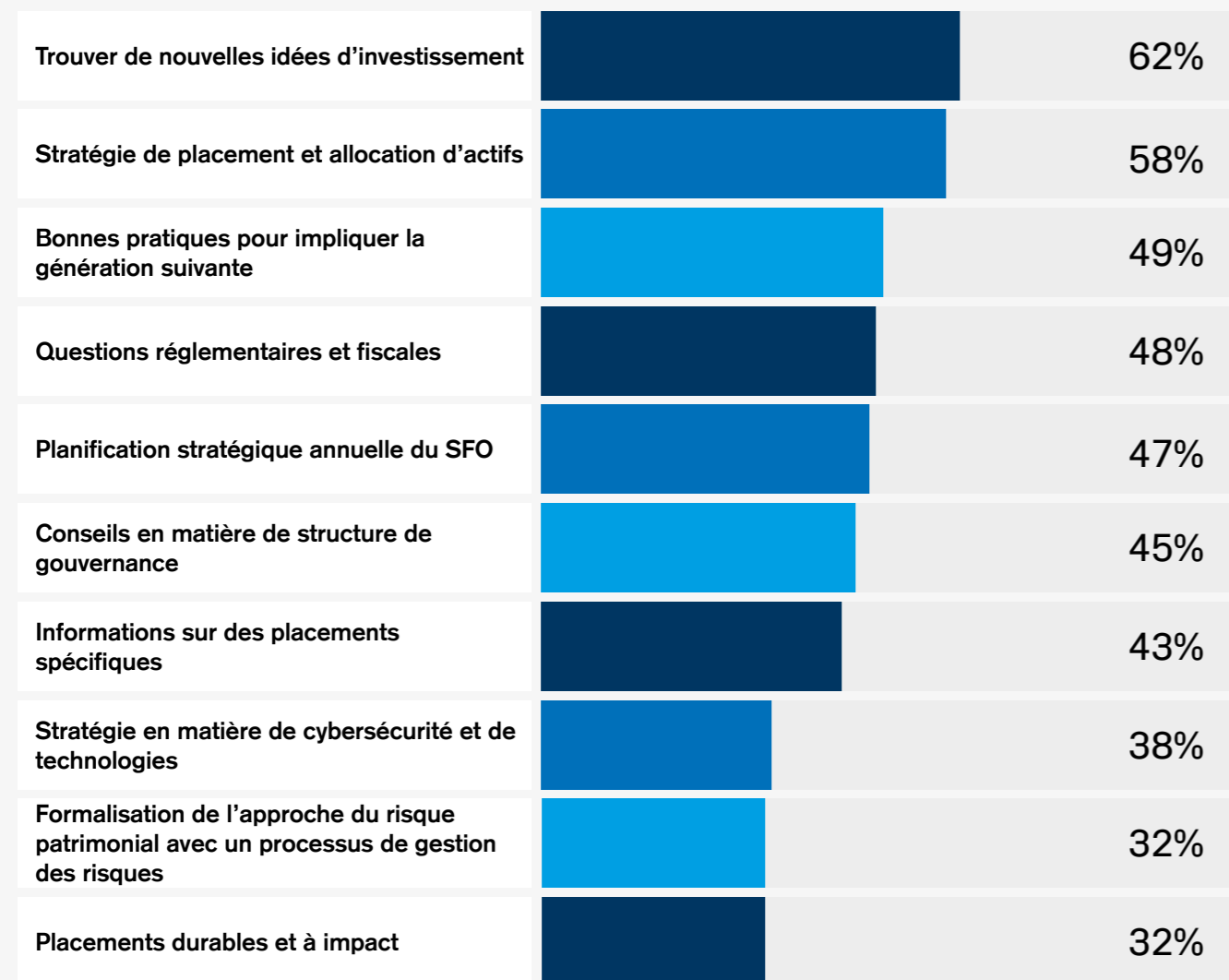


# En quête de contact

Les participants ont manifesté leur intérêt à entrer en relation avec des pairs représentant d'autres SFO et à apprendre d'eux. Outre la recherche de nouvelles idées d'investissement, ils se sont montrés ouverts à la discussion sur les bonnes pratiques et les questions ayant un impact direct sur la performance et l'efficacité des SFO.

## Sujets de discussion préférés avec d'autres SFO

Sujets



# Informations importantes

Ce document a été rédigé par CREDIT SUISSE GROUP AG et/ou ses filiales (ci-après dénommé «CS»).

Il est fourni uniquement à titre d'information et d'illustration; il ne constitue nullement une publicité, une évaluation, une recherche d'investissement, des recommandations de recherche, des recommandations d'investissement ou des informations recommandant ou suggérant une stratégie d'investissement, et ne contient pas d'analyse financière. En outre, ce document ne constitue pas une invitation ou une offre au public ou à titre privé de souscrire à n'importe lequel des produits ou des services mentionnés ou d'acquiescer de tels produits ou services. Les indices de référence, dans les limites mentionnées, servent uniquement à des fins de comparaison. Les informations contenues dans le présent document sont des commentaires généraux et ne constituent en rien des recommandations personnelles, des conseils d'investissement, des conseils ou des recommandations en matière juridique, fiscale ou comptable ni toute autre forme de service financier. Elles ne tiennent pas compte des objectifs d'investissement, de la situation financière, des besoins financiers, des connaissances ou de l'expérience de quelque personne que ce soit. Les informations fournies ne sauraient constituer une base pour la prise d'une décision d'investissement, de cession ou de rétention. Le Credit Suisse conseille à toute personne potentiellement intéressée aux éléments décrits dans le présent document de se procurer les informations et les conseils pertinents (notamment en matière de risques) avant de prendre toute décision d'investissement.

Les informations contenues dans ce document sont fournies telles quelles à la date de leur rédaction. Pourtant, elles peuvent ne plus être à jour à la date à laquelle le lecteur est susceptible de les recevoir ou d'y avoir accès. Elles peuvent être modifiées en tout temps et sans avis préalable, sans obligation de mise à jour.

Dans la mesure où le présent document contient des déclarations sur la performance à venir, celles-ci ont un caractère prévisionnel et sont donc soumises à divers risques et incertitudes. Il convient de relever que les rendements historiques, les performances passées et les scénarios de marché financier ne constituent pas un indicateur fiable de résultats futurs. Des pertes importantes sont toujours possibles.

Le présent document n'est pas destiné aux personnes ou aux entités (ni destiné à être distribué à une telle personne ou entité ou à être utilisé par elle) qui sont résidentes, citoyennes d'un (ou se situent dans un) État où une telle distribution, publication, disponibilité ou utilisation est contraire au droit ou à la réglementation applicable, ou a pour effet de soumettre le Credit Suisse aux exigences d'enregistrement ou d'autorisation éventuellement en vigueur dans un tel État.

Le destinataire a été informé qu'une relation d'affaires est susceptible d'exister entre une entité juridique citée dans le présent document et une entité faisant partie du Credit Suisse. Par conséquent, le destinataire a conscience qu'il n'est pas possible d'exclure de potentiels conflits d'intérêts du fait d'une telle relation.

Ce document a été rédigé à partir de sources considérées comme fiables par le Credit Suisse, toutefois ce dernier ne saurait se porter garant de leur exactitude et de leur exhaustivité.

Il se peut que le Credit Suisse fournisse ou ait fourni au cours des douze derniers mois des conseils ou des services d'investissement en lien avec des sociétés ou des émetteurs mentionnés.

Il se peut que le présent document fournisse les adresses de sites Internet ou des liens hypertextes vers des sites Internet. Le Credit Suisse n'a pas examiné le site indiqué en lien et ne saurait être tenu responsable de son contenu. Cette adresse ou ce lien hypertexte (y compris les adresses ou les liens hypertextes vers des documents figurant sur le propre site Internet du Credit Suisse) sont fournis uniquement à toutes fins utiles et à titre informatif, et le contenu du site indiqué en lien ne fait en aucun cas partie du présent document. L'accès à ce site Internet ou l'usage de ce lien hypertexte via ce document ou le site Internet du Credit Suisse, se fait à vos propres risques.

Le présent document est destiné uniquement à la personne pour laquelle il a été émis par le Credit Suisse. Sa reproduction intégrale ou partielle sans l'accord préalable du Credit Suisse est interdite.

**Si distribué par Credit Suisse Securities (India) Private Limited en Inde:** Le présent document est distribué par Credit Suisse Securities (India) Private Limited (n° CIN U67120MH1996PTC104392), qui est réglementé par le Securities and Exchange Board of India en tant que gestionnaire de portefeuille (n° d'enregistrement INP000002478), analyste de recherche (n° d'enregistrement INH 000001030), et courtier en valeurs mobilières (n° d'enregistrement INZ000248233), et dont l'adresse enregistrée est: 9th Floor, Ceejay House, Dr. A.B. Road, Worli, Mumbai - 18, India, tél. +91-22 6777 3777.

**Si distribué par Credit Suisse Financial Services (Israel) Ltd. en Israël:** Le présent document est distribué par Credit Suisse Financial Services (Israel) Ltd. Credit Suisse AG, y compris par les services proposés en Israël. Il n'est pas surveillé par le superviseur des banques de la Banque d'Israël, mais par l'autorité de contrôle bancaire compétente en Suisse. Credit Suisse Financial Services (Israel) Ltd. est un conseiller en placement agréé en Israël et ses activités de conseil en placement sont par conséquent soumises au contrôle de l'Autorité israélienne des valeurs mobilières (Israel Securities Authority, ISA).

**Si distribué par Credit Suisse Securities (Japan) Limited («CSJL») au Japon:** Au Japon, ce document est distribué par Credit Suisse Securities (Japan) Limited («CSJL»), une société d'instruments financiers enregistrée (directeur général du bureau des finances local du Kanto (Kinsho) n° 66). CSJL est membre de la Japan Securities Dealers Association, de la Financial Futures Association of Japan, de la Japan Investment Advisers Association et de la Type II Financial Instruments Firms Association.

**Afrique du Sud:** Les entités juridiques Credit Suisse AG (n° FSP 9788) et Credit Suisse UK (n° FSP 48779) sont enregistrées en tant que prestataires de services financiers auprès de la Financial Sector Conduct Authority d'Afrique du Sud.

Copyright © 2021 Copyright © CREDIT SUISSE GROUP AG et/ou ses filiales. Tous droits réservés.



[credit-suisse.com](https://www.credit-suisse.com)

