

31 Mai 2023

# Communiqué de presse

## **UBS Global Family Office Report 2023: Les family offices planifient le plus grand changement depuis plusieurs années dans l'allocation stratégique d'actifs**

- **Le changement intervient à la lumière des points d'inflexion potentiels de l'inflation, des taux d'intérêt et de la croissance économique**
- **Les objectifs : Recentrer l'exposition aux marchés privés en augmentant les participations dans les fonds de capital-investissement et en réduisant le capital-investissement direct, chercher à augmenter les allocations à la dette privée et aux infrastructures**
- **La principale préoccupation mondiale est la géopolitique, car les préférences régionales en matière d'investissement évoluent**

Paris, le 31 Mai 2023 – UBS, premier gestionnaire de fortune mondial, a annoncé aujourd'hui le lancement de l'UBS Global Family Office Report 2023, qui interroge 230 single family offices dans le monde, avec une valeur nette totale moyenne de USD 2,2 milliards.

À la lumière des points d'inflexion potentiels entre les taux d'intérêt, l'inflation et la croissance économique, le rapport de cette année montre que les family offices planifient le plus grand changement depuis plusieurs années dans l'allocation stratégique d'actifs. Après la fin des taux d'intérêt proches de zéro, les portefeuilles équilibrés avec une gestion active retrouvent leur faveur.

Le redressement le plus important prévu par les family offices concerne les titres à revenu fixe des marchés développés, où, après trois ans de réduction des obligations, près de quatre sur dix (38 %) prévoient une augmentation au cours des cinq prochaines années. Les titres à revenu fixe sont désormais la source de diversification la plus populaire, car plus d'un tiers (37 %) des family offices se tournent vers des obligations de haute qualité à durée courte pour une protection potentielle du patrimoine, du rendement et de l'appréciation du capital. À l'heure actuelle, l'augmentation de l'exposition aux titres à revenu fixe reflète la réaffectation générale d'un large éventail de catégories d'actifs. Au cours des cinq prochaines années, les personnes interrogées continuent d'envisager une plus grande allocation aux actifs risqués, 34 % d'entre elles prévoyant des hausses des actions des marchés émergents à la suite d'un pic du dollar américain et de la réouverture de l'économie chinoise.

Comme le montre le rapport de l'année dernière, il y a toujours une forte tendance parmi les family offices à inclure des alternatives pour contribuer à la diversification d'un portefeuille, tout en recentrant les allocations. Les allocations de hedge funds sont passées de 4 à 7 % ; en revanche, les allocations directes de capital-investissement sont passées de 13 à 9 %. Les family offices prévoient également de réduire les allocations immobilières au cours de l'année à venir. Collectivement, cela est dû à une allocation plus importante aux fonds de capital-investissement, à la dette privée et aux infrastructures.

« Le rapport de cette année arrive à un moment décisif. C'est la fin d'une époque de taux d'intérêt nominaux bas ou négatifs et de liquidités abondantes, conséquences de la crise financière mondiale. Dans ce contexte, nos recherches montrent que les family offices procèdent à des changements majeurs pour s'assurer qu'ils sont positionnés pour la croissance et le succès », a déclaré George Athanasopoulos, Head Global Family and Institutional Wealth, Co-Head Global Markets chez UBS. « Alors que les tendances actuelles du marché et géopolitiques plaident en faveur des titres à revenu fixe liquides et à court terme, 66 % des family offices continuent de penser que l'illiquidité augmente les rendements à long terme. C'est pourquoi ils cherchent à augmenter davantage leurs allocations à des alternatives telles que les hedge funds, les fonds de capital-investissement et la dette privée afin, de poursuivre la diversification d'allocations sur les marchés privés. »

## Opportunités en matière d'alternatives

La gestion active revient en vogue avec 35% des family offices qui misent davantage sur la sélection des gestionnaires de placements et la gestion active pour améliorer la diversification. Les family offices ont confiance dans la capacité des hedge funds à générer des rendements sur investissement, car la politique monétaire réduit l'excès de liquidité financière et l'incertitude macroéconomique persiste. Près des trois quarts (73 %) croient que les hedge funds atteindront ou dépasseront leurs objectifs de performance au cours des 12 prochains mois.

Dans l'ensemble, 41 % prévoient de lever des investissements directs en capital-investissement au cours des cinq prochaines années. Ces derniers seront réduits en 2023, mais cela sera partiellement compensé par une augmentation de l'allocation aux fonds de capital-investissement, ainsi que par les augmentations prévues de la dette privée et des infrastructures. Les family offices avec des investissements en capital-investissement préfèrent investir en utilisant des fonds (56 %) car, ils permettent de diversifier et offrent l'opportunité aux family offices de pénétrer des marchés sur lesquels ils ne disposent pas d'expertise interne.

En ce qui concerne les 12 prochains mois, les family offices semblent tabler sur des opportunités de valeur. Ainsi, 45 % des family offices avec des investissements en capital-investissement prévoient de surallouer leurs portefeuilles vers le marché secondaire du capital-investissement dans la mesure où ils anticipent que certains investisseurs institutionnels seront contraints de rééquilibrer leurs portefeuilles à la suite des baisses des marchés publics, et que les sorties restent difficiles à réaliser par le biais d'introductions en bourse.

Les family offices prévoient de réduire avec une certaine prudence les allocations immobilières en 2023. Toutefois, à un horizon de cinq ans, un tiers (33 %) d'entre eux prévoient de passer à des allocations plus élevées. Cela correspond à un schéma de taux d'intérêt élevés en 2023, avec une certaine faiblesse des prix de l'immobilier, avant qu'un certain retour à l'ère de l'argent facile et des valorisations plus faibles ne commencent à soutenir, une fois de plus, cette classe d'actifs.

## La géopolitique est la principale préoccupation, à mesure que les préférences régionales évoluent en matière d'investissement

Dans l'ensemble, les family offices se sont montrés prudents à l'égard des marchés actuels face à des perspectives de croissance incertaines dans les économies développées, au resserrement des conditions de prêt et à l'intensification des tensions géopolitiques. En tant que principale préoccupation des family offices à l'échelle mondiale, la géopolitique a dépassé l'inflation, suivie de la récession.

Les family offices augmentent également leurs allocations dans les régions qui ont été moins favorisées dans le passé. Bien qu'ils possèdent encore près de la moitié de leurs actifs en Amérique du Nord, plus d'un quart prévoient d'augmenter leurs allocations en Europe occidentale au cours des cinq prochaines années, et près d'un tiers envisagent d'augmenter et d'élargir leurs allocations dans la région Asie-Pacifique au sens large.

### Constatations régionales:

#### US:

Selon ce rapport, l'objectif principal des family offices créés aux États-Unis est de soutenir le transfert de richesse générationnel (76 %). 63 % ont mis en place un plan de relève patrimoniale pour les membres de la famille, mais seulement 38 % ont créé un plan de relève pour l'ensemble du family office. L'allocation d'investissements dans l'immobilier (21 %) et les hedge funds (10 %) était la plus élevée parmi les pairs mondiaux. Contrairement à d'autres régions, la récession est la plus grande préoccupation des family offices américains et leurs allocations de trésorerie étaient les moins conservatrices (7 %).

#### Amérique Latine:

Par rapport à leurs homologues mondiaux, les family offices d'Amérique latine affichent la plus forte allocation aux titres à revenu fixe (30 %). Leur allocation à l'immobilier est la plus faible (5 %) et seulement un cinquième (20 %) utilise des hedge funds comme diversificateur de portefeuille. 60 % des family offices en Amérique latine n'investissent pas dans les paiements ou les technologies décentralisés.

**Asie-Pacifique :**

Par rapport à leurs homologues mondiaux, les family offices en Asie-Pacifique possèdent la plus forte allocation aux actions (37 %), et près de la moitié (46 %) utilisent des hedge funds comme diversificateur de portefeuille. Parmi ceux ayant investi en capital-investissement, 31 % réalisent davantage d'investissements directs que les autres régions et 77 % de leurs investissements en capital-investissement sont dédiés à la technologie. Les family offices en Asie-Pacifique ont un penchant national, avec 51 % des actifs investis dans la région, y compris en Chine.

**Europe hors Suisse:**

Les family offices en Europe ont alloué 11 % de leurs investissements à l'immobilier, et 30 % prévoient d'augmenter ces allocations au cours des cinq prochaines années. 75 % affirment que l'illiquidité augmente les rendements. Après la transformation numérique (79 %), l'automatisation et la robotique sont le deuxième thème d'investissement préféré (75 %).

**Suisse:**

Selon ce rapport, l'objectif principal des family offices créés en Suisse est de soutenir le transfert de patrimoine générationnel (73 %). 43 % ont mis en place un plan de relève patrimoniale pour les membres de la famille, mais seulement 35 % ont créé un plan de relève pour l'ensemble du family office. Par rapport à leurs homologues mondiaux, ils possèdent la plus forte allocation à l'immobilier (18 %), aux liquidités (13 %) et à l'art et aux antiquités (4 %), et la plus faible allocation aux hedge funds (4 %).

**Pour en savoir plus et télécharger le rapport, visitez : <https://www.ubs.com/family-office-uhnw>.**

**Notes aux rédactions****À propos du rapport UBS Global Family Office 2023**

Cette année, le Global Family Office Report d'UBS a été entièrement établi en interne pour la quatrième année consécutive. Il fournit l'étude la plus vaste et la plus complète au monde sur les single family offices. UBS a interrogé 230 clients UBS dans le monde entre le 19 janvier et le 5 mars 2023. Les participants ont été invités à participer à une enquête via une méthodologie en ligne, qui a été distribuée à plus de 30 marchés à travers le monde. En 2022, UBS a interrogé 221 clients UBS sur 30 marchés.

**À propos d'UBS**

UBS est le premier gestionnaire de fortune mondial et propose une gestion d'actifs diversifiée et à grande échelle, des capacités de banque d'investissement ciblées et des services bancaires aux particuliers et aux entreprises en Suisse. La société se concentre sur les entreprises qui ont une forte position concurrentielle sur leurs marchés cibles, qui sont efficaces sur le plan du capital et qui ont des perspectives de croissance structurelle ou de rentabilité attrayantes à long terme.

UBS est présente dans tous les grands centres financiers du monde. Elle possède des bureaux dans plus de 50 régions et sites. Environ 30% de ses employés travaillent aux Amériques, 29% en Suisse, 20% dans le reste de l'Europe, au Moyen-Orient et en Afrique et 21% en Asie-Pacifique. UBS Group AG emploie plus de 72 000 personnes dans le monde. Ses actions sont cotées au SIX Swiss Exchange et au New York Stock Exchange (NYSE).

**Contact pour les médias :**

[mediarelations@ubs.com](mailto:mediarelations@ubs.com)

**France :** +33-1-49-53 20 58

**Suisse :** +41-44-234 85 00

**Royaume-Uni :** +44-207-567 47 14

**Amériques :** +1-212-882 58 58

**APAC :** +852-297-1 82 00

[www.ubs.com/media](http://www.ubs.com/media)