

Family Office : Changement de climat et investissements non corrélés

Luxembourg for Family Office en collaboration avec ACI Luxembourg a tenu son évènement annuelle le 29 et 30 juin au Hotel Place d'Armes et au Château de Septfontaines sous les effets du lendemain du BREXIT.

Personne ne sait vraiment ce qui se passe et l'imagination collective semble nous mener aux endroits plus sombres ... Les marchés financiers continuent à vivre dans l'incertitude et le vote de Brexit récent a même augmenté la perspective d'anxiété durable dans l'économie mondiale comme les investisseurs luttent contre l'incertitude. Pour cette raison nous avons organisé un groupe d'experts autour l'évènement annuel pour donner leurs avis et échanger leurs expériences, de façon de trouver des alternatives non corrélés et de trouver un accomplissement et une solution dans les marchés d'aujourd'hui de ZERO économie.

La séance a commencé avec Carl Weinberg qui donne de la recherche économique pour 350 institutions dans 35 pays dans le monde entier. The Wall Street Journal a décrit Weinberg que «choisir la route la plus risqué est d'avoir choisi de vouloir devenir un économiste entrepreneurial».

Le Brexit n'est pas tout ! Surement il y un impact sur l'évolution économique à court et à long terme. Mais si nous regardons l'économie mondiale il y a bien d'autres problèmes. Les marchés des actions se remettaient en réalité vivement en Europe quelques jours après le Brexit et le trend au moins a reconstitué un peu de son oscillation récente. Le marché des obligations s'est calmé aussi mais la moindre partie des rendements sont étendus et leurs déclin est modeste. Ils sont au record dans la plupart des marchés. La courbe du JGB est maintenant négative après 19 ans et en-dessous de 0.1% après 40 ans.

Les nouvelles économiques seront assez mauvaises dans les jours à venir pour les marchés obligataires et au-dessus de cela les mêmes mauvaises nouvelles vont toucher les marchés d'actions. L'économie Britannique était bien en problème bien avant le referendum. L'économie mondiale n'est toujours pas en train de croître. Tout ce qui ne fonctionne pas dans le monde avant le Brexit restera après. L'Angleterre et son économie peuvent être un issu, mais ils ne font que parti pour 2% de l'économie mondiale !

Daniel Gupta, fondateur de Anafin, a consacré ces dernières années avec succès la structuration d'investissements non corrélés à travers de la Dette

Privée, des Hedge Funds, du Private Equity et de l'immobilier.

Bien trop souvent, nous voyons les investisseurs et institutionnels devenir embourbé avec le stock picking, des activités qui sont consommatrices de temps, et parfois accablantes et sans doute de plus en plus risquées.

Les investissements alternatifs ont des grandes sous-classes et sont diversifiés, cependant l'Immobilier, les Hedge Funds et le Private Equity font partie de presque 75% de tous les actifs. Les subdivisions croissantes les plus rapides au monde sont les marchés de Dettes Privés. Ceux-ci incluent des prêts syndicaux, des obligations avec des dettes collatérales, les prêts sans garantie, ...

PwC prévoit que cette espace de sous-classe des investissements non corrélés va encore augmenter de 17% pour 2020, nous prévoyons même plus. De plus en plus de gens veulent investir d'une façon durable, il faut tenir compte de l'environnemental, les facteurs sociaux et de gouvernance (facteurs ESG) a exposé Guido Veul de NN Investment Partners et ceci est bien possible avec du rendement. Des facteurs ESG importants incluent l'empreinte carbone d'une entreprise, le recyclage, des mesures de sécurité et de santé, le respect de droits d'actionnaires.

Autres sujets étaient les opportunités pour les Family Offices dans les marchés d'aujourd'hui par Laurent Rousse de Exane; le changement de Climat et le développement durable : Changements ou opportunités pour un développement social et économique par Virginie Issumo and Jean Philippe de Schrevel ; le nouveau visage de la Philanthropie Européenne par Tonika Hirdman du Fondation de Luxembourg".

Luxembourg Art Hub and Auctioneer

Un dernier Panel était organisé autour «Luxembourg Art Hub and Auctioneer» avec Luc Mazet de FL Auction, Adriano Picinati di Torcello de Deloitte et Aude Lemogne de Link Management. Les trois panelistes ont exposé sur les acteurs qui opèrent sur le marché de l'art luxembourgeois comme les courtiers, les galeristes, les experts, les opérateurs de ventes aux enchères publiques tels

que notaires et huissiers de justice. Une question assez importante a été relevée : «A-t-on intérêt à installer la profession de commissaire-priseur à Luxembourg» et si c'est le cas de quelle législation doit-on s'inspirer ? Souhaite-t-on un modèle international à l'anglo-saxonne ou un modèle français pour le marché de l'art à Luxembourg ? Quels sont les éléments qui distinguent ces deux modèles ?

En France, le modèle sanctuarise l'œuvre d'art, offre garanties et protections à l'acheteur grâce : -à une législation particulière et une profession réglementée (celle de commissaire-priseur) ; -à une autorité de régulation et de contrôle des ventes volontaires aux enchères publiques, le Conseil National des Ventes (seul organisme au monde, en charge du contrôle des ventes aux enchères ; modèle dont la Chine est en train de s'inspirer).

En France, l'activité des ventes aux enchères est donc réglementée à la différence de l'Angleterre. C'est une exception culturelle française. Les ventes aux enchères publiques sont régies par le code du Commerce (art L321-1 et suivants).

Pour qu'il y ait vente aux enchères, il faut : - un mandat (réquisition de vente) par lequel le propriétaire de l'œuvre donne mandat à l'opérateur de ventes volontaires de vendre son œuvre ; - une adjudication, fait de vendre au profit du meilleur adjudicateur («au mieux disant des enchérisseurs»). Le meilleur étant désigné à l'issue d'un processus d'enchères transparent (avec publicité et enchères ouvertes au public).

Le Mandat, adjudication (coup de marteau) et processus d'enchères transparent sont les caractéristiques essentielles sur le plan juridique.

Par ailleurs, les ventes aux enchères ne peuvent être réalisées que par des Opérateurs de ventes volontaires (dits OVV), soumis à une réglementation : - avoir un commissaire-priseur comme dirigeant, associé ou employé (de la structure) pour diriger les ventes ; - avoir une assurance responsabilité civile professionnelle ; - avoir un compte de tiers (pour déposer les fonds des acheteurs et ceux destinés à payer les vendeurs); - être déclaré auprès du Conseil National des Ventes; - ni acheter, ni vendre pour son compte personnel, ni celui de ses employés.

Quelle est la législation réglementant le métier de commissaire-priseur ?

En France, les commissaires-priseurs sont soumis à des conditions de formation (double licence : en droit et histoire de l'art) et d'honorabilité. Depuis 2000, en Europe, il n'existe plus de barrière à la libre autorisation d'implantation ; Christie's et Sotheby's ayant fait jurisprudence devant la cour européenne de justice pour pouvoir s'implanter en France. Par la loi du 10 juillet 2000, les commissaires-priseurs de nationalité française ont perdu leur monopôle sur l'organisation des ventes volontaires aux enchères

publiques en France. Par contre, il existe toujours en France une distinction entre ventes volontaires aux enchères et ventes judiciaires aux enchères. Le monopole des commissaires-priseurs judiciaires français perdure car leur rôle relève de l'exécution de décisions de justice en tant qu'auxiliaires de justice.

Notion d'authenticité en droit français

La notion d'authenticité en France s'est développée autour du contentieux de la vente. Exemple à travers les sculptures issues de fontes posthumes. Œuvres vendues, souvent, non pas réalisées de la main de l'artiste mais issues de retirages, résultant d'un processus technique de reproduction.

Qu'est-ce qui fait l'authenticité ou l'originalité d'une œuvre ?

- d'abord distinction entre originalité et authenticité : l'authenticité s'applique en droit français aux œuvres uniques et exclusivement de la main de l'artiste (tableaux, dessins...) ; - une sculpture peut être qualifiée d'originale si elle répond à certaines conditions mais les critères ont varié selon les époques et, même, selon les législations, d'un pays à l'autre.

La conclusion de ce panel est qu'il faut mettre une législation en place, même que cela prendra du temps est une priorité pour le Luxembourg. Une piste pour se positionner plus vite serait de développer sur un pilier d'Art et des plateformes Technologiques.

Family Offices at the Digital Frontier

Comme dernier sujet les Familles face au développement technologique avec Peter Schramme de Objectway. Les Family Offices sont bien devant des challenges en matière de cyber security, l'industrie Fintech, le réglementaire, ...

Endéans les 30 années à venir la fortune globale des UHNWI sera transférée aux générations suivantes et est estimée à 16 Tn USD (wealth X report), la plus grande transmission de l'histoire !

Il y aura un changement dans le comportement des Family Offices et leurs membres qui seront plus jeunes et qui investissent différemment. Ils s'attendent à une transparence globale et au contrôle, ils sont «digitally savvy». Ils ont d'autres ressources d'investissements et s'attendent à d'autres services. Les membres des familles sont plus connectés et s'attendent au OMNI-DEVICE & OMNI-CHANNEL & REAL-TIME.

Diana DIELS (cf. portrait)
President

Luxembourg For Family Office
diana.diels@luxembourgforfamilyoffice.lu

Luc van LAARHOVEN
President
ACI Luxembourg
president@acilux.com

« Les relations entre la Suisse et le Luxembourg en matière de fonds d'investissement se sont considérablement renforcées »

Arkus Financial Services, Fuchs Asset Management, FundGlobam et Mebs ont organisé le mardi 28 Juin 2016 au Grand Hôtel Kempinski de Genève un petit-déjeuner consacré aux solutions en matière de distribution et de gestion transfrontalière des fonds d'investissement. Ont été abordées, dans un format interactif, les questions de la distribution transfrontalière des fonds au départ de la Suisse ainsi que de gouvernance et de structuration de fonds au Luxembourg.

Les clés de la distribution transfrontalière pilotée au départ de la Suisse

Les relations entre la Suisse et le Luxembourg en matière de fonds d'investissement se sont considérablement renforcées ces dernières années : la Suisse est le quatrième fournisseur d'actifs à Luxembourg et est reconnue comme un pays de gérants alors que le Grand-Duché est reconnu comme une juridiction de produits distribués dans le monde entier.

La Suisse ne faisant pas partie de l'Union européenne, les fonds suisses ne peuvent pas, pour l'instant encore, être commercialisés aux investisseurs au sein de l'Union sous un régime de passeport, tant sous la Directive UCITS que sous la Directive AIFMD. Dès lors, le Luxembourg est devenu la terre d'accueil privilégiée des gérants suisses, ou des gérants basés en Suisse, souhaitant



atteindre les marchés européens et de manière plus large les marchés internationaux.

Gouvernance et structuration de fonds au Luxembourg

Dans la continuité de la distribution transfrontalière pilotée au départ de la Suisse, le Grand-

Duché s'est positionné comme spécialiste de la structuration de fonds destinés à une clientèle internationale, de professionnels, comme de particuliers.

Les structures luxembourgeoises offrent la diversité et la flexibilité nécessaires à toutes les stratégies de gestion, ainsi qu'une gouvernance solide,

garante de la stabilité des structures mises en œuvre, de leur conformité et de l'intérêt des investisseurs. Lors de la conférence, quatre sociétés complémentaires et indépendantes, venues spécialement du Luxembourg ont couvert le sujet : Arkus Financial Services – spécialisée dans la gestion et le suivi des risques, Fuchs Asset Management – société de gestion indépendante, FundGlobam – expert de la distribution transfrontalière, et MEBS – spécialiste de la gouvernance et de la structuration.

À qui s'est adressée cette conférence?

Cette conférence s'est adressée aux gérants indépendants et gérants de fonds basés en Suisse, confrontés non seulement à une pression réglementaire croissante mais aussi à un besoin de solutions régulées et surtout d'accès à un marché européen important.

Ils pourront explorer des solutions de délégation leur permettant de rester concentrés sur leur cœur de métier - créer de la performance et de la valeur – tout en ayant la certitude de respecter les réglementations les plus contraignantes, et ce, dans tous les pays où leurs fonds sont distribués.

Les intervenants des 2 panels de la matinée ont été: Luca Comparato (Phoenix Investment Managers), Raoul Würigler (AFBS), Joane Etienne (Schellenberg Wittmer), Bernard Felten (Felten & Associés), Viktor Fischer (Acolin), Christophe Pessault (Arkus Financial Services), Yves Tambour (FundGlobam), Eric Chinchon (MEBS), Timothé Fuchs (Fuchs Asset Management).