

## COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Dubaï, 23 juin 2022

### **Une majorité de particuliers fortunés du Moyen-Orient n'ont pas de plan de succession pour leur entreprise familiale, révèle une enquête exclusive de Lombard Odier**

- Sur 300 particuliers fortunés (high net worth individuals, HNWI) établis au Moyen-Orient, près de 90 % pensent que leur entreprise familiale est organisée pour un transfert de patrimoine efficace à la génération suivante. Pourtant, seuls 24 % d'entre eux ont mis en place un plan de succession complet.
- Disposer d'un plan de succession conforme aux principes de la charia est important pour plus de deux tiers des personnes interrogées, et particulièrement pour les personnes plus âgées et plus fortunées.
- Neuf HNWI sur dix détiennent leur patrimoine au Moyen-Orient et prévoient de le conserver dans la région ces prochaines années. Toutefois, près d'un quart des personnes interrogées repensent l'implantation géographique de leur entreprise familiale.

Lombard Odier, l'un des principaux gestionnaires d'actifs et de patrimoine au monde, présent depuis 50 ans au Moyen-Orient pour fournir des solutions de planification patrimoniale, dévoile aujourd'hui les résultats de la deuxième édition de son enquête sur les investissements au Moyen-Orient qui porte sur la planification de la succession parmi les particuliers fortunés (HNWI) de la région. Les principales conclusions révèlent que les HNWI sont conscients de l'importance d'une planification efficace de la succession, mais qu'il est moins certain que les familles fortunées aient mis en œuvre les plans de succession nécessaires pour répondre aux besoins variés de leurs structures familiales complexes.

Compte tenu de la contribution économique considérable des entreprises familiales au Moyen-Orient, une gouvernance familiale forte est essentielle à la poursuite du succès économique de la région. Cependant, alors que 87 % des 300 HNWI interrogés pensent que leur entreprise familiale est structurée de manière à permettre un transfert de richesse intergénérationnel efficace, seuls 24 % déclarent avoir déjà mis en place un plan de succession pour l'ensemble de leurs actifs privés. La différence entre les propriétaires d'entreprises plus jeunes et plus âgés est significative. Plus de la moitié des répondants plus âgés (55 %) disent avoir mis en place un plan de succession complet, contre seulement 9 % des répondants plus jeunes. À l'inverse, plus d'un tiers des répondants plus jeunes (36 %) n'ont pas encore de plan de succession, mais s'y intéressent, tandis que 26 % n'ont exprimé aucun intérêt. Les autres répondants disposent d'un plan de succession partiel.

Dans une région où la famille est l'institution sociale dominante, la richesse des particuliers fortunés est souvent liée à leur entreprise familiale, à sa gouvernance et aux valeurs islamiques. Le sujet de la gouvernance familiale révèle un écart entre les HNWI plus jeunes et plus âgés : 66 % des propriétaires d'entreprises plus âgés ont déclaré avoir mis en place un système de gouvernance formel et rigide, contre 50 % des répondants plus jeunes. Les HNWI plus jeunes font également preuve d'une plus grande ouverture au changement : près de la moitié d'entre eux (45 % contre 28 % des répondants plus âgés) déclarent disposer d'un système de gouvernance formel et flexible, évoluant au fil du temps pour refléter les valeurs de leur famille.

Le degré de divergence est moindre en ce qui concerne l'opinion des HNWI sur les valeurs islamiques. Deux tiers (67 %) des personnes interrogées jugent important de disposer d'un plan de succession conforme aux principes de la charia, avec un penchant pour les personnes plus âgées (74 % contre 62 % pour les plus jeunes). Cette importance augmente également avec la richesse : 79 % des personnes disposant de plus de 10 millions de dollars d'actifs déclarent que les principes de la charia sont importants pour elles, contre 61 % de celles dont les actifs se situent entre 1 et 3 millions de dollars.

Pourtant, un consensus s'est dégagé entre les personnes interrogées sur le placement géographique du patrimoine familial. L'écrasante majorité (90 %) a l'intention de conserver son patrimoine dans la région dans un avenir prévisible.

**Arnaud Leclercq, Partner Holding Privé et Head of New Markets chez Lombard Odier,** commente :  
« *Les résultats de notre enquête révèlent plusieurs facteurs importants dans le domaine de la planification de la succession parmi les HNWI du Moyen-Orient. Le principal d'entre eux est le consensus sur l'importance du transfert de patrimoine intergénérationnel, mais on constate également une absence de planification successorale, tant chez les personnes âgées que chez les jeunes. Les résultats concernant le placement géographique du patrimoine sont toutefois encourageants, la majorité des personnes interrogées prévoyant de conserver leur patrimoine dans la région, ce qui reflète positivement l'environnement d'investissement du Moyen-Orient. Chez Lombard Odier, nous continuerons à encourager les particuliers fortunés à préparer l'avenir de leur famille en leur proposant des solutions de planification patrimoniale sur mesure, structurées autour de leurs objectifs spécifiques. Comme notre expérience de 50 ans dans la région le démontre, nous nous engageons en permanence à fournir aux familles du Moyen-Orient des solutions bancaires et de planification patrimoniale de confiance.* »

**Vous pouvez accéder au rapport complet sur la [page insights de Lombard Odier](#).**

Ce rapport est le deuxième volet de notre enquête en quatre parties intitulée « Middle East investor views 2022 ». L'enquête a été menée auprès de 300 investisseurs fortunés (HNWI) et propriétaires d'entreprises des Émirats arabes unis, d'Arabie saoudite, du Koweït, d'Oman, du Qatar, de Bahreïn, d'Égypte et du Liban. Les répondants comprenaient à la fois des investisseurs plus jeunes (âgés de 18 à 40 ans) et des investisseurs plus âgés (âgés de 40 ans et plus). Parmi les sujets abordés : comment les valeurs islamiques guident les décisions de planification, la gouvernance familiale et l'internationalisation de la richesse, entre autres.

**-fin-**



**LOMBARD ODIER**  
LOMBARD ODIER DARIER HENTSCH

## À propos de Lombard Odier

Lombard Odier, gestionnaire de fortune et d'actifs mondial, fait partie des leaders de l'investissement soutenable. Depuis plus de 225 ans, et tout au long de plus de 40 crises financières, le Groupe a su conjuguer innovation et prudence, afin de rester aligné sur les intérêts à long terme de ses clients privés et institutionnels. Exclusivement détenu par ses Associés-gérants, il dispose d'un bilan solide, liquide et investi de manière prudente, avec un ratio CET1 de 28,5 % et une notation Fitch de AA-.

Lombard Odier propose une gamme complète de services de gestion de fortune couvrant notamment la planification patrimoniale, les services de conseil et de gestion de portefeuilles et le dépôt de titres. L'offre de gestion d'actifs est assurée par Lombard Odier Investment Managers (LOIM). Le Groupe a également mis au point des solutions technologiques bancaires de pointe, qui sont utilisées par d'autres banques privées et institutions financières en Suisse et en Europe.

Les actifs totaux de la clientèle du Groupe s'élevaient à CHF 358 milliards au 31 décembre 2021. Avec son siège social implanté à Genève depuis 1796, le Groupe disposait fin décembre de 26 bureaux dans 21 juridictions et employait 2'650 personnes.

**Pour plus d'informations :** [www.lombardodier.com](http://www.lombardodier.com)

**Groupe Lombard Odier**  
Rue de la Corraterie 11  
1204 Genève – Suisse  
[www.lombardodier.com](http://www.lombardodier.com)

**Andreas Kessler**  
Relations Médias  
Tél.: +41 44 214 11 11  
[an.kessler@lombardodier.com](mailto:an.kessler@lombardodier.com)

**Carole Morgenthaler**  
Relations Médias  
Tél.: +41 22 709 21 21  
[c.morgenthaler@lombardodier.com](mailto:c.morgenthaler@lombardodier.com)

### Information importante

Ce communiqué de presse a été rédigé par Banque Lombard Odier & Cie SA, une banque et un négociant en valeurs mobilières agréé et soumis à la réglementation de l'Autorité fédérale de surveillance des marchés financiers (FINMA) (ci-après « Lombard Odier »). Il n'est pas destiné à être distribué, publié ou utilisé dans une juridiction où une telle distribution, publication ou utilisation serait interdite, et ne s'adresse pas aux personnes ou entités auxquelles il serait illégal d'adresser un tel document. Le présent communiqué de presse est distribué à titre purement informatif et ne saurait constituer une offre ou une recommandation d'entretenir une relation avec Lombard Odier ni de souscrire, d'acheter, de vendre ou de conserver un quelconque titre ou instrument financier.

Le présent document ne peut être reproduit (en totalité ou en partie), transmis, modifié ou utilisé à des fins publiques ou commerciales sans l'autorisation écrite et préalable de Lombard Odier.

© 2022 Banque Lombard Odier & Cie SA – Tous droits réservés