

Gestion patrimoniale: Les appétits des fortunes du Golfe

leconomiste.com/article/1013435-gestion-patrimoniale-les-appetits-des-fortunes-du-golfe

June 8, 2017



Par Franck FAGNON | Edition N°:5041 Le 08/06/2017 | Partager
L'énergie et le tourisme dans le radar

«Le Royaume devrait viser les single family office»

Issam Sadak est expert en Wealth Management, il a occupé le poste de «executive director» en charge de la région Mena dans plusieurs banques privées à Wall Street (JP Morgan, HSBC, UBS). Il est également le fondateur de Mustang Capital New-York (Ph. I.S.)

- L'Economiste: Les taux bas menacent la rentabilité des banques. Comment se traduit ce contexte sur le patrimoine de vos clients?

- Issam Sadak: La baisse des taux, bien qu'elle présage un retard de la croissance économique, reste annonciatrice d'une multitude d'opportunités. En effet, l'environnement des taux d'intérêt

bas tend à pousser l'investisseur vers un scénario «Risk-On», se matérialisant par l'achat d'actifs plus risqués pour des horizons plus étalés. C'est le moment où la rotation vers les marchés plus risqués advient, vu que les obligations ne promettent plus d'aussi



bons rendements à moins de viser des maturités très élevées. De l'autre côté, il est très peu coûteux d'emprunter, d'où l'émergence de la «smart money» comme Wall Street l'appelle, qui inciterait à prendre du risque avec de l'argent emprunté, permettant d'investir sur des positions plus grandes. Pour la clientèle, cela dépendrait de leur niveau de tolérance du risque, certains pourront accompagner le mouvement de rotation vers d'autres classes d'actifs, d'autres se limiteront dans leurs options aux marchés monétaires. Le cash serait le choix le moins rentable.

- Que relevez-vous dans leur attitude?

- Dans la conjoncture actuelle, les investisseurs se dirigent vers l'emprunt, vu les conditions favorables des taux, puis prennent des positions selon le «value investing», soit par l'achat d'actions que les Bourses sous-évaluent, soit via le placement sur d'autres classes d'actifs, même alternatifs comme l'immobilier ou le private equity promettant de meilleurs rendements.

Les investisseurs initient également des mouvements de placement au-delà des frontières, selon d'autres juridictions, ciblant les marchés ayant de meilleures performances. Ces paris risqués ne doivent pas échapper aux mécanismes de contrôle de risque et de couvertures afin de se prémunir contre les mouvements des taux d'intérêt, des taux de change, des risques souverains, des risques pays, etc...

- Aujourd'hui, quels marchés et secteurs suscitent l'intérêt de vos clients, en particulier au Maroc?

- Historiquement, les familles riches investissent principalement dans leur pays d'origine. En particulier, ceux du Conseil de coopération du Golfe ont tendance à avoir une forte exposition sur l'immobilier. La diversification géopolitique a augmenté depuis les années 70 et 80. Actuellement, nous remarquons l'orientation vers deux fronts principalement: les technologies avancées, y compris les investissements «socialement responsables», et l'intelligence artificielle. Ils s'intéressent aussi à des marchés prometteurs comme le Maroc. La planification des investissements, les plans stratégiques, le climat politique stable offrent des conditions attrayantes pour ceux qui cherchent à diversifier. Je relève toujours de l'appétit pour le secteur des énergies renouvelables, où le Maroc se positionne en tant que référence.

Un autre secteur qui suscite de l'intérêt est celui du tourisme avec la réussite des ambitions du plan Azur. Lorsque les investisseurs, même privés, cherchent publiquement de pareilles idées, cela témoigne de la réussite de toutes les belles initiatives que j'appellerai «Maroc Inc» et des stratégies portant une vraie vision ainsi que de solides plans d'implémentation.

- Quelles catégories d'investisseurs devrait-on cibler davantage?

- Le Maroc devrait notamment viser le profil d'investisseurs quasi institutionnel du type «single family office». Ils détiennent des actifs considérables qu'ils gèrent par leurs propres équipes et les placent dans le monde entier. En outre, les prises de décisions se font d'une manière plus rapide dès que l'opportunité répond à la stratégie d'investissement suivie par la famille. La manière d'approcher cette niche est d'aller

vers eux, leur proposer des offres complètes et sur mesure, en pensant à inclure dans un seul package les solutions administratives, légales, fiscales et les niveaux de retour sur investissements.

Transmission, le dénominateur commun

Chaque client a une situation particulière et les difficultés varient selon les cas. Mais un dénominateur commun est la planification de la succession, tant pour le transfert du business que pour le transfert de patrimoine.

Cet aspect en particulier est devenu assez compliqué en raison des récentes réformes de lois fiscales dans plusieurs pays. D'autant plus qu'il est difficile d'avoir un seul plan d'investissement lorsque vous détenez des actifs selon diverses juridictions et lorsque vous avez plusieurs héritiers ayant chacun plus qu'une nationalité.

Propos recueillis par Franck FAGNON

CONTACT

+212 522 95 36 00
70, Bd Al Massira Khadra
Casablanca, Maroc

- 
- 
- 
- 
- 

 ECOLE SUPERIEURE
DE JOURNALISME
ET DE COMMUNICATION