

Le nombre de particuliers fortunés dans le monde et leur patrimoine retrouve des niveaux records malgré l'instabilité macroéconomique

- *Le patrimoine des particuliers fortunés s'est accru de 3 800 milliards de dollars du fait du dynamisme des marchés en 2023.*
- *Plus de 65% de ces particuliers fortunés révèlent que des biais émotionnels ou cognitifs influencent leurs décisions d'investissement lors d'événements importants de la vie, et la majorité d'entre eux souhaitent être aidés à gérer ces biais émotionnels.*

Paris, 5 juin 2024 – D'après le [World Wealth Report 2024](#), publié aujourd'hui par le [Capgemini Research Institute](#), le nombre de particuliers fortunés¹ et leur patrimoine ont atteint des niveaux sans précédent en 2023, sous l'effet d'un rebond de la conjoncture économique mondiale. Leur fortune a en effet augmenté de 4,7 % en 2023 pour atteindre 86 800 milliards de dollars. De même, leur nombre a augmenté de 5,1 % pour atteindre 22,8 millions de personnes dans le monde et continue de croître malgré l'instabilité des marchés. Cette tendance à la hausse efface le déclin de l'année précédente et remet les particuliers fortunés sur une trajectoire de croissance.

Des tendances en forte hausse partout dans le monde

En 2023, c'est en Amérique du Nord que l'on a observé la plus forte remontée en flèche des particuliers fortunés dans le monde, avec une croissance annuelle de 7,2 % en termes de patrimoine et de 7,1 % en nombre. Ce dynamisme est lié à la forte résilience économique, à l'atténuation des pressions inflationnistes et à la forte reprise du marché actions aux États-Unis. Dans une moindre mesure, cette tendance haussière se vérifie sur la plupart des marchés, tant en termes de patrimoine que de nombre :

- On a observé une croissance plus modeste du patrimoine et du nombre de particuliers fortunés en Asie-Pacifique (4,2 % et 4,8 %) et en Europe (3,9 % et 4,0 %) ;
- L'Amérique latine et le Moyen-Orient ont enregistré une croissance limitée, puisque leur fortune a crû de 2,3 % et 2,9 %, et leur nombre de 2,7 % et 2,1 % ;
- A l'inverse, l'Afrique est la seule région où le patrimoine des particuliers fortunés (-1,0 %) et leur nombre (-0,1 %) ont diminué en raison de la chute des prix des matières premières et de la baisse des investissements étrangers.

En phase avec le nombre de particuliers fortunés en croissance, les allocations d'actifs évoluent aussi de la préservation du patrimoine vers des actifs dits de « croissance ». Les données de début 2024 révèlent une normalisation de la quote-part des liquidités, qui reviennent à 25 % du total des portefeuilles, nettement moins que les 34 % constatés en janvier 2023 et qui constituaient un sommet sur plusieurs décennies. Deux

¹ Les particuliers fortunés (HNWI en anglais, pour « *high net worth individuals* ») sont la clientèle qui possède au moins un million de dollars US d'actifs liquides investissables, hors résidence principale, objets de collection, consommables et biens de consommation durables. Ceux-ci sont répartis en trois catégories : les ultrafortunés (30 millions de dollars et plus), les « *mid-tier millionnaires* » (entre 5 et 30 millions de dollars) et les « *Millionaires Next Door* » (entre 1 et 5 millions de dollars).



particuliers fortunés sur trois prévoient d'investir davantage dans le capital-risque (Private equity) en 2024, afin de tirer parti d'éventuelles opportunités de croissance.

Le transfert intergénérationnel de richesses requiert un besoin important de services à valeur ajoutée

Les ultrafortunés détiennent plus de 34 % du patrimoine total des particuliers fortunés alors qu'ils ne représentent qu'un peu plus de 1 % d'entre eux. On estime qu'au cours des deux prochaines décennies, les générations vieillissantes vont transférer plus de 80 000 milliards de dollars², ce qui suscitera une demande massive de services à valeur ajoutée, tant de services proprement financiers (gestion des investissements et planification fiscale) que non financiers (philanthropie, services de conciergerie, investissements passion³ et opportunités de réseautage), représentant ainsi une opportunité d'engagement importante pour les sociétés de gestion de patrimoine. D'après le rapport, 78 % des ultrafortunés considèrent ces services à valeur ajoutée comme essentiels et plus de 77 % d'entre eux comptent sur leur société de gestion de patrimoine pour les accompagner dans ces transferts de patrimoine intergénérationnels. Alors que les particuliers fortunés souhaitent être bien conseillés, 65 % d'entre eux se disent préoccupés par le manque de conseils personnalisés adaptés à l'évolution de leur situation financière.

« Les clients attendent plus de leur gestionnaire de patrimoine et les enjeux n'ont jamais été aussi importants. Les entreprises de gestion de patrimoine peuvent prendre certaines mesures pour engager et fidéliser les clients en leur offrant une expérience personnalisée et omnicanale, tandis que le grand transfert intergénérationnel de patrimoine et l'essor des particuliers fortunés se poursuit, a déclaré Nilesh Vaidya, Responsable mondial de l'activité de banque de détail et gestion de fortune au sein du secteur des Services Financiers de Capgemini. Alors que la manière traditionnelle d'identifier et de connaître les clients est omniprésente, l'application d'outils de finance comportementale alimentés par l'IA, utilisant les psychographies, devrait être envisagée. Ils peuvent offrir un avantage concurrentiel en comprenant mieux la prise de décision des individus afin d'offrir un plus grand degré d'intimité avec le client. La création de canaux de communication en temps réel sera cruciale pour gérer les potentiels biais émotionnels que des mouvements soudains et volatils du marché pourraient déclencher. »

La majorité des particuliers fortunés veulent être accompagnés pour gérer leurs biais émotionnels

Plus de 65 % des particuliers fortunés révèlent que des biais émotionnels influencent leurs décisions d'investissement, en particulier lors d'événements importants de la vie tels que le mariage, le divorce et la retraite. Par conséquent, 79 % d'entre eux souhaitent que les gestionnaires de patrimoine les aident à gérer ces biais émotionnels. En utilisant la finance comportementale alimentée par l'intelligence artificielle, les sociétés de gestion de patrimoine peuvent analyser les réactions des clients aux fluctuations du marché et prendre des décisions fondées sur des données, moins susceptibles d'être influencées par des biais émotionnels ou cognitifs. Le rapport souligne que les systèmes basés sur l'IA peuvent analyser les données et détecter des schémas, difficiles à identifier à l'œil nu, permettant aux gestionnaires de patrimoine de prendre des mesures proactives pour mieux conseiller leurs clients.

Selon le rapport, les ultrafortunés ont augmenté le nombre de relations avec des gestionnaires de patrimoine, passant de trois en 2020 à sept en 2023. Cette tendance suggère que le secteur peine à fournir la gamme et la

² Cerulli Associates, "Cerulli Anticipates \$84 Trillion in Wealth Transfers Through 2045," janvier 2022

³ Dont l'accompagnement aux investissements en luxe, immobilier, vin, objets de collection, et art qui sont susceptibles d'affecter les choix de vie.



qualité de services attendues par cette clientèle. Au contraire, les « *single-family offices* » (qui ne servent qu'une seule famille) ont connu une croissance de 200 % au cours de la dernière décennie⁴. Pour mieux répondre aux besoins de la clientèle de particuliers fortunés et ultrafortunés, les sociétés de gestion de patrimoine doivent trouver un équilibre entre la concurrence et la collaboration avec les *family offices*. Un ultrafortuné sur deux (52 %) souhaite mettre en place un *family office* et veut être guidé par son gestionnaire principal pour ce faire.

Méthodologie du rapport

Le *World Wealth Report 2024* couvre 71 marchés, représentant plus de 98 % du revenu national brut mondial et 99 % de la capitalisation boursière mondiale. L'enquête *Global HNW Insights Survey 2024* de Capgemini a interrogé 3 119 particuliers fortunés dont plus de 1 300 ultrafortunés sur les 26 principaux marchés de gestion du patrimoine en Amérique du Nord, en Amérique latine, en Europe, au Moyen-Orient et dans la région Asie-Pacifique. L'enquête *2024 Wealth Management Executive Survey* a interrogé 75 répondants dans 12 marchés, représentant de sociétés de gestion de patrimoine pure-players, de banques universelles, de sociétés de courtage indépendantes et de *family offices* en Amérique du Nord, en Europe et en Asie-Pacifique. L'enquête *Relationship Manager Survey 2024* a interrogé plus de 750 gestionnaires de patrimoine sur dix marchés.

A propos de Capgemini

Capgemini, partenaire de la transformation business et technologique de ses clients, les accompagne dans leur transition vers un monde plus digital et durable, tout en créant un impact positif pour la société. Le Groupe, responsable et multiculturel, rassemble 340 000 collaborateurs dans plus de 50 pays. Depuis plus de 55 ans, ses clients lui font confiance pour répondre à l'ensemble de leurs besoins grâce à la technologie. Capgemini propose des services et solutions de bout en bout, allant de la stratégie et du design jusqu'à l'ingénierie, en tirant parti de ses compétences de pointe en intelligence artificielle, en cloud, et en data, ainsi que de son expertise sectorielle et de son écosystème de partenaires. Le Groupe a réalisé un chiffre d'affaires de 22,5 milliards d'euros en 2023.

Get The Future You Want* | www.capgemini.com

*Capgemini, le futur que vous voulez

A propos du Capgemini Research Institute

Le *Capgemini Research Institute* est le groupe de réflexion interne de Capgemini sur tout ce qui touche au numérique et son impact sur tous les secteurs. L'Institut publie notamment la série de World Reports dédiés depuis plus de 28 ans aux services financiers ainsi que des publications de réflexion sur la digitalisation, l'innovation, les technologies et les tendances qui touchent les banques, les sociétés de gestion de fortune et les compagnies d'assurances dans le monde.

Rendez-vous sur : <https://worldreports.capgemini.com>

⁴ The Economist Intelligence Unit et DBS Private Bank, The Family Office Boom