



Le secteur de la gestion de fortune se porte bien, mais la croissance vient surtout des pays émergents

Le Moyen Orient - un marché intéressant pour la banque privée au Luxembourg?

Le grand atout du Luxembourg par rapport à d'autres places réside dans ses structures patrimoniales

PAR PIERRE WEIMERSKIRCH *

De manière générale, le secteur de la gestion de fortune se porte bien. Selon une étude récente de la Banque Credit Suisse, la valeur totale, au niveau mondial, des avoirs sous gestion a augmenté de 14 % en 2010 et s'élève aujourd'hui à 231.000 milliards de dollars. Sans grande surprise, la croissance vient surtout des pays émergents: Asie, Amérique latine et Moyen Orient.

Au Moyen Orient, on compte aujourd'hui 87.000 millionnaires et l'étude précitée prévoit un triplement de ce nombre jusqu'en 2015, soit 255.000 millionnaires. En termes de distance aussi bien que de fuseau horaire, les clients fortunés du Moyen Orient représentent un potentiel intéressant pour les banques privées de Luxembourg en quête d'une nouvelle clientèle.

La question se pose, cependant, de savoir comment le Luxembourg peut attirer ces clients, qui traditionnellement ont plutôt tendance à placer leur argent auprès des banques privées de Genève ou de Londres.

Actuellement, le nombre de clients originaires du Moyen Orient reste dérisoire au Luxembourg. Néanmoins, depuis peu, plusieurs banques de la place ont développé des initiatives pour conquérir les clients fortunés du Moyen Orient. Ainsi, plusieurs d'entre elles ont récemment mis en place des Desks «Middle East», c'est-à-dire des équipes dédiées pour attirer et servir les clients originaires du Moyen Orient. D'autres sont en train de mettre en place des accords de coopération avec des banques de la région pour développer une offre conjointe de banque privée pour cette même clientèle.

Dans cette configuration, la banque à Luxembourg jouera le rôle de point de contact et de «booking center» pour les clients qui souhaiteront une relation bancaire en Europe. On peut cependant douter que ces initiatives louables suffisent pour se démarquer de Genève ou de Londres, et pour capter une part importante du patrimoine financier des «clients banque privée» du Moyen Orient.

Le projet de loi sur la fondation privée complété d'ici peu

Le grand atout du Luxembourg par rapport à ces places financières semble résider dans les structures patrimoniales disponibles au Luxembourg. Les banquiers peuvent recourir à un large éventail de structures patrimoniales, comme les fonds d'investissement spécialisés, les structures de parti-



Des investisseurs à la bourse du Koweït: au Moyen Orient, on compte aujourd'hui 87.000 millionnaires.

(PHOTO: REUTERS)

cipations financières, ou encore la fiducie.

Cet éventail sera complété d'ici peu par une fondation privée (le «trust»), dont le projet de loi est en développement. Au moyen de la Fondation de Luxembourg, constituée début 2009 par le gouvernement luxembourgeois, les banques disposent également d'un outil pour conseiller leurs clients en matière d'engagement philanthropique. Ces outils se prêtent idéalement à une gestion institutionnelle de fortune et permettent de répondre aux besoins de cette clientèle haut de gamme:

- préservation de la richesse: le chef de famille a bâti, au fil de deux ou trois décennies, une certaine fortune, et souhaite voir cette fortune gérée dans une optique de préservation et de développement durable. Ces portefeuilles sont généralement investis d'une manière très conservatrice et peu sophistiquée. Les investissements en actions et instruments monétaires prédominent. En plus d'un portefeuille titres, ces clients investissent souvent aussi dans l'immobilier et détiennent diverses participations.

- transmission de patrimoine:

beaucoup de chefs de famille se trouvent aujourd'hui dans une situation de planification de leur succession. Dans la région, les relations familiales sont souvent complexes. Il est fréquent que plusieurs femmes et un grand nombre d'enfants doivent être pris en compte dans la planification successorale.

- donation: il est coutume, au Moyen-Orient, de partager une partie de sa richesse avec les plus démunis, ou de contribuer à différentes œuvres de bienfaisance. Le partage de la richesse est réalisé à travers de dons philanthropiques. Selon une étude de la banque Barclays, trois pays du Golfe persique se trouvent dans le «Top 15» du classement mondial de la philanthropie. Dans ces pays, la donation représente un moyen important de promouvoir la solidarité et l'entraide mutuelle et ainsi de réduire, dans une certaine mesure, la pauvreté.

Les attentes et exigences en termes d'investissement des clients du Moyen Orient dérivent dans une large mesure des principes définis dans le code islamique, la charia: la prohibition de l'usure, la prohibition des risques excessifs

et de la spéculation, le partage des risques, l'interdiction de financement d'activités illicites (par exemple l'alcool, les jeux, l'armement, le tabac, etc.), et enfin l'adossement obligatoire à un actif tangible. La finance islamique pourrait donc être définie comme une forme de finance éthique, socialement responsable, équitable, alternative, et ancrée dans l'économie réelle, comme le souligne Abderrazak Belabes de l'Université du Roi Abulaziz à Jeddah.

Le Luxembourg dispose d'un cadre juridique et réglementaire approprié pour accueillir les structures qui respectent les principes de la charia. Ainsi les structures existantes sont largement compatibles avec la charia, et peuvent être utilisées dans la planification patrimoniale des populations musulmanes qui veulent rester en conformité avec les principes de leurs croyances religieuses. Les clients haut de gamme venant des pays du Moyen Orient recherchent d'abord une solution patrimoniale, et si cette solution peut être structurée de façon à être compatible avec leurs valeurs, cela représente un avantage significatif pour la place luxembourgeoise.

Pour servir cette nouvelle clientèle, les banques devront donc proposer une offre de gestion patrimoniale complète et bien maîtriser l'éventail de véhicules de structuration offerts par le Luxembourg. Si les banques sont à même d'inclure les principes définis par la charia, le Luxembourg est en bonne position pour saisir ces opportunités et en capter le potentiel. Concrètement, cela se traduit par l'obligation pour les banques de mettre en place différents éléments, notamment:

- sensibiliser les chargés de clientèle aux valeurs des clients du Moyen Orient et aux principes de la charia;

- prévoir d'inclure dans l'ingénierie financière les principes de la charia;

- identifier les produits et structures les plus aptes à répondre aux besoins et attentes des clients du Moyen Orient.

En conclusion, il est dans l'intérêt des banques privées luxembourgeoises de prendre en considération les valeurs et les principes des clients du Moyen Orient dans la gestion de leur fortune.

* L'auteur est Partner chez Ernst & Young.