

Les moteurs de la richesse mondiale

Cartographie des grandes fortunes dans le monde



EN ASSOCIATION AVEC :



SOCIETE GENERALE
Private Banking

TABLE DES MATIERES

Introduction	3
Principaux résultats	4
L'impact persistant de la récession mondiale	5
Les fortunes émergentes des marchés émergents	6
Gérer l'engagement familial	8
Constituer un héritage philanthropique	11
Mettre sa réussite au service du secteur public	13
Des citoyens internationaux attachés à leur pays d'origine	15
Conclusion : Fortunes émergentes, marchés émergents, opportunités émergentes	16
Méthodologie	16
Appendice A : Grandes fortunes (UHNWI) par pays	17
Appendice B : Définitions utilisées pour cette étude	29

Ces dernières années ont été historiques pour les particuliers très fortunés — non tant par leur importance que par le changement de certaines attitudes et caractéristiques de cette population unique d'investisseurs. La crise mondiale du crédit a touché toutes les strates de la société, y compris les grandes fortunes, qui ont vu leurs gains disparaître avec la volatilité des marchés. Même si des signes de relance sont apparus l'année dernière, les fortunés, au même titre que les autres, restent plus prudents face au risque.

En même temps, en ce début de deuxième décennie du 21^{ème} siècle, l'équilibre de la richesse mondiale ne se fait plus dans les économies traditionnelles occidentales mais se déplace vers les nouveaux marchés émergents. La croissance sans précédent de l'économie chinoise, l'expansion de l'Inde, berceau d'innovation et la progression continue des marchés russe, brésilien et d'autres pays en voie de développement, ont changé la nature des particuliers et des familles les plus fortunés de la planète.

En effet, notre étude montre que le centre de croissance des grandes fortunes s'est déplacé vers l'est. Bien que les États-Unis détiennent toujours le plus grand nombre de particuliers très fortunés, la Chine, la Russie et l'Inde produisent plus de milliardaires que l'Europe occidentale. Cette observation marque un changement fondamental dans la démographie des ultra-riches à l'échelle internationale, et cela pourrait avoir un impact sur les dépenses et investissements futurs de cette population.

En bref, il ne s'agit pas seulement du nombre de grandes fortunes dans ces marchés émergents, mais de l'afflux de capitaux privés issus du monde entier vers ces zones. A la recherche de nouvelles opportunités d'investissement, les grandes fortunes ont vu que ces marchés avaient été moins touchés par la récession de 2008-09 que l'ont été les fonds et investissements aux États-Unis et en Europe. Aujourd'hui, ils considèrent ces marchés comme de véritables opportunités d'investissement dans le cadre de la gestion de leur portefeuille.

Pour mieux comprendre les caractéristiques des grandes fortunes et le développement de ce segment d'investisseurs, Forbes Insights, en association avec Société Générale Private Banking, a effectué une analyse en profondeur des particuliers les plus fortunés de la planète. Ces données exclusives sont extraites de la base d'informations détenues par Forbes Magazine sur les plus grandes fortunes du

monde. Elle comprend notamment les milliardaires présents dans la liste Forbes de 2010.

Cette étude s'intéresse aux caractéristiques des grandes fortunes dans douze pays (ou régions) : Allemagne, Brésil, Chine, États-Unis, France, Hong Kong, Inde, Mexique, Moyen-Orient, Royaume-Uni, Russie et Singapour. L'analyse porte sur dix critères différents, dont :

- **L'origine de la fortune** : Le particulier est-il *un self-made man*. ou bien a-t-il hérité de sa fortune ?
- **La détention du capital de l'entreprise** : Son entreprise est-elle publique ou privée ?
- **La famille** : Les enfants ou autres parents sont-ils impliqués dans l'entreprise familiale ?
- **La situation professionnelle** : Le particulier s'implique-t-il toujours dans l'entreprise, est-il à la retraite, ou bien un investisseur à temps plein ?
- **Le niveau de fortune** : Quelle est le niveau de fortune des particuliers figurant dans cette analyse ?
- **La citoyenneté et le pays de résidence** : Le particulier est-il citoyen et réside du même pays, ou de pays différents ?
- **L'engagement politique** : Quel est son degré d'engagement politique à l'échelle nationale ou locale ?
- **Les oeuvres de bienfaisance** : Est-ce que le particulier finance ou dirige sa propre fondation caritative ? Consacre t-il une grande partie de sa vie à la philanthropie et au don ?
- **L'âge** : Quel est l'âge de la personne ?
- **Le sexe** : S'agit-il d'un homme ou d'une femme ?

PRINCIPAUX RESULTATS

Forbes Insights, en association avec Société Générale Private Banking, a étudié les caractéristiques des grandes fortunes dans 12 pays (ou régions). L'analyse s'appuie sur des informations exclusives issues de la base de données de Forbes Magazine sur les particuliers les plus fortunés du monde. Le niveau de fortune minimum des particuliers étudiés est de 1 milliard de USD, à trois exceptions près : l'Inde (minimum de 500 millions de USD), la Chine (minimum de 425 millions de USD), et Singapour (minimum de 190 millions de USD).

Les résultats principaux de cette analyse sont les suivants :

- **Bien que la reprise soit plus rapide pour beaucoup de particuliers très fortunés, certains effets de la récession mondiale de 2008-09 perdurent.** Cet impact porte particulièrement sur leurs comportements et décisions en matière d'investissement. Selon nos entretiens avec plusieurs grandes fortunes, il apparaît que leur exposition au risque se soit réduite. Cependant, ils nourrissent des inquiétudes significatives quant à l'impact éventuel de l'inflation sur les prochaines années. En outre, beaucoup revoient à la hausse l'allocation de leurs portefeuilles d'investissements vers les marchés émergents, comme la Chine et la région Asie-Pacifique où selon eux, la volatilité semble potentiellement moins importante. Enfin, certains fortunés ont vu dans la période de l'après-récession l'occasion de revoir leurs relations avec leurs conseillers.
- **La zone de croissance la plus élevée concernant les grandes fortunes se situe dans les pays émergents, et en particulier dans les pays dits du BRIC, soit le Brésil, la Russie, l'Inde et la Chine.** Aujourd'hui, la Chine comme la Russie comptent plus de 100 milliardaires, ce qui les propulse à la seconde et troisième place derrière les Etats-Unis. Mais ces grandes fortunes issues des marchés émergents diffèrent de celles du reste du monde. Ils sont plus jeunes, l'âge moyen en Russie étant d'à peine 49 ans et de 50 ans en Chine. Ce sont essentiellement des *self-made men*, à l'origine de leur propre fortune. Ils sont impliqués dans leurs entreprises et cherchent à savoir ce qu'ils peuvent faire de leur fortune. Ils sont donc en retard par rapport à d'autres pays, notamment dans le domaine philanthropique.
- **Les liens familiaux chez les grandes fortunes sont extrêmement forts.** C'est un phénomène global, présent dans pratiquement tous les marchés, avec cependant quelques exceptions notables, comme la Russie. Dans bon nombre de sociétés, garder sa famille près de soi est une priorité, c'est pourquoi les enfants ou d'autres membres de la famille travaillent dans leurs entreprises. Pourtant, au fil des générations, des conflits peuvent survenir, en particulier quand les investissements sont gérés par un *family office*.
- **La philanthropie et la bienfaisance restent des priorités pour beaucoup de particuliers très fortunés dès lors qu'il s'agit de trouver des moyens de léguer sur le long terme et de créer un impact plus significatif sur la société.** Dans 8 pays, plus de 40 % des grandes fortunes financent leurs propres œuvres de bienfaisance ou bien en dirigent une fondée par un membre de leur famille. Mais ceci n'est pas totalement répandu. La Chine se distingue de nouveau de manière significative, puisque seulement 7 % des grandes fortunes du pays disposent de fondations. Cependant, des efforts visent actuellement à encourager et amplifier les dons et les contributions philanthropiques de la part des milliardaires chinois émergents.
- **Ayant fait leurs preuves dans le monde des affaires, la prochaine étape pour de nombreuses grandes fortunes sera, selon elles, d'influencer les débats et politiques du secteur public.** Il n'est pas facile de suivre les activités politiques des particuliers les plus riches du monde. Dans certains pays, comme les Etats-Unis ou l'Inde, bon nombre de grandes fortunes apportent ouvertement leur soutien à certaines causes politiques, au point que certains milliardaires passent ainsi des affaires à la politique. Mais, dans le reste du monde (notamment en Europe), les grandes fortunes sont moins ouvertes quant à leurs engagements politiques, soit elles ne s'engagent pas ni ne dévoilent leurs opinions.
- **Bien que citoyens du monde, un grand nombre de grands fortunés restent à la fois citoyens et résidents du même pays.** C'est le cas de plus de 90 % d'entre eux dans la plupart des marchés étudiés. L'exception la plus notable reste Hong Kong — qui maintient son statut de refuge pour les fortunés — avec 28 % de particuliers très fortunés, citoyens et résidents de pays différents.

L'impact persistant de la récession mondiale

La récession mondiale de 2008-09 a touché tout le monde et pour un certain nombre de grandes fortunes, les effets de la récession ont persisté jusqu'en 2010. Pourtant, l'impact global n'est pas uniquement relié à la valeur des portefeuilles. Ils ont certes été touchés. Cependant, pour plusieurs particuliers très fortunés, les changements majeurs se sont sans doute effectués dans leurs comportements et décisions en matière d'investissement.

D'après des conversations que nous avons eues avec des grandes fortunes du monde entier, ainsi qu'avec leurs conseillers, les plus riches de ce monde ont été touchés par la récession, cependant à des niveaux différents des autres investisseurs. (La plupart de ces entretiens n'interviennent qu'à titre d'illustration dans ce rapport et sont non nominatifs). Voici ce que commente un investisseur dans le secteur des technologies, basé aux Etats-Unis : « Il faut savoir que cette récession n'a pas affecté que quelques actifs, mais quasiment toutes les classes d'actifs. Par conséquent, tout le monde a été touché et de manière presque égale. »

Pourtant, la récession a influencé la façon dont certaines de ces grandes fortunes investissent et interagissent aujourd'hui avec leurs conseillers, comme le montre l'anecdote qui suit.

UNE REPRISE RAPIDE

Parmi les grandes fortunes interviewées, bon nombre indiquent avoir senti que leurs investissements avaient repris plus vite après la récession comparés à ceux du « grand public ». Dans certains cas, ils ont eu l'impression que leurs conseillers les avaient aidés à se retirer de secteurs instables, comme l'immobilier et les marchés publics, avant d'atteindre le fond de la récession, puis les avaient encouragés à revenir vers ces investissements au bon moment. « Je m'en suis bien sorti, » déclare un investisseur basé aux Etats-Unis, responsable d'un *family office*. « J'ai le sentiment d'avoir vu venir la crise et que nous nous sommes dégagés au bon moment. »

REDUCTION DES RISQUES ET CRAINTE DE L'INFLATION

Les grandes fortunes, par principe, sont souvent plus modérées dans leurs prises de risques, et plus orientées vers la préservation et la croissance stratégique de leurs fortunes que vers les investissements présentant des rendements et des risques élevés. Après la récession, certains interviewés qui avaient choisi des investissements à plus haut risque comme les *Hedge Funds*, et s'en sont retirés pour revenir vers des placements plus classiques.

L'inquiétude majeure des grandes fortunes concerne l'inflation, « Nos conseillers nous ont avertis des risques de

l'inflation, » affirme un industriel de deuxième génération basé en Europe. « Il est logique de s'y préparer. » Bien que ce fortuné ne nous ait pas dévoilé les détails de son plan d'investissement, quelques allusions ont été faites concernant l'abandon du dollar.

NE PAS PERDRE DE VUE LES PAYS EN VOIE DE DEVELOPPEMENT

En évaluant leurs portefeuilles d'investissement, certaines des grandes fortunes interviewées envisagent de placer une part plus grande de leurs avoirs financiers dans les marchés émergents, et en particulier en Asie-Pacifique. D'après l'un des particuliers interrogés, et bien que les investissements dans les marchés émergents aient également chuté pendant la récession économique, ces derniers n'ont pas été aussi volatils que ceux des marchés développés. Il ont notamment repris plus rapidement.

Selon un conseiller en investissement auprès de plusieurs grandes fortunes basé au Royaume Uni : « De façon générale, les marchés émergents croissent à un taux de 7 % par an. Les pays développés ont des dettes énormes, alors que les pays émergents bénéficient, eux, de bilans équilibrés. » Le conseiller ajoute qu'il a recommandé à ses clients la construction de portefeuilles « émergents » et « monde développé ». Je crois que ce point va jouer un rôle dans la gestion stratégique de presque tous les patrimoines. »

RENOUVELLEMENT DANS LES RELATIONS DES INVESTISSEURS

Difficile de dire si l'effet « gueule de bois » de l'après-récession est tout simplement une bonne occasion pour faire bouger les choses, mais un certain nombre de grandes fortunes disent être en train d'évaluer leurs relations avec de nouveaux conseillers, ou de chercher à restructurer la liste actuelle de leurs conseillers en investissements.

Pour un particulier très fortuné ayant fait fortune dans le commerce de détail aux Etats-Unis, ce n'est ni plus ni moins qu'une question d'assiduité régulière et d'acte raisonnable. « Je ne cherche pas à avoir plusieurs conseillers en investissement et à les mettre en concurrence les uns avec les autres, mais je veux être sûr que les gens avec qui je travaille sont les plus aptes à exécuter ma stratégie d'investissement. » De même qu'il a rééquilibré ses actifs pour atteindre ses objectifs, ce même fortuné a remplacé deux de ses conseillers, car leurs domaines d'expertise ne correspondaient plus à son portefeuille.

En d'autres termes, comme un autre particulier l'a déclaré, « Il y a eu des fluctuations au sein des relations. Il arrive parfois que ce soit tout simplement le moment de changer. »

Les fortunes émergentes des marchés émergents

Peu d'économies ont connu la croissance fulgurante de la Chine, que ce soit en tant que grande puissance industrielle mondiale qu'en tant que créatrice de richesses sans précédent pour ces entrepreneurs, ces industriels et investisseurs qui ont prospéré depuis ces dix dernières années. Alors que les autres économies se sont contractées au cours de la crise mondiale du crédit, la Chine est restée forte et dynamique. Aujourd'hui, elle est à la tête des pays du « BRIC »—Brésil, Russie, Inde et Chine—représentant les bassins de croissance le plus important en termes de grandes fortunes.

Prenons donc en considération les chiffres récents : dans la liste Forbes des milliardaires 2011, les pays du « BRIC » ont créé plus de la moitié des nouveaux milliardaires apparaissant sur la liste. Avant les 12 derniers mois, aucun pays à part les Etats-Unis n'abritait plus de 100 milliardaires—aujourd'hui la Chine en compte 115 et la Russie 101.

L'analyse montre que les grandes fortunes de ces marchés émergents — tout en ayant beaucoup en commun avec leurs homologues dans d'autres parties du globe — présentent aussi un certain nombre de caractéristiques uniques.

LES GRANDES FORTUNES DES MARCHES EMERGENTS SONT GENERALEMENT PLUS JEUNES

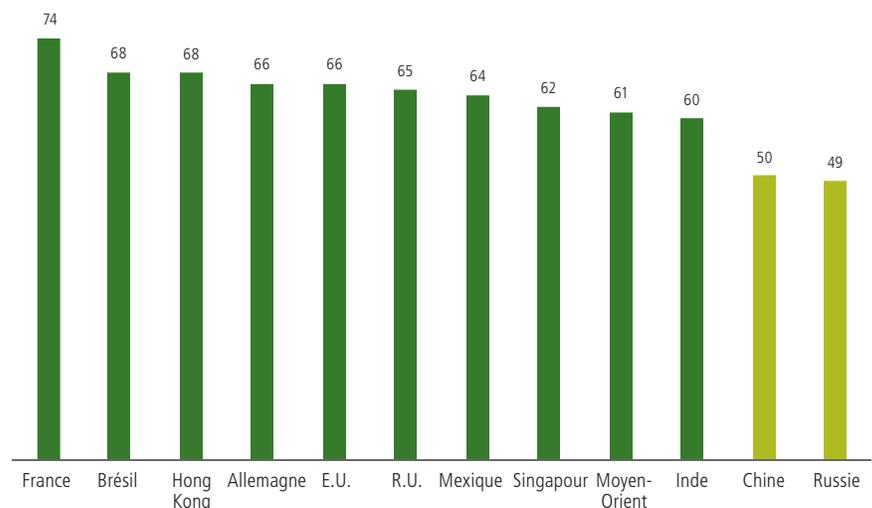
L'âge moyen d'une grande fortune en Russie est de 49 ans et de 50 ans en Chine. (Fig. 1) Il suffit de comparer ce chiffre avec ceux d'économies plus établies comme les Etats-Unis, où l'âge moyen d'un particulier très fortuné est de 66 ans, ou encore la France, avec ses 74 ans. En d'autres termes, les grandes fortunes des marchés émergents viennent souvent de s'établir, de sorte que leur activité et leur influence globales se poursuivront probablement pendant une décennie ou deux de plus. Leur statut de fortuné est naissant, avec un impact sur le long terme qui risque d'être considérable.

LES GRANDES FORTUNES DES MARCHES EMERGENTS SE SONT CONSTRUITES SEULES

L'entrepreneuriat est vivace dans les pays du « BRIC », et il s'avère extrêmement payant pour ceux qui ont prospéré. 100 % des grandes fortunes étudiées en Russie se sont construites seules — c'est-à-dire que chacun d'entre eux, sans exception, sont des *self-made men* et n'ont donc pas hérité de leur fortune.

FIGURE 1 : Age moyen des grandes fortunes, par pays

Les grandes fortunes des marchés émergents sont plus jeunes que les grandes fortunes occidentales. Les Chinois ou Russes fortunés ont en moyenne 15 ans de moins que leurs homologues aux Etats-Unis, au Royaume Uni ou en Allemagne.



Si la Russie est peut-être un extrême dans ce domaine — notamment en raison de son histoire politique sur les 90 dernières années — d'autres particuliers fortunés dans les pays du BRIC ont été mûs par un esprit d'entreprise similaire. En Chine, deux tiers (66 %) des grandes fortunes étudiées sont aussi des *self-made men*. Pour l'Inde, c'est 65 %, et pour le Brésil, 67 %. Les conséquences de ce mouvement entrepreneurial sautent aux yeux quand on considère l'engagement permanent de ces particuliers dans leurs entreprises (voir ci-dessous), ce qui à terme, avec leur désir perpétuel de réussir, devrait contribuer à l'accroissement continu de leur fortune.

LES GRANDES FORTUNES DES PAYS DU BRIC SONT IMPLIQUEES DANS LEUR ENTREPRISES

Contrairement aux grandes fortunes et aux entrepreneurs de certains marchés occidentaux qui semblent impatients de vendre leurs entreprises une fois qu'ils ont réussi, la plupart de leurs homologues dans les pays du BRIC demeurent activement impliqués dans leur entreprise. La raison vient peut-être de leur jeune âge et du fait qu'ils ne sont pas prêts à endosser un rôle plus passif. Mais cela peut aussi venir de la croissance élevée d'un grand nombre de ces entreprises, ainsi qu'au désir de leurs dirigeants d'aller au bout de cette croissance.

Parmi les grandes fortunes étudiées, 93 % des russes, et 85 % des chinois sont employés à temps plein, ce qui signifie qu'ils contrôlent, dirigent, ou gèrent leurs entreprises. Les chiffres pour l'Inde et le Brésil sont respectivement de 78 % et 75 %.

LES GRANDES FORTUNES DES MARCHES EMERGENTS REFLECHISSENT A LA MANIERE DE LE REDISTRIBUER

L'œuvre philanthropique prend des visages différents parmi les grandes fortunes des marchés émergents. Pour beaucoup d'entre eux, gagner de l'argent est plus facile que de déterminer comment et quand le donner de manière

Pour les grandes fortunes des marchés émergents, il est plus facile de gagner de l'argent que de déterminer la manière de le redistribuer.

désintéressée. Avec l'émergence de ces titans, il est encore difficile de savoir si cette nouvelle génération sera aussi impliquée à redistribuer son argent que certains de ses homologues occidentaux. Par exemple, parmi les grandes fortunes chinoises de cette étude, seulement 7 % ont créé leurs propres fondations, un véritable fossé par rapport aux 55 % qui en font autant aux Etats-Unis.

Toutefois, il est peut-être trop tôt pour affirmer que ces particuliers ne seront pas philanthropes, du fait que bon nombre d'entre eux ne se considèrent actuellement qu'en phase de « construction » de leur fortune. De plus, des questions d'ordre politique et sociale propres à ces marchés ont une incidence sur les stratégies de dons — par exemple, l'œuvre philanthropique est-elle considérée comme un moyen d'aider les gens appartenant à une nation, ou bien est-ce au gouvernement de la faire ?

En fin de compte, l'approche philanthropique d'un petit nombre de grandes fortunes des marchés émergents pourrait guider les autres. Ces nations n'ont pas encore eu leur Carnegie ou leur Rockefeller pour lancer le mouvement philanthropique dans ces pays.

TOUJOURS UN MONDE D'HOMME

La diversité des sexes n'est pas encore une réalité dans le monde des ultra-riches.

Dans la plupart des marchés étudiés, les grandes fortunes sont principalement des hommes. Les plus grands pourcentages de femmes très fortunées concernent Hong Kong (23 %) et l'Allemagne (17 %).

Ailleurs, plus de 90 % des grandes fortunes sont des hommes.

Gérer l'engagement familial

Les liens familiaux chez les grandes fortunes étudiées sont extrêmement forts. C'est un phénomène global, présent dans pratiquement tous les marchés, avec cependant quelques exceptions notables, comme la Russie.

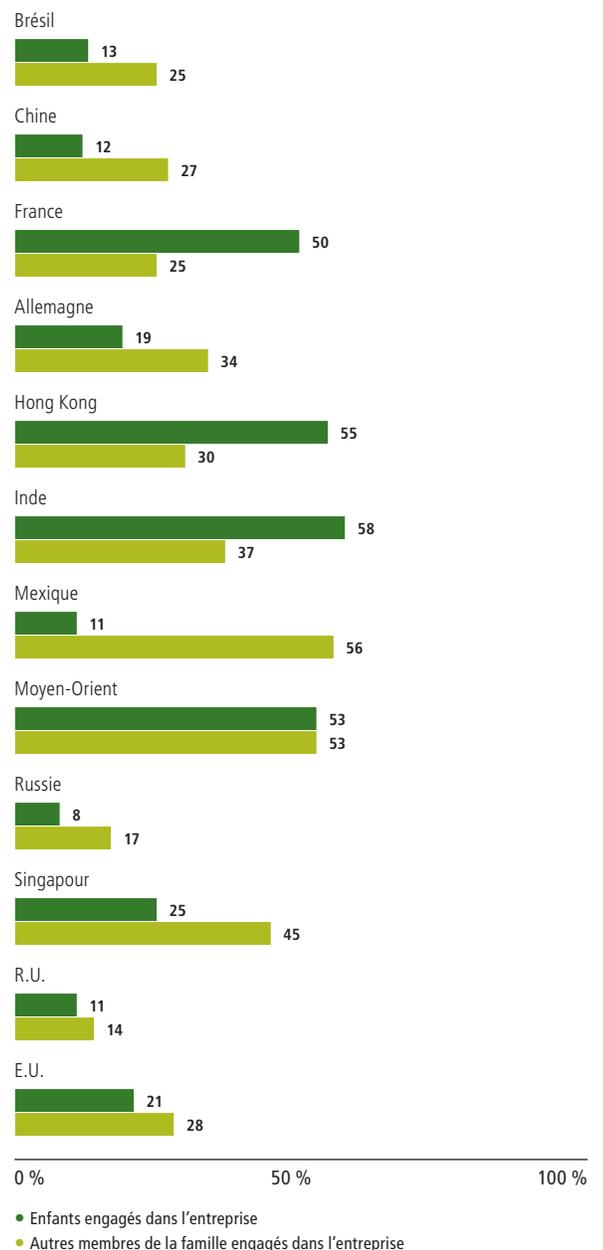
De toute évidence, dans certaines sociétés, garder sa famille près de soi est une priorité, et il y a de plus fortes chances que les grandes fortunes de ces pays emploient leurs enfants ou d'autres membres de la famille dans leurs entreprises. (Fig. 2) Plus de la moitié des particuliers très fortunés du Moyen-Orient engagent leurs enfants dans leurs entreprises, et un pourcentage similaire engage également d'autres membres de la famille (il faut noter qu'une personne peut employer à la fois ses enfants et d'autres membres de sa famille). Pareillement, en Inde, 58 % des grandes fortunes font de leurs enfants, leurs collaborateurs.

Dans bon nombre de ces pays en voie de développement, la fortune est souvent considérée comme une chose à partager — comme un héritage pouvant enrichir la famille, immédiate et élargie. « Dans notre culture, la famille est la priorité. La richesse est un moyen de nous rapprocher », déclare un riche directeur financier d'Amérique latine. « Il est important de partager nos privilèges avec nos proches. »

Mais l'implication de la famille dans les stratégies patrimoniales n'est pas sans défis. Une fois qu'une famille a acquis une fortune très importante, se pose le problème de la préservation de cette richesse pour les générations futures. Cette tâche s'avère souvent d'une difficulté surprenante, car elle peut exiger des familles qu'elles abordent des questions personnelles en plus des incertitudes inhérentes aux finances et aux investissements.

Les grandes fortunes en Inde, à Hong Kong, au Moyen-Orient et en France présentent la probabilité la plus forte de voir les enfants prendre part dans l'entreprise, tandis qu'au Mexique, au Moyen-Orient et à Singapour, l'engagement vient des autres membres de la famille.

FIGURE 2 : Engagement de la famille dans l'entreprise



Pour gérer de tels conflits, beaucoup de grandes fortunes se tournent vers un SFO («*Single-Family Office*»), c'est-à-dire une organisation professionnelle qui se consacre spécifiquement à la gestion de leurs fortunes personnelles. Bien que l'implication des SFO n'ait pas été directement analysée dans les données de la liste Forbes, d'autres études se sont penchées sur ces problèmes et sur les caractéristiques des SFO. Selon un rapport datant de 2009 de la Wharton Global Family Alliance, les SFO et les familles qu'elles gèrent sont généralement des entrepreneurs encore actionnaires majoritaires de l'entreprise (profils similaires à ceux des grandes fortunes de la liste Forbes). Ces familles ont tendance à considérer leur SFO avant tout comme un prestataire de services d'investissements privés, plus axé sur le maintien et l'accroissement de la fortune familiale que sur des services annexes du type gestion du personnel domestique de la famille — il est préférable qu'un expert en *Hedge Funds* se concentre sur son activité de gérant plutôt que sur des questions de ressources humaines.

« Dans notre culture, la famille est la priorité... Il est important de partager nos privilèges avec nos proches. »

LES PROBLEMES D'UN FAMILY OFFICE

Pour un propriétaire d'entreprise européen de deuxième génération, la gestion de sa fortune sur plusieurs générations par l'intermédiaire d'un SFO («*single family office*») peut parfois s'avérer à la fois une bénédiction comme une malédiction. Certains problèmes concernant les investissements et la croissance de la fortune familiale sont facilités, mais cette gestion génère également des conflits car différents segments familiaux ont des opinions différentes quant aux profils de risques et d'allocation.

« Notre objectif depuis ces dernières décennies a été et continue d'être de gérer notre fortune indépendamment, de façon à donner aux principaux intéressés assez de temps pour se consacrer à leur entreprise » a déclaré ce cadre. « Le recrutement du personnel auprès de professionnels n'ayant pas de lien direct avec notre famille a été bénéfique. » Il a ajouté que le groupe possédait un personnel de 9 employés, dont des conseillers fiscaux et un conseiller juridique.

Pourtant, depuis qu'une troisième génération se trouve plus impliquée dans les affaires du SFO et siège maintenant à ses comités, il constate qu'il est devenu de plus en plus nécessaire d'externaliser certaines de ses fonctions. Par exemple, le groupe a récemment pris la décision de renouveler son équipe d'investissements afin de concentrer l'essentiel de son expertise sur le capital-investissement (ils utilisent une structure de prime de rendement unique pour attirer un grand spécialiste dans l'organisation). D'autres tâches liées au portefeuille sont effectuées par plusieurs experts en investissement indépendants.

« Nous nous efforçons d'avoir une stratégie d'investissement à long terme et d'adhérer aux meilleures pratiques dans le domaine du conseil en investissement, » a-t-il ajouté. Cette manière d'opérer a aidé la famille à sortir de la récession de 2009 et lui permettra d'obtenir à l'avenir un meilleur retour sur investissement.

Globalement, c'est en Asie que beaucoup s'attendent à voir les *family offices* s'accroître de manière plus significative, à un moment où les particuliers de cette région qui ont fait fortune au cours des deux dernières décennies veulent trouver des moyens de transmettre leur patrimoine aux générations suivantes. « Comparés aux Américains et aux Européens, nous faisons jusqu'à présent figure d'investisseurs assez peu sophistiqués, » commente un investisseur de Singapour spécialisé dans les biotechnologies. « Les Asiatiques fortunés doivent trouver des moyens pour accroître leurs actifs et les préserver pour les générations futures. »

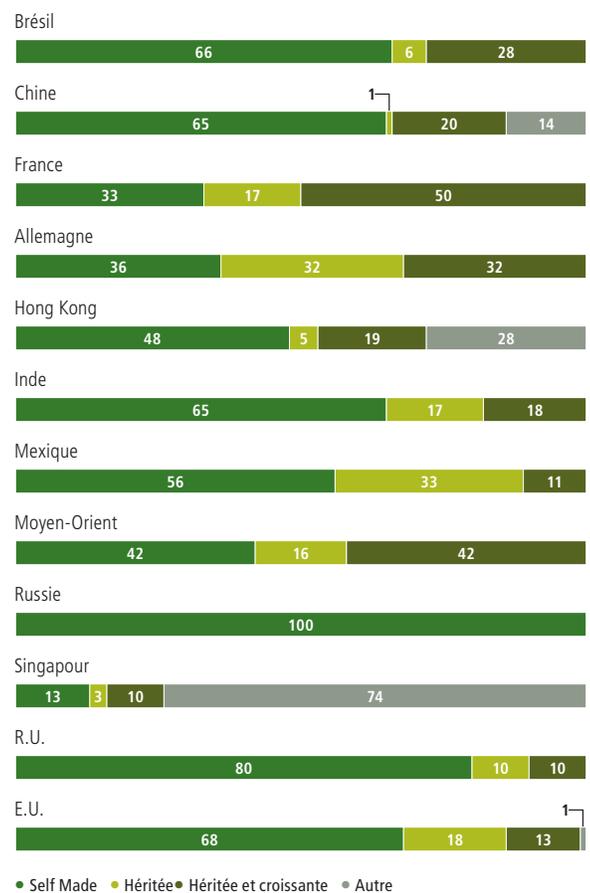
L'importance de l'utilisation de services d'un SFO ou d'une banque privée est d'autant plus compréhensible quand on connaît l'origine de la fortune des particuliers.

L'activité entrepreneuriale continue de dynamiser la grande majorité des créations de richesse sur la plupart des marchés — caractéristique fondamentale du particulier très fortuné qui a construit sa fortune par lui-même (*self made man ou woman*). Dans la moitié des pays étudiés — au Brésil, en Chine, en Inde, en Russie, aux Royaume Uni et aux Etats-Unis — plus de 60 % des grandes fortunes ont construit leur fortune grâce à la réussite et à la croissance de leurs entreprises.

Mais même sur les marchés où la majorité des particuliers très fortunés ont reçu leur fortune par héritage, bon nombre d'entre eux prennent une part active dans l'accroissement de cet héritage financier. (Fig. 3) Par exemple, en France, deux tiers des grandes fortunes ont hérité, mais la moitié d'entre eux prennent aujourd'hui une part active dans l'accroissement de leur patrimoine. De la même manière, au Moyen-Orient, 42 % des particuliers très fortunés ont hérité de leur fortune et cherchent encore à l'accroître.

L'activité entrepreneuriale est la source de la plupart des créations de richesses aussi bien dans les marchés émergents que dans les pays développés parce que la plupart des grandes fortunes appartiennent à la catégorie *self-made men*.

FIGURE 3 : Origine de la fortune



Constituer un héritage philanthropique

En 2010, un défi s'est posé à beaucoup de grandes fortunes : accroître les donations en faveur d'actions caritatives et mettre en place des solutions pour organiser la distribution de ces dons au profit d'œuvres de bienfaisance.

L'opération « Giving Pledge » (« promesses de dons ») — dont le coup d'envoi a été donné par Warren Buffett et Bill et Melinda Gates — est une initiative visant à motiver les particuliers et familles américaines les plus riches à s'engager en redistribuant la majorité de leur fortune à des causes philanthropiques et œuvres caritatives de leur choix, de leur vivant ou après leur mort. L'objectif : que les plus chanceux prennent l'engagement moral de donner, et à travers leur générosité de contribuer à un monde meilleur.

Plus de 50 personnes et familles parmi les plus riches des Etats-Unis ont fait cette promesse. Et le défi a franchi les océans lorsque Buffett et Gates se sont rendus en Chine pour partager leurs expériences philanthropiques avec les entrepreneurs fortunés de ce pays émergent.

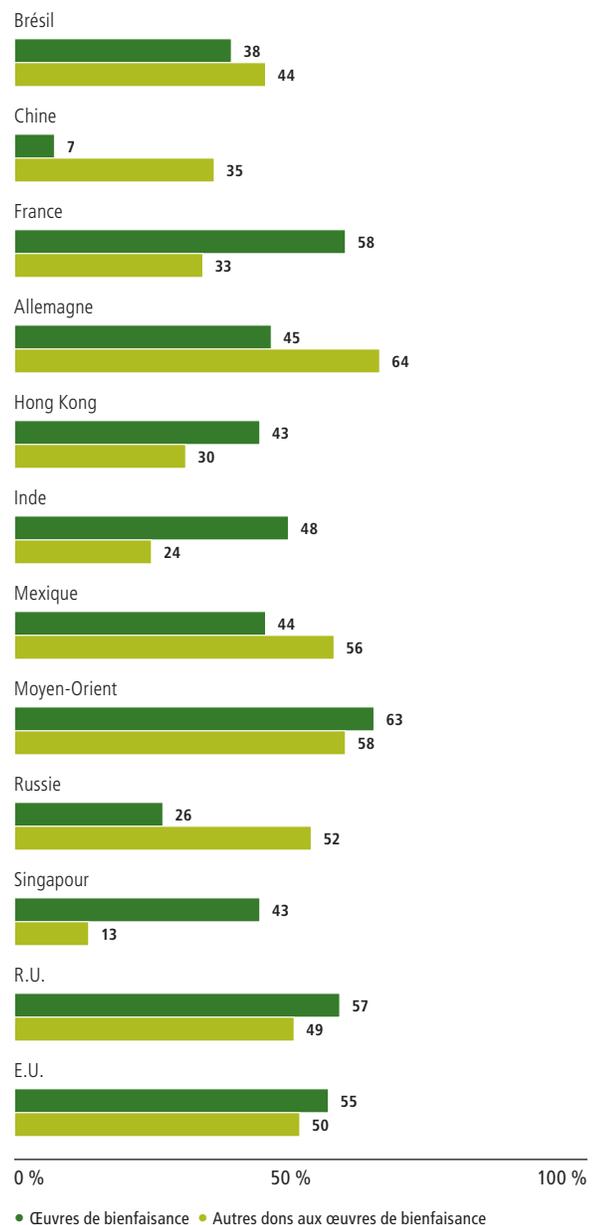
Depuis longtemps, philanthropie et charité vont de paire avec les grandes fortunes, dès lors qu'il s'agit de trouver des moyens de transmettre un héritage acquis sur le long terme et de créer un impact plus significatif sur la société.

L'analyse des données de Forbes suggère qu'il en est toujours ainsi. Dans trois quarts des marchés étudiés, plus de 40 % des grandes fortunes financent leurs propres œuvres de bienfaisance, ou en dirigent une ayant été fondée par un membre de leur famille. (Fig. 4) Et dans sept de ces marchés, plus de 40 % des grandes fortunes ont effectué d'autres contributions à des œuvres caritatives : des dons en dehors de leurs fondations ou bien des dons généreux à des œuvres de bienfaisance sans pour autant posséder eux-même d'œuvre propre ou familiale.

Bien que la philanthropie soit pour beaucoup un concept américain — les Américains donnant plus aux œuvres de

Dans la plupart des marchés étudiés, les œuvres de bienfaisance et les dons désintéressés font partie de l'héritage que les grandes fortunes souhaitent transmettre, mais les très fortunés des marchés émergents ont du retard à rattraper dans ce domaine.

FIGURE 4 : Œuvres de bienfaisance



bienfaisance que toute autre nationalité —, le don désintéressé s'est clairement répandu sur le plan international. Aux Etats-Unis, 55 % des grandes fortunes étudiées dirigent des fondations, et quand ce n'est pas le cas, près des trois quarts ont effectué des dons importants à des œuvres de bienfaisance. Au Royaume Uni, la part des grandes fortunes anglaises qui dirigent une ou plusieurs fondations est encore plus importante soit 57 %. En France, elle est de 58 %. Au Moyen-Orient où la loi islamique décide souvent des contributions apportées aux œuvres de bienfaisance, 63 % des particuliers très fortunés versent des donations.

En Inde, 48 % des grandes fortunes ont une fondation. A titre d'exemple, le fondateur de Wipro, Azim Premji, a promis de donner une grande part de sa fortune acquise par le biais de son entreprise informatique à sa fondation qui agit en faveur de l'amélioration de l'éducation publique en Inde.

Comme mentionné plus haut, la Chine se singularise dans le domaine de la philanthropie, puisqu'à peine 7 %

des particuliers fortunés chinois ont une fondation, et 35 % effectuent des dons considérables aux œuvres de bienfaisance. Dans ce pays subsiste une grande hésitation culturelle face à la promesse de dons. Par exemple, les valeurs transmises par Confucius appellent chacun à prendre soin de sa famille en premier lieu, ce qui explique souvent les raisons pour lesquelles les fortunés chinois mettent leurs avoirs de côté pour leur descendance. De fait, au cours de leur visite, Buffet et Gates ont dû écrire une lettre officielle à l'agence de presse officielle de l'état pour clarifier qu'aucune demande de don ne serait faite auprès des personnes participant à leur événement.

Mais les choses pourraient changer. Après la visite de Buffet et Gates, plusieurs entrepreneurs chinois ont pris une autre direction. Chen Guangbio, un entrepreneur dans le recyclage dont la fortune est estimée à plus de 400 millions de USD, a annoncé sur le site Internet de sa société qu'il prévoyait de faire don de sa fortune de manière désintéressée. D'autres pourraient lui emboîter le pas.

LA PHILANTHROPIE, UN MOYEN D'ASSURER LA PERENNITE DE L'HERITAGE FAMILIAL

Les atouts les plus précieux d'une famille sur plusieurs générations sont les valeurs qu'elle partage, sa réputation et sa place dans la société. Preuve tangible de l'efficacité d'une fondation, la réussite d'une famille peut inciter ses membres à se grouper et à définir une stratégie de dons sur plusieurs années.

La fondation familiale des descendants d'un industriel américain qui a fait fortune il y a plus de 60 ans ne pourrait mieux traduire cette action. Basée dans une ville de taille moyenne, la fondation — en réalité, un amalgame de plusieurs fondations gérées par différentes branches de la famille — a deux principaux objectifs, d'après un membre du conseil familial : maintenir et accroître son fond de dotation, et soutenir les causes que le patriarche de la famille aurait soutenues de son vivant.

Ce membre du conseil déclare que le maintien et l'accroissement du fond de dotation résultent d'un engagement familial envers ses fondations. La partie commerciale de la fortune familiale a évolué, de la production vers l'investissement, y compris dans l'immobilier commercial et le capital-investissement. Le membre du conseil ajoute que même si ces investissements ne font pas partie du fond de dotation des fondations, leur performance suffit à fournir les fonds nécessaires. Concernant les causes soutenues, la charte de la fondation appelle à soutenir l'égalité sociale, l'enrichissement culturel et les causes locales, dont la recherche médicale et l'éducation.

« Pour nous, il est important de maintenir les valeurs représentées par notre famille, » nous dit le membre du conseil. « Notre fortune, nous l'avons héritée, mais notre vrai héritage est en réalité ce que nous continuerons d'en faire. »

Mettre sa réussite au service du secteur public

L'œuvre philanthropique permet aux grandes fortunes de redonner à la société. L'engagement envers le secteur public est également un autre moyen de s'impliquer.

De plus en plus de grandes fortunes entrepreneuriales qui ont fait fortune se tournent vers la politique et permettent au secteur public de bénéficier de leur réussite dans le monde des affaires. Considérons le nombre de milliardaires de grande envergure qui sont passés des affaires à la politique. Le maire de New York, Michael Bloomberg, a fait fortune par l'intermédiaire de la société médiatique, de services et d'informations qui porte son nom. Le premier ministre libanais Najib Mikati est le co-fondateur de l'entreprise de télécommunications Investcom.

Dans la plupart des cas, ces personnalités ne sont pas à la recherche d'un enrichissement supplémentaire par l'intermédiaire du secteur public, ou ne voient pas dans l'engagement politique une façon d'améliorer le *standing* de leurs entreprises. Au contraire, beaucoup y voient une manière d'influencer le débat sur des questions cruciales, et de mettre leur expérience des affaires au service du public.

Mais il n'est pas facile d'effectuer un suivi des activités politiques des particuliers les plus fortunés de la planète. Les recherches de Forbes Insights définissent comme étant « politiquement engagés » les particuliers qui ont effectué un don en faveur d'un parti politique et qui l'ont déclaré et enregistré auprès des services publics. Ils peuvent notamment avoir pris part au financement politique, travaillé dans un cabinet ou un groupe de travail, ou bien encore dans le cadre d'un partenariat à l'échelle locale, fédérale ou internationale avec le gouvernement. Ils peuvent aussi avoir participé à des conférences sur l'économie globale sponsorisées par un organisme dirigeant, s'être présentés aux élections ou avoir œuvré pour le gouvernement en place.

Nombreuses grandes fortunes voient l'engagement politique comme une manière d'influencer le débat sur des questions cruciales, et de mettre leur expérience du monde des affaires au service du public.

Bien que cette définition permet d'identifier les engagements politiques des grandes fortunes, il n'est pas toujours possible de trouver les informations qui permettraient de commenter cet engagement. (Fig. 5) En conséquence, les chiffres qui correspondent aux fortunés non politiquement engagés, englobent à la fois les particuliers très fortunés ayant indiqué qu'ils restaient politiquement neutres, et ceux pour lesquels aucune donnée n'est disponible. Ainsi, il est possible que certains soient politiquement actifs malgré l'absence de données, soit à cause des lois nationales régissant leur divulgation, soit à cause d'un manque d'information publique.

Bien que l'engagement politique des UHNWI soit difficile à suivre, les particuliers fortunés des E.U., de l'Inde et du Moyen-Orient comptent parmi les plus actifs.

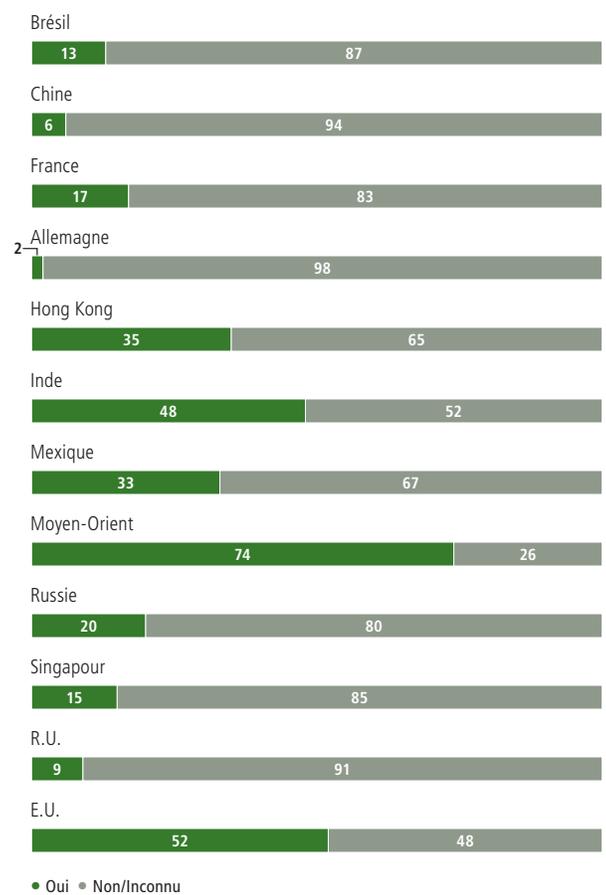
Parmi les pays étudiés, l'activité politique des grandes fortunes est la plus répandue au Moyen-Orient (74 %), aux Etats-Unis (52 %) et en Inde (48 %).

Au Moyen-Orient, le taux élevé d'engagement politique est peut-être dû à la concentration de la richesse par les familles au pouvoir, et à la nomination politique des membres de ces familles dans les pays étudiés (Émirats Arabes Unis, Arabie Saoudite, Koweït et Liban). Par exemple, le premier ministre du Koweït, Cheikh Nasser Al-Sabah, est le neveu de l'émir Cheikh Sabah Al-Ahmad Al-Jeber Al-Sabah. C'est ce genre de concentration entre la fortune et le pouvoir politique qui a suscité des manifestations de protestations démocratiques dans des pays comme le Bahreïn en 2011.

Aux Etats-Unis et en Inde, l'engagement politique et les donations politiques sont peut-être le résultat de l'augmentation continue des frais qu'engendre une campagne électorale. Aux Etats-Unis, le financement politique est bien documenté, et la cour faite aux particuliers fortunés s'inscrit dans le cadre d'un processus continu. En Inde, l'électoralisme est ainsi dominé par le désir des candidats de dépenser plus que leurs rivaux au cours de leurs campagnes électorales.

Cette tendance explique également un degré inférieur d'engagement politique dans certains pays européens, où les élections peuvent être financées publiquement, et où les lois de protection de la confidentialité limitent les divulgations de nature politique.

FIGURE 5 : Engagement politique



Des citoyens internationaux attachés à leur pays d'origine

Le particulier très fortuné est le stéréotype du citoyen international. Par sa fortune et la nature internationale de ses investissements et intérêts, il y a de fortes chances qu'il ait plusieurs résidences et qu'ils fassent affaire à travers le monde.

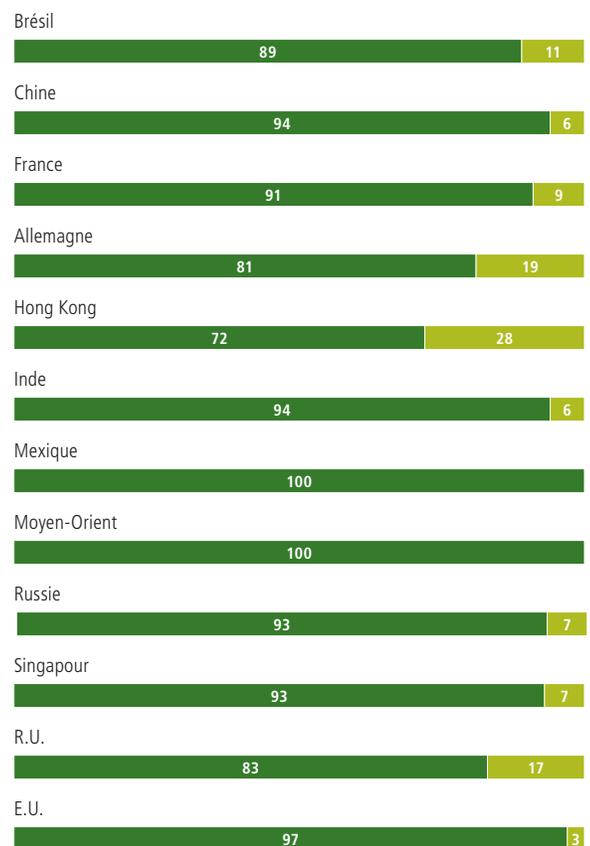
Par exemple, l'une des grandes fortunes interrogées dans le cadre de cette étude est un citoyen américain. Son bureau est situé au Royaume Uni, et il vit entre Londres et New York où habite sa famille. Toutefois, son principal domaine d'investissement est l'immobilier dans les marchés en voie de développement, et en particulier en Inde et maintenant à Hong Kong. Il gère aussi son activité dans des bureaux situés dans ces pays.

La vaste majorité des grandes fortunes résidentes des pays dont ils sont citoyens, mais Hong Kong et le R.U. continuent d'attirer les ultra-riches originaires d'autres parties du globe.

Néanmoins, la grande majorité des particuliers très fortunés résident dans le pays dont ils sont ressortissants. (Fig. 6) Dans deux tiers des marchés étudiés, plus de 90 % des grandes fortunes vivent et sont citoyennes du même pays. Au Mexique et au Moyen-Orient, les particuliers étudiés vivent et résident dans ces régions. Aux Etats-Unis, le pourcentage est de 97 %.

L'exception la plus notable reste Hong Kong — qui maintient par là son statut de refuge pour les fortunés — avec 28 % des grandes fortunes étudiées citoyennes et résidentes de pays différents. Au Royaume Uni, où les fortunés originaires d'autres parties du Commonwealth résident souvent, 17 % des grandes fortunes ne sont pas citoyennes et résidentes du même pays.

FIGURE 6 : Citoyenneté des grandes fortunes



- Citoyens et résidents du même pays
- Citoyens et résidents de pays différents

CONCLUSION

Fortunes émergentes, marchés émergents, opportunités émergentes

Un changement important s'est produit dans la distribution de la richesse dans le monde, à l'heure où les marchés dits émergents jouissent de la croissance la plus rapide par le nombre de grandes fortunes, au détriment des fortunes plus établies de l'Europe occidentale. Poussés par un fort esprit d'entreprise et une croissance fulgurante dans des pays comme la Chine, l'Inde et la Russie, ces grandes fortunes récemment apparues définissent un nouveau profil démographique du monde des fortunés.

Prenons par exemple le profil moyen d'une grande fortune en Chine. Ce particulier est jeune (la cinquantaine environ), il s'est fait tout seul (*self-made man ou woman*), a l'esprit d'entreprise et continue de se consacrer au développement de sa fortune. En même temps, il ne se sent pas forcément à l'aise avec sa fortune, et il cherche à comprendre impacter la société par le biais d'une fondation philanthropique.

L'effet de ce déplacement géographique des grandes fortunes pourrait perdurer sur le long terme. Non seulement ces marchés créent des milliardaires, mais ils attirent les investissements d'autres grandes fortunes à la recherche d'une opportunité de croissance stable. La solidité d'un tel financement pourrait continuer de stimuler la croissance économique dans les marchés émergents, créant encore

plus d'innovation et de richesse pour les entrepreneurs les plus prospères. L'argent des pays émergents alimentera également la croissance des fortunes des marchés occidentaux — il suffit de penser à l'entrepreneur capital-risqueur russe, Yuri Milner, qui a investi dans des sites Internet américains prospères comme Facebook, Zynga et Groupon, dont les propriétaires sont eux-mêmes milliardaires.

Mais il y a des défis. La concentration de la richesse dans des pays comme l'Inde et la Chine — où la pauvreté est aussi significative — devrait être surveillée. Des inquiétudes ont été exprimées en Inde par exemple, parce que les corporations appartenant aux plus grandes familles exercent une influence disproportionnée sur les marchés. Les gouvernements locaux chinois cherchent les moyens d'améliorer le niveau de vie pour sa classe moyenne émergente. L'inquiétude : éviter les risques de troubles sociaux.

En fin de compte, l'influence de ce changement se fera sentir au cours des années à venir. Les fortunes plus anciennes, plus établies, pourraient être usurpées par les milliardaires des marchés émergents. Les dons philanthropiques effectués par ces grandes fortunes des marchés émergents pourraient transformer le spectre de la pauvreté en opportunités dans ces marchés, et ainsi créer une contribution dans la durée.

METHODOLOGIE

Les informations contenues dans cette étude par Forbes Insights s'appuient sur l'analyse exclusive des grandes fortunes issues de 12 pays (ou régions). Les marchés étudiés sont : Brésil, Chine, France, Allemagne, Hong Kong, Inde, Mexique, Moyen-Orient (Émirats Arabes Unis, Arabie Saoudite, Koweït et Liban), Russie, Singapour, le Royaume Uni et les États-Unis.

A partir de la liste des particuliers les plus fortunés du monde établies par Forbes Magazine en 2010, Forbes Insights a évalué les tendances et développements des particuliers très fortunés en fonction d'un certain nombre de critères, dont la détention du capital de l'entreprise, la citoyenneté et le pays de résidence, l'origine de la fortune, la situation professionnelle, l'engagement de la famille dans l'entreprise, les fondations et oeuvres de bienfaisance et l'engagement politique.

Le niveau de fortune des particuliers étudiés s'élevait à 1 milliard de USD ou au montant équivalent en devise locale, sur tous les marchés à trois exceptions près : l'Inde (minimum de 500 millions de USD), la Chine (minimum de 425 millions de USD) et Singapour (minimum de 190 millions de USD).

En outre, 17 interviews ont été menées auprès de grandes fortunes issues des pays étudiés. Chaque personne interviewée possédait un montant net investissable d'au moins 60 millions de USD. De nombreuses personnes interviewées se sont exprimées à titre confidentiel (« off the record »), mais les commentaires fournis ont été utilisés pour aider à donner forme à l'analyse des données. D'autres entretiens ont pu être effectués à condition que les propos restent non attribuables, de façon à protéger la vie privée de la personne interrogée.

ANNEXE A

Grandes fortunes par pays



ALLEMAGNE

(Nombre : 53)

DETENTION DU CAPITAL DE L'ENTREPRISE

Holding privé	74 %
Participation publique	26 %

CITOYENNETE & RESIDENCE

Citoyenneté et résidence dans le même pays	81 %
Citoyenneté et résidence dans des pays différents	19 %

SEXE

Masculin	83 %
Féminin	17 %

ÂGE MOYEN

Âge moyen	66
-----------	----

ORIGINE DE LA FORTUNE

Self-made	36 %
Héritée	32 %
Héritée et en croissance	32 %
Autre	0 %

NIVEAU DE FORTUNE

Niveau de fortune minimum (M USD)	1 200 USD
Niveau de fortune maximum (M USD)	23 500 USD

SITUATION PROFESSIONNELLE

Plein-temps	49 %
Retraité	19 %
Investisseur à plein-temps	4 %
Autre	9 %

ŒUVRES DE BIENFAISANCE

Oui	45 %
Non/Inconnu	36 %
Autres dons aux œuvres de bienfaisance (total)	64 %

ENGAGEMENT DE LA FAMILLE DANS L'ENTREPRISE

Enfants impliqués dans l'entreprise	19 %
Autres membres familiaux engagés dans l'entreprise	34 %

ENGAGEMENT POLITIQUE

Oui	2 %
Non/Inconnu	98 %



BRESIL

(Nombre : 18)

DETENTION DU CAPITAL DE L'ENTREPRISE

Holding privé	22 %
Participation publique	78 %

CITOYENNETE & RESIDENCE

Citoyenneté et résidence dans le même pays	89 %
Citoyenneté et résidence dans des pays différents	11 %

SEXE

Masculin	94 %
Féminin	6 %

ÂGE MOYEN

Âge moyen	68
-----------	----

ORIGINE DE LA FORTUNE

Self-made	66 %
Héritée	6 %
Héritée et en croissance	28 %
Autre	0 %

NIVEAU DE FORTUNE

Niveau de fortune minimum (M USD)	1 100 USD
Niveau de fortune maximum (M USD)	27 000 USD

SITUATION PROFESSIONNELLE

Plein-temps	75 %
Retraité	6 %
Investisseur à plein-temps	6 %
Autre	13 %

ŒUVRES DE BIENFAISANCE

Oui	38 %
Non/Inconnu	63 %
Autres dons aux œuvres de bienfaisance (total)	44 %

ENGAGEMENT DE LA FAMILLE DANS L'ENTREPRISE

Enfants impliqués dans l'entreprise	11 %
Autres membres familiaux engagés dans l'entreprise	14 %

ENGAGEMENT POLITIQUE

Oui	13 %
Non/Inconnu	87 %



CHINE

(Nombre : 400)

DETENTION DU CAPITAL DE L'ENTREPRISE

Holding privé	32 %
Participation publique	64 %

CITOYENNETE & RESIDENCE

Citoyenneté et résidence dans le même pays	94 %
Citoyenneté et résidence dans des pays différents	6 %

SEXE

Masculin	96 %
Féminin	5 %

ÂGE MOYEN

Âge moyen	50
-----------	----

ORIGINE DE LA FORTUNE

Self-made	65 %
Héritée	1 %
Héritée et en croissance	20 %
Autre	14 %

NIVEAU DE FORTUNE

Niveau de fortune minimum (M USD)	425 USD
Niveau de fortune maximum (M USD)	8 000 USD

SITUATION PROFESSIONNELLE

Plein-temps	85 %
Retraité	2 %
Investisseur à plein-temps	2 %
Autre	2 %

ŒUVRES DE BIENFAISANCE

Oui	7 %
Non/Inconnu	94 %
Autres dons aux œuvres de bienfaisance (total)	35 %

ENGAGEMENT DE LA FAMILLE DANS L'ENTREPRISE

Enfants impliqués dans l'entreprise	12 %
Autres membres familiaux engagés dans l'entreprise	27 %

ENGAGEMENT POLITIQUE

Oui	6 %
Non/Inconnu	94 %



ETATS-UNIS

(Nombre : 400)

DETENTION DU CAPITAL DE L'ENTREPRISE

Holding privé	74 %
Participation publique	26 %

CITOYENNETE & RESIDENCE

Citoyenneté et résidence dans le même pays	97 %
Citoyenneté et résidence dans des pays différents	3 %

SEXE

Masculin	90 %
Féminin	11 %

ÂGE MOYEN

Âge moyen	66
-----------	----

ORIGINE DE LA FORTUNE

Self-made	68 %
Héritée	18 %
Héritée et en croissance	13 %
Autre	1 %

NIVEAU DE FORTUNE

Niveau de fortune minimum (M USD)	1 100 USD
Niveau de fortune maximum (M USD)	54 000 USD

SITUATION PROFESSIONNELLE

Plein-temps	76 %
Retraité	11 %
Investisseur à plein-temps	9 %
Autre	4 %

ŒUVRES DE BIENFAISANCE

Oui	55 %
Non/Inconnu	45 %
Autres dons aux œuvres de bienfaisance (total)	50 %

ENGAGEMENT DE LA FAMILLE DANS L'ENTREPRISE

Enfants impliqués dans l'entreprise	21 %
Autres membres familiaux engagés dans l'entreprise	28 %

ENGAGEMENT POLITIQUE

Oui	52 %
Non/Inconnu	48 %



FRANCE

(Nombre : 12)

DETENTION DU CAPITAL DE L'ENTREPRISE

Holding privé	17 %
Participation publique	83 %

CITOYENNETE & RESIDENCE

Citoyenneté et résidence dans le même pays	91 %
Citoyenneté et résidence dans des pays différents	9 %

SEXE

Masculin	92 %
Féminin	8 %

ÂGE MOYEN

Âge moyen	74
-----------	----

ORIGINE DE LA FORTUNE

Self-made	33 %
Héritée	17 %
Héritée et en croissance	50 %
Autre	0 %

NIVEAU DE FORTUNE

Niveau de fortune minimum (M USD)	1 100 USD
Niveau de fortune maximum (M USD)	27 000 USD

SITUATION PROFESSIONNELLE

Plein-temps	58 %
Retraité	25 %
Investisseur à plein-temps	0 %
Autre	17 %

ŒUVRES DE BIENFAISANCE

Oui	58 %
Non/Inconnu	42 %
Autres dons aux œuvres de bienfaisance (total)	33 %

ENGAGEMENT DE LA FAMILLE DANS L'ENTREPRISE

Enfants impliqués dans l'entreprise	50 %
Autres membres familiaux engagés dans l'entreprise	25 %

ENGAGEMENT POLITIQUE

Oui	17 %
Non/Inconnu	83 %



HONG KONG

(Nombre : 40)

DETENTION DU CAPITAL DE L'ENTREPRISE

Holding privé	33 %
Participation publique	68 %

CITOYENNETE & RESIDENCE

Citoyenneté et résidence dans le même pays	72 %
Citoyenneté et résidence dans des pays différents	28 %

SEXE

Masculin	78 %
Féminin	23 %

ÂGE MOYEN

Âge moyen	68
-----------	----

ORIGINE DE LA FORTUNE

Self-made	48 %
Héritée	5 %
Héritée et en croissance	19 %
Autre	28 %

NIVEAU DE FORTUNE

Niveau de fortune minimum (M USD)	1 000 USD
Niveau de fortune maximum (M USD)	24 000 USD

SITUATION PROFESSIONNELLE

Plein-temps	83 %
Retraité	13 %
Investisseur à plein-temps	0 %
Autre	5 %

ŒUVRES DE BIENFAISANCE

Oui	43 %
Non/Inconnu	58 %
Autres dons aux œuvres de bienfaisance (total)	30 %

ENGAGEMENT DE LA FAMILLE DANS L'ENTREPRISE

Enfants impliqués dans l'entreprise	55 %
Autres membres familiaux engagés dans l'entreprise	30 %

ENGAGEMENT POLITIQUE

Oui	35 %
Non/Inconnu	65 %



INDE

(Nombre : 100)

DETENTION DU CAPITAL DE L'ENTREPRISE

Holding privé	15 %
Participation publique	85 %

CITOYENNETE & RESIDENCE

Citoyenneté et résidence dans le même pays	94 %
Citoyenneté et résidence dans des pays différents	6 %

SEXE

Masculin	75 %
Féminin	5 %

ÂGE MOYEN

Âge moyen	60
-----------	----

ORIGINE DE LA FORTUNE

Self-made	65 %
Héritée	17 %
Héritée et en croissance	18 %
Autre	0 %

NIVEAU DE FORTUNE

Niveau de fortune minimum (M USD)	500
Niveau de fortune maximum (M USD)	27 000 USD

SITUATION PROFESSIONNELLE

Plein-temps	78 %
Retraité	10 %
Investisseur à plein-temps	1 %
Autre	11 %

ŒUVRES DE BIENFAISANCE

Oui	48 %
Non/Inconnu	52 %
Autres dons aux œuvres de bienfaisance (total)	24 %

ENGAGEMENT DE LA FAMILLE DANS L'ENTREPRISE

Enfants impliqués dans l'entreprise	58 %
Autres membres familiaux engagés dans l'entreprise	37 %

ENGAGEMENT POLITIQUE

Oui	48 %
Non/Inconnu	52 %



MEXIQUE

(Nombre : 19)

DETENTION DU CAPITAL DE L'ENTREPRISE

Holding privé	42 %
Participation publique	58 %

CITOYENNETE & RESIDENCE

Citoyenneté et résidence dans le même pays	100 %
Citoyenneté et résidence dans des pays différents	0 %

SEXE

Masculin	100 %
Féminin	0 %

ÂGE MOYEN

Âge moyen	64
-----------	----

ORIGINE DE LA FORTUNE

Self-made	55 %
Héritée	33 %
Héritée et en croissance	11 %
Autre	0 %

NIVEAU DE FORTUNE

Niveau de fortune minimum (M USD)	1 100 USD
Niveau de fortune maximum (M USD)	53 500 USD

SITUATION PROFESSIONNELLE

Plein-temps	78 %
Retraité	0 %
Investisseur à plein-temps	11 %
Autre	11 %

ŒUVRES DE BIENFAISANCE

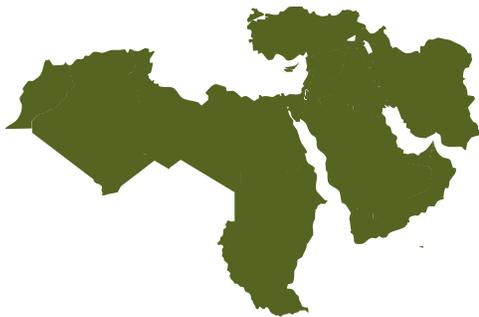
Oui	44 %
Non/Inconnu	44 %
Autres dons aux œuvres de bienfaisance (total)	56 %

ENGAGEMENT DE LA FAMILLE DANS L'ENTREPRISE

Enfants impliqués dans l'entreprise	11 %
Autres membres familiaux engagés dans l'entreprise	56 %

ENGAGEMENT POLITIQUE

Oui	33 %
Non/Inconnu	67 %



MOYEN-ORIENT

(Nombre : 19)

DETENTION DU CAPITAL DE L'ENTREPRISE

Holding privé	42 %
Participation publique	58 %

CITOYENNETE & RESIDENCE

Citoyenneté et résidence dans le même pays	100 %
Citoyenneté et résidence dans des pays différents	0 %

SEXE

Masculin	100 %
Féminin	0 %

ÂGE MOYEN

Âge moyen	61
-----------	----

ORIGINE DE LA FORTUNE

Self-made	42 %
Héritée	16 %
Héritée et en croissance	42 %
Autre	0 %

NIVEAU DE FORTUNE

Niveau de fortune minimum (M USD)	1 100 USD
Niveau de fortune maximum (M USD)	19 400 USD

SITUATION PROFESSIONNELLE

Plein-temps	68 %
Retraité	11 %
Investisseur à plein-temps	11 %
Autre	0 %

ŒUVRES DE BIENFAISANCE

Oui	63 %
Non/Inconnu	37 %
Autres dons aux œuvres de bienfaisance (total)	58 %

ENGAGEMENT DE LA FAMILLE DANS L'ENTREPRISE

Enfants impliqués dans l'entreprise	53 %
Autres membres familiaux engagés dans l'entreprise	53 %

ENGAGEMENT POLITIQUE

Oui	74 %
Non/Inconnu	26 %



ROYAUME-UNI

(Nombre : 29)

DETENTION DU CAPITAL DE L'ENTREPRISE

Holding privé	83 %
Participation publique	17 %

CITOYENNETE & RESIDENCE

Citoyenneté et résidence dans le même pays	83 %
Citoyenneté et résidence dans des pays différents	17 %

SEXE

Masculin	90 %
Féminin	7 %

ÂGE MOYEN

Âge moyen	65
-----------	----

ORIGINE DE LA FORTUNE

Self-made	80 %
Héritée	10 %
Héritée et en croissance	10 %
Autre	0 %

NIVEAU DE FORTUNE

Niveau de fortune minimum (M USD)	1 100 USD
Niveau de fortune maximum (M USD)	12 000 USD

SITUATION PROFESSIONNELLE

Plein-temps	71 %
Retraité	17 %
Investisseur à plein-temps	6 %
Autre	6 %

ŒUVRES DE BIENFAISANCE

Oui	57 %
Non/Inconnu	43 %
Autres dons aux œuvres de bienfaisance (total)	49 %

ENGAGEMENT DE LA FAMILLE DANS L'ENTREPRISE

Enfants impliqués dans l'entreprise	11 %
Autres membres familiaux engagés dans l'entreprise	14 %

ENGAGEMENT POLITIQUE

Oui	9 %
Non/Inconnu	91 %



RUSSIE

(Nombre : 62)

DETENTION DU CAPITAL DE L'ENTREPRISE

Holding privé	53 %
Participation publique	47 %

CITOYENNETE & RESIDENCE

Citoyenneté et résidence dans le même pays	93 %
Citoyenneté et résidence dans des pays différents	7 %

SEXE

Masculin	98 %
Féminin	2 %

ÂGE MOYEN

Âge moyen	49
-----------	----

ORIGINE DE LA FORTUNE

Self-made	100 %
Héritée	0 %
Héritée et en croissance	0 %
Autre	0 %

NIVEAU DE FORTUNE

Niveau de fortune minimum (M USD)	1 100 USD
Niveau de fortune maximum (M USD)	15 800 USD

SITUATION PROFESSIONNELLE

Plein-temps	93 %
Retraité	1 %
Investisseur à plein-temps	1 %
Autre	5 %

ŒUVRES DE BIENFAISANCE

Oui	26 %
Non/Inconnu	74 %
Autres dons aux œuvres de bienfaisance (total)	52 %

ENGAGEMENT DE LA FAMILLE DANS L'ENTREPRISE

Enfants impliqués dans l'entreprise	8 %
Autres membres familiaux engagés dans l'entreprise	17 %

ENGAGEMENT POLITIQUE

Oui	20 %
Non/Inconnu	80 %



SINGAPOUR

(Nombre : 40)

DETENTION DU CAPITAL DE L'ENTREPRISE

Holding privé	30 %
Participation publique	70 %

CITOYENNETE & RESIDENCE

Citoyenneté et résidence dans le même pays	93 %
Citoyenneté et résidence dans des pays différents	7 %

SEXE

Masculin	30 %
Féminin	3 %

ÂGE MOYEN

Âge moyen	62
-----------	----

ORIGINE DE LA FORTUNE

Self-made	13 %
Héritée	3 %
Héritée et en croissance	10 %
Autre	74 %

NIVEAU DE FORTUNE

Niveau de fortune minimum (M USD)	190 USD
Niveau de fortune maximum (M USD)	7 800 USD

SITUATION PROFESSIONNELLE

Plein-temps	63 %
Retraité	15 %
Investisseur à plein-temps	8 %
Autre	15 %

ŒUVRES DE BIENFAISANCE

Oui	43 %
Non/Inconnu	58 %
Autres dons aux œuvres de bienfaisance (total)	13 %

ENGAGEMENT DE LA FAMILLE DANS L'ENTREPRISE

Enfants impliqués dans l'entreprise	25 %
Autres membres familiaux engagés dans l'entreprise	45 %

ENGAGEMENT POLITIQUE

Oui	15 %
Non/Inconnu	85 %

ANNEXE B

Définitions utilisées pour cette étude

A des fins d'analyse, les définitions suivantes ont été utilisées pour classer les grandes fortunes étudiées dans ce rapport :

SITUATION PROFESSIONNELLE

Emploi à plein-temps : Comprend les personnes qui contrôlent, dirigent ou gèrent encore leur entreprise, ainsi que celles qui en ont cédé le contrôle au jour le jour à d'autres personnes, mais demeurent néanmoins président actif et en fonction au conseil d'administration.

Retraité : Comprend uniquement les personnes qui ont officiellement pris leur retraite et qui n'ont plus de fonction au conseil de l'entreprise, ou qui rendent un service à titre « gracieux » ou « emeritus », et qui ne détiennent pas d'autres rôles au sein d'autres organisations à but lucratif. Même si elles peuvent encore détenir des participations dans d'autres sociétés ou d'autres placements, elles n'acquièrent pas de nouvelles participations de manière active ni ne participent à la création d'une nouvelle entreprise.

Investisseur à plein-temps : Comprend uniquement les investisseurs investissant leur propre fortune, ou celle de leur famille, à temps plein.

Autre : Comprend les personnes qui ne participent plus à la gestion au jour le jour de leur entreprise ou de son conseil d'administration ; qui rendent un service à titre « gracieux » ou « emeritus » et qui sont aussi des membres actifs dans d'autres conseils d'administration ; qui gèrent leur(s) propre(s) fondation(s) caritative(s) ; sont actuellement en fonction dans le service public ou auprès du gouvernement élu ; sont en train de fonder une autre entreprise ; sont en train de diriger ou de servir de conseil dans une autre société distincte de celle grâce à laquelle elles ont fait totalement ou en majeure partie fortune ; sont décédées depuis que les données ont été obtenues ; ou qui ne sont pas nécessairement à la retraite, mais ont acquis leur fortune par héritage familial et non via leur carrière ou profession. Comprend aussi les familles qui sont citées parmi les plus riches.

ŒUVRES DE BIENFAISANCE

Possède une œuvre de bienfaisance : Comprend les personnes qui financent, possèdent et dirigent leur propre fondation ; qui financent uniquement leur fondation et qui en ont délégué la direction à des membres de la famille ou à une équipe de professionnels ; ceux qui continuent à diriger des œuvres de bienfaisance créées par d'autres membres de la

famille, comme un parent, un frère ou une sœur ; et ceux dont les entreprises dirigent elles-mêmes des œuvres de bienfaisance (dans ces cas précis, la personne en question doit posséder ou diriger cette société).

Non/Inconnu : Comprend les personnes ne possédant pas de fondation telle que définie ci-dessus, ainsi que celles pour qui cette information n'a pas été trouvée.

Dons aux œuvres de bienfaisance : Comprend les personnes qui sont soit titulaires d'un rôle au conseil d'une œuvre de bienfaisance dont elles, leur famille ou leur entreprise ne sont ni propriétaires ni dirigeants ; ceux qui ont effectué un don important à un organisme de bienfaisance ; et/ou ceux qui consacrent une grande partie de leur vie à la philanthropie et au don, que ce soit en dehors ou à la place de leur propre fondation.

ENGAGEMENT POLITIQUE

Politiquement engagé : Comprend les personnes qui ont donné de l'argent à un parti politique et qui ont déclaré l'avoir fait et enregistré auprès des pouvoirs publics ; qui ont notoirement participé à un financement politique ; qui ont travaillé dans un cabinet, groupe de travail, ou dans le cadre d'un partenariat à l'échelle locale, fédérale ou internationale avec le gouvernement ; qui ont participé à des conférences d'économie mondiale sponsorisées par un organisme dirigeant ; qui se sont présentées aux élections ou qui ont travaillé pour le gouvernement élu ; qui ont été nommées au gouvernement ; qui peuvent être décrites dans un rapport comme ayant « des liens politiques présumés » ou « de hautes connexions politiques » ; ou qui possèdent un(e) conjoint(e), frère ou sœur, parent ou enfant qui s'est présenté aux élections ou bien qui travaille ou a travaillé pour le gouvernement.

Non/Inconnu : Comprend les personnes qui ont indiqué qu'elles restaient politiquement neutres, et celles pour lesquels aucune donnée n'est disponible. Ainsi, il est possible que certaines personnes soient politiquement actives à un certain niveau comme décrit ci-dessus malgré l'absence de données, soit à cause des lois nationales régissant leur divulgation, soit à cause d'un manque d'information publique.

Forbes | INSIGHTS

60 Fifth Avenue, New York, NY 10011 | 212-367-2662
www.forbes.com/forbesinsights