

Communiqué de presse  
Paris, le 1<sup>er</sup> juillet 2026

Présentation du 11<sup>ème</sup> baromètre de l'AFFO en partenariat avec EY

## Face aux incertitudes, les Family Offices renforcent leur résilience et leur sélectivité

### Synthèse du baromètre

**Les résultats du 11e Baromètre montrent que les Family Offices et les familles qu'ils accompagnent font preuve d'une forte capacité d'adaptation dans un environnement marqué par les risques macroéconomiques, les tensions géopolitiques et les incertitudes politiques et fiscales.**

**Réalisée auprès de Family Offices représentant 928 familles, dont près de la moitié gèrent plus de 500 M€ d'actifs sous gestion et un tiers plus d'un milliard d'euros, l'étude révèle que, malgré un contexte plus complexe, les investisseurs maintiennent leurs engagements et adaptent leurs stratégies. Plus sélectifs, plus diversifiés et plus exigeants, ils poursuivent leur engagement dans l'économie réelle et leur stratégie de création de valeur de long terme.**

### Géopolitique, fiscalité : des préoccupations croissantes

En 2026, si les facteurs macroéconomiques demeurent les principaux moteurs des décisions d'investissement (88 %), les tensions géopolitiques (73 %) et les incertitudes politiques et fiscales (71 %) s'imposent également comme des déterminants majeurs des stratégies d'allocation. Si 65 % des répondants considèrent encore 2026 comme une année porteuse d'opportunités, la forte progression des préoccupations géopolitiques observée en 2025 (+10 points) témoigne d'une attention croissante portée aux équilibres internationaux et à leurs conséquences sur l'activité économique.

La multiplication des conflits et l'utilisation croissante des dépendances économiques, technologiques ou énergétiques comme instruments de puissance renforcent cette vigilance. Dans le même temps, le manque de visibilité lié aux incertitudes politiques, fiscales et réglementaires apparaît comme un frein croissant aux décisions d'investissement et au développement des activités.

Pour autant, cette instabilité ne freine pas les investissements. Elle conduit les familles à renforcer leur sélectivité, à privilégier les modèles économiques les plus solides et à rechercher un meilleur équilibre entre création de valeur, diversification et maîtrise des risques. Cette approche s'accompagne d'une volonté affirmée de contribuer à la transformation de l'économie : 70 % des répondants mettent en avant l'investissement dans les entreprises locales, 48 % leur implication dans leur transformation, 26 % le financement de projets innovants et 26 % (+10 points) le soutien à des initiatives philanthropiques. Elle se traduit également par un attachement durable au private equity, qui demeure le principal vecteur d'investissement dans l'économie réelle et la première classe d'actifs des portefeuilles des familles.

Dans ce contexte, les attentes des Family Offices et des familles qu'ils accompagnent vis-à-vis de leur écosystème se renforcent. La fiscalité devient désormais leur première préoccupation, citée par 44 % des répondants (+17 points), devant l'accès à l'information et les enjeux réglementaires. Cette progression reflète l'inquiétude grandissante des familles face à un environnement fiscal perçu comme de moins en moins lisible et prévisible.

Dans un univers où les décisions d'investissement et de transmission s'inscrivent dans le temps long, les répondants expriment un besoin accru de stabilité et de prévisibilité afin de préserver leur capacité à investir et à transmettre durablement les patrimoines familiaux.

**Charles-Henri Bujard, Président de l'AFFO :** « Face à un environnement économique, géopolitique et fiscal plus complexe, les Family Offices démontrent une nouvelle fois leur capacité de résilience. Loin de se désengager, ils continuent d'investir et d'accompagner les entreprises dans une logique de création de valeur et de transmission sur le long terme. Plus sélectifs et plus exigeants, ils recherchent aujourd'hui un nouvel équilibre entre performance, diversification et maîtrise des risques. Cette vision de long terme constitue plus que jamais leur marque de fabrique. »

**Benoît Losfeld, Avocat Associé - EY Société d'Avocats :** « Dans un environnement international incertain, les Family Offices confirment leur rôle structurant dans le financement et le soutien à l'économie réelle. Loin de freiner l'investissement, notre baromètre montre que le contexte actuel impose une plus grande sélectivité et une attention renforcée à la solidité des modèles économiques. Les stratégies privilégient désormais un équilibre entre création de valeur, maîtrise du risque et engagement de long terme. Dans ce cadre, les attentes en matière de fiscalité et de stabilité réglementaire deviennent centrales pour soutenir durablement l'investissement. »

## **La philanthropie, un engagement durable au service de la transmission et de l'intérêt général**

Au-delà de leurs choix d'investissement, les Family Offices et les familles qu'ils accompagnent confirment leur engagement en faveur de la philanthropie. En 2025, 57 % des répondants déclarent avoir mis en place une politique spécifique dédiée, et cette dynamique a vocation à se consolider en 2026 : 36 % anticipent une hausse ou une légère hausse de cette part, tandis que 64 % prévoient une stabilité.

La moitié des répondants indiquent que le Family Office héberge un fonds de dotation ou une fondation qu'il finance, tandis que 44 % contribuent à des organisations d'intérêt général, financièrement, par mécénat de compétences ou par implication directe. Un tiers des répondants déclarent également gérer leur philanthropie hors du Family Office via un fonds de dotation ou une fondation.

La philanthropie s'inscrit désormais durablement dans les pratiques des familles aux côtés des stratégies d'investissement et de transmission.

## **En 2025, le private equity reste la première classe d'actifs dans des portefeuilles plus diversifiés**

**Le private equity demeure la première classe d'actifs des portefeuilles des familles malgré un rééquilibrage progressif des allocations. Représentant 34 % des portefeuilles, il devance les actions cotées (23 %), l'immobilier d'investissement (16 %), les obligations (12 %), les liquidités (8 %) et les classes alternatives (7 %).**

En 2025, 48 % des Family Offices et les familles qu'ils accompagnent ont maintenu leur niveau d'investissement et 36 % l'ont augmenté, en recul de 6 points sur un an. Dans le même temps, les allocations se réorientent progressivement vers l'Europe (+8 points), au détriment des investissements hors Europe (-28 points), traduisant une préférence pour des environnements perçus comme plus stables.

**Rémi Béguin, responsable du Baromètre de l'AFFO :** « Les Family Offices restent fortement investis dans le private equity, qui demeure la première classe d'actifs de leurs portefeuilles. Dans un environnement plus incertain, ils diversifient davantage leurs allocations, avec une montée des investissements via des fonds, le retour des actions cotées et la reprise de l'immobilier. Cette évolution traduit une recherche d'équilibre entre performance, résilience et création de valeur de long terme. »

## **Le private equity demeure au cœur des stratégies d'investissement, avec une montée en puissance des fonds**

Le private equity représente 34% des allocations des Family Offices en 2025, réparties entre l'investissement direct (14%) et l'investissement via des fonds (20%). Bien qu'en léger recul de 3,5% par rapport à l'année précédente, il demeure la première classe d'actifs des familles.

Les investissements via des fonds progressent fortement (+10 points) tandis que les investissements réalisés en direct reculent de 14 points. Cette évolution traduit une volonté accrue de diversification, d'accès à davantage d'opportunités et de recours à des expertises spécialisées dans un environnement devenu plus exigeant.

Les perspectives pour 2026 demeurent favorables, une majorité des répondants (70%) anticipant une stabilité ou une progression de cette classe d'actifs.

Cette dynamique s'accompagne d'un engagement toujours marqué en faveur des PME (45 %) et des ETI (36 %), confirmant le rôle des Family Offices et des familles dans le financement et l'accompagnement des entreprises sur le long terme.

Les stratégies de private equity se concentrent majoritairement sur les phases de développement des entreprises. Le capital développement domine largement les allocations (71 %), suivi des stratégies de growth (58 %). Ce positionnement reflète une recherche d'équilibre entre potentiel de création de valeur et maîtrise du risque. Les Family Offices et les familles qu'ils accompagnent privilégient ainsi les entreprises déjà établies, structurées disposant de leviers de croissance significatifs plutôt que les investissements les plus précoces, jugés moins lisibles dans le contexte actuel.

### **• Les actions cotées regagnent du terrain**

Les actions cotées représentent 23 % des allocations des Family Offices, en progression de 5,7 points par rapport à l'année précédente. Cette hausse est principalement portée par les investissements réalisés via des fonds, qui atteignent 11 % des allocations (+6,1 points), tandis que les investissements directs demeurent globalement stables à 12 % (-0,4 point). Cette progression confirme le retour des actions cotées dans les stratégies d'investissement des familles.

Pour 2026, les perspectives restent positives, la majorité des répondants (+80%) anticipant une stabilité ou une progression de leur exposition aux marchés actions.

### **• L'immobilier confirme son redressement**

L'immobilier d'investissement représente 16 % des allocations en 2025, en progression de plus de 3 points par rapport à l'année précédente. Après un recul marqué en 2024, dans un contexte de hausse des taux d'intérêt, cette classe d'actifs retrouve progressivement son attractivité, confirmant les perspectives de stabilisation et de reprise anticipées par les investisseurs.

Les perspectives pour 2026 confirment cette tendance, avec environ 60% d'investisseurs anticipant une stabilisation ou une progression de leurs investissements immobiliers.

### **• Les obligations poursuivent leur remontée**

Les obligations représentent 12 % des allocations des Family Offices et poursuivent leur progression par rapport à l'année précédente.

Pour 2026, les investisseurs privilégient majoritairement la stabilité de leur exposition obligataire tout en conservant un intérêt marqué pour cette classe d'actifs.

## Secteurs & thématiques d'investissements des familles

### Technologies, santé et industrie : les Family Offices privilégient la croissance rentable

Les préférences sectorielles des familles pour 2026 confirment une recherche d'équilibre entre performance, diversification et croissance rentable. Les technologies s'imposent largement comme le premier secteur d'investissement (73 %), devant la santé et les sciences de la vie (48%). Cette dynamique reflète l'importance accordée à l'innovation, considérée comme un levier stratégique majeur de développement par 86 % des répondants.

L'industrie, les services financiers, l'immobilier et l'énergie complètent ce classement, illustrant la volonté des Family Offices et des familles de capter la croissance via l'innovation tout en sécurisant les portefeuilles avec des actifs tangibles plus traditionnels.

Dans un environnement plus incertain, les Family Offices accordent une importance croissante aux stratégies fondées sur la croissance rentable et la recherche de rendement. À l'inverse, l'investissement durable et les stratégies de développement à l'international enregistrent un recul marqué, traduisant un recentrage des priorités vers la visibilité, la création de valeur et la maîtrise des risques.

Au-delà des secteurs privilégiés, les thématiques d'investissement traduisent également une évolution des priorités des investisseurs. La croissance rentable s'affirme comme la priorité majeure, citée par près de 66%. Cette orientation traduit une approche plus disciplinée, centrée sur la solidité des modèles économiques, la capacité à générer des flux de trésorerie durables, et la recherche de rendement (34 %).

### Les préoccupations des familles : transmission et fiscalité en tête des priorités

La transmission intergénérationnelle reste la première préoccupation des familles (72 %), devant les changements de politiques fiscales (58 %), les enjeux géopolitiques (43 %) et les questions de gouvernance familiale (38 %). Viennent ensuite les enjeux liés à la transformation numérique et aux technologies émergentes (33 %).

Ces préoccupations témoignent d'une volonté croissante de sécuriser le patrimoine familial, d'en préparer la transmission et d'anticiper les évolutions économiques, fiscales et réglementaires susceptibles d'en affecter la pérennité.

### Définir le Family Office

Un Family Office est une organisation de personnes aux services des intérêts patrimoniaux d'une ou de plusieurs familles dans la durée. Il les accompagne dans les domaines de la fiscalité, de l'investissement, de l'organisation familiale, de la gouvernance et des relations familiales. Véritable maître d'œuvre, le Family Office pilote et déploie la stratégie patrimoniale d'une famille en s'entourant des meilleurs experts et spécialistes.

Contact presse AFFO  
Agence FORCE MEDIA  
Patricia Ouaki : 06 07 59 60 32  
patricia.ouaki@forcemedia.fr

Contacts presse EY  
Nicolas Bouchez : 07 64 84 09 19  
nicolas.bouchez@fr.ey.com

### A propos du baromètre AFFO / EY :

Créé en 2016 et animé par Rémi Béguin, le Baromètre de l'AFFO est réalisé chaque année auprès des Single Family Offices, Multi Family Offices, professionnels du conseil aux familles (avocats, notaires, banquiers privés) ainsi que des partenaires de l'association.

L'édition 2026 repose sur les réponses de professionnels représentant 928 familles. Près de la moitié des Family Offices interrogés gèrent plus de 500 M€ d'actifs sous gestion, dont un tiers plus d'un milliard d'euros.

Ce baromètre est réalisé par EY. Il dresse un état des lieux des tendances observées en 2025 et des perspectives pour 2026, sur la base d'interviews menées entre le 5 mars et le 5 mai 2026.

### **A propos de EY :**

EY s'engage à bâtir un monde meilleur, en créant de la valeur sur le long terme pour nos clients et nos collaborateurs aussi bien que pour la société et la planète dans leur ensemble, tout en renforçant la confiance dans les marchés financiers.

En s'appuyant sur le traitement des données, l'IA et les nouvelles technologies, les équipes EY contribuent à créer la confiance nécessaire à nos clients pour façonner un futur à l'épreuve des défis les plus pressants d'aujourd'hui et demain.

À travers tout un éventail de services allant de l'audit au consulting en passant par la fiscalité, la stratégie et les transactions, les équipes d'EY sont en mesure de déployer leur expertise dans plus de 150 pays et territoires. Une connaissance approfondie du secteur, un réseau international et pluridisciplinaire ainsi qu'un écosystème de partenaires aussi vaste que diversifié sont autant d'atouts qui permettront à EY de participer à la construction d'un monde plus équilibré.

EY désigne l'organisation mondiale et peut faire référence à l'un ou plusieurs des membres d'Ernst & Young Global Limited, dont chacun représente une entité juridique distincte. Ernst & Young Global Limited, société britannique à responsabilité limitée par garantie, ne fournit pas de prestations aux clients. Les informations sur la manière dont EY collecte et utilise les données personnelles, ainsi que sur les droits des personnes concernées au titre de la législation en matière de protection des données sont disponibles sur [ey.com/privacy](https://ey.com/privacy). Les cabinets membres d'EY ne pratiquent pas d'activité juridique lorsque les lois locales l'interdisent. Pour plus d'informations sur notre organisation, veuillez-vous rendre sur notre site [ey.com](https://ey.com)

### **A propos de l'AFFO :**

*Créée en 2001 et présidée par Charles-Henri Bujard depuis début février 2025, l'AFFO est représentée par près de soixante-dix bénévoles engagés à promouvoir le développement et la reconnaissance du métier de Family Office en France et en Europe. Celui-ci met en œuvre et pilote la stratégie patrimoniale d'une ou plusieurs familles.*

*En tant que référence du métier de Family Office, l'AFFO, rassemble l'ensemble des acteurs de ce métier (mono family offices, multi family offices et professionnels des familles : avocats, banques, fiscalistes, notaires...) et offre des espaces d'échange communs mais également privés via ses Clubs dédiés aux différents collègues.*

*L'association constitue un véritable lieu d'échanges, d'expertise et de partage de connaissances, renforçant ainsi les liens entre ses adhérents et créant une forte interactivité entre les différents professionnels du Family Office. L'AFFO joue un rôle clé dans la formation et l'information de ses adhérents, notamment par l'organisation de rencontres et la publication de contenus pédagogiques et techniques tels que des Livres Blancs, véritables guides pratiques fournissant des outils nécessaires pour mieux répondre aux attentes et besoins des familles.*

*Les membres impliqués dans la gouvernance, les 4 clubs, les 12 commissions et les 5 délégations régionales (AURA, PACA, Grand Ouest, Régions de l'Est et Hauts-de-France) constituent les forces vives de l'association, mises au service de sa communauté.*