



**LOMBARD ODIER**  
LOMBARD ODIER DARIER HENTSCH

# Les femmes et l'investissement en 2023

Plongez au coeur des attentes et aspirations financières des femmes en Suisse, en France et en Belgique.

## Au-delà du genre, au-delà des frontières, au-delà des générations

Le potentiel que représente l'investissement des femmes dans l'économie est considérable. Pourtant, les données manquent souvent, notamment sur leurs attentes financières et patrimoniales, alors même qu'elles sont amenées à gérer une fortune croissante. Nous comptons ainsi parmi nos clientes toujours plus de femmes aux parcours variés, comme des cadres dirigeantes, des créatrices d'entreprise ou des membres de familles fortunées. Chez Lombard Odier, nous avons à cœur d'accompagner les femmes dans la gestion de leur patrimoine et de tous leurs projets de vie. Nous aspirons à être la banque privée de référence des femmes qui entreprennent, des femmes qui investissent pour un monde plus durable et de celles qui souhaitent prendre en main leur patrimoine de manière indépendante et éclairée. Depuis 2016, nous avons mis au cœur de notre stratégie la nécessité de nous adresser à nos clientes selon leurs attentes et de manière personnalisée, notamment à travers le groupe LO Women.



80% des femmes interrogées pensent que les investissements durables vont délivrer des performances supérieures ou équivalentes aux placements classiques.

En matière de gestion de fortune, nous constatons que les besoins essentiels des hommes et des femmes sont parfaitement alignés, il ne s'agit donc pas de proposer d'offre différenciée. Toutefois, il peut y avoir des subtilités autour de certains services qui méritent de donner la parole aux femmes, afin de mieux cerner leurs attentes spécifiques. C'est pourquoi une étude et le présent rapport ont été lancés, à l'initiative du groupe LO Women de Lombard Odier, réunissant des banquières et banquiers de plusieurs pays francophones. Pour cela, une série de questions autour de la manière de gérer leur patrimoine et leur approche de l'investissement a été transmise en direct à des clientes, contacts et relations d'affaires, en ciblant les femmes disposant de plus d'un million d'actifs (HNWI). Nous sommes ravis de l'intérêt qu'a rencontré notre initiative, avec des échanges de qualité à la clé et des informations inspirantes.

Cela nous encourage à poursuivre notre démarche, afin de permettre à chaque femme d'avoir toutes les cartes en main pour prendre des décisions éclairées pour son patrimoine. Ceci non pas pour proposer une offre ou un service différent des hommes, mais pour répondre à leurs besoins et leurs attentes particulières, de la même manière que nous nous adaptons aux spécificités locales des plus de 25 pays dans lesquels nous opérons, tout comme nous nous adaptons aux nouvelles générations de clientes et clients depuis plus de 200 ans.

**Le groupe LO Women**

## LO Women's Club

### Pourquoi une approche financière pour les femmes ?

Certaines personnes nous demandent parfois pourquoi le LO Women's Club a été créé. A une époque où hommes et femmes sont considérés comme égaux, adopter une approche genrée n'est-il pas finalement un peu à contrecourant ? Pas forcément. L'augmentation du nombre et de l'importance de clubs de femmes dans les affaires, qu'elles soient actives dans l'entrepreneuriat ou le management, tend même plutôt à démontrer le contraire.

D'où la pertinence de la démarche du LO Women's Club pour la gestion de patrimoine. La finance ne peut pas effacer du jour au lendemain un état d'esprit traditionnellement masculin : ses décideurs et investisseurs ont toujours été en large majorité représentés par des hommes. Mais le monde est très différent désormais. Comme le rappelait à Davos en début d'année la présidente de S&P Global Ratings Martina Cheung : plus de 40% de la richesse mondiale est aujourd'hui détenue par des femmes, et cette part devrait encore augmenter.

### 7 ans, l'âge de raison

C'est en 2016, suite à de nombreuses discussions avec nos clientes, que nous nous sommes rendu compte de la nécessité d'aborder la gestion de fortune sous un autre angle avec les femmes. C'est ainsi qu'est né le LO Women's Club, tout d'abord à Londres, avec l'organisation de plusieurs événements dédiés aux femmes, toujours en petit comité pour faciliter les échanges, le networking et l'acquisition de connaissances.

Nous avons décidé de décliner le concept à Genève, Zurich, Lausanne, Paris et Bruxelles. La philosophie reste commune, mais nous nous adaptons aux spécificités locales. Certaines villes concentrent beaucoup plus de femmes entrepreneures par exemple, nous veillons donc à être proche de leurs préoccupations et à aborder des thèmes qui les concernent.

## Méthodologie

 **+200** participantes

ont répondu à nos questions durant le mois de février 2023.

 **50%** réside en Suisse

le reste se répartissant entre la France (30%)  
et la Belgique (près de 20%).

 **15%** entre 20 et 40 ans

50% entre 40 et 60 ans, et 35% plus de 60 ans.

## Cinq faits marquants de ce sondage

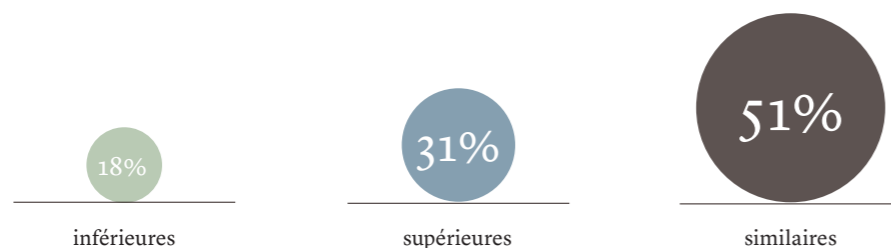
### 1 Long terme et finance durable sans compromis sont leurs priorités

- ▶ A la question ouverte « Quelle est votre principale priorité en matière de gestion de patrimoine ? », les femmes de notre panel ont partagé des réponses très variées et personnelles, que l'on peut toutefois regrouper en plusieurs tendances fortes. Pour beaucoup, on retrouve la « préservation du patrimoine à long terme » et l'objectif de « transmission à la génération suivante ».
- ▶ Une autre tendance forte est celle d'investir « pour construire le monde que l'on laissera à nos enfants », mais de manière très pragmatique : en effet, de nombreuses réponses soulignent explicitement la volonté d'investir durablement, sans pour autant sacrifier la performance financière.

### 2 Les investissements durables sont performants pour elles

- ▶ Un peu plus de 30% des femmes pensent que les investissements durables vont délivrer des performances supérieures aux placements classiques à un horizon de 5 ans. La majorité du panel (un peu plus de 50%) estime que les performances entre investissements durables et classiques seront similaires, et enfin, seulement un peu moins de 20% pensent que les performances des investissements durables seront inférieures.

- ▶ Performances attendues des investissements durables par rapport aux placements classiques :



### 3 Les questions de transmission de patrimoine ne sont pas taboues

- ▶ Un sujet en apparence délicat qui ne semble pas l'être pour les participantes à notre sondage. En effet, à la question « Avez-vous déjà abordé les questions d'héritage, de donation ou de transmission de votre patrimoine avec votre conjoint(e) et/ou vos enfants ? », plus de la moitié ont déclaré « en parler de manière transparente ». Un peu plus de 20% ont déclaré en parler « de temps en temps de manière informelle » et près de 20% déclarent « pas encore, mais je dois m'en

occuper ». Pour les répondantes restantes, soit elles ont déjà entièrement réglé cet aspect, soit elles envisagent autrement leur succession.

**+50%**

des femmes ont déjà abordé les questions d'héritage, de donation ou de transmission, et ceci de manière transparente

### 4 Plus de pédagogie sur les marchés financiers

- ▶ La demande pour plus de pédagogie autour des sujets liés à l'investissement est revenue à plusieurs reprises dans notre sondage et dans les commentaires des participantes. C'est particulièrement le cas pour des sujets un peu plus techniques comme les actifs non cotés, qui demandent davantage d'expérience que les actifs cotés

en bourse, comme les actions ou les obligations, que l'on retrouve beaucoup plus fréquemment dans les portefeuilles. D'ailleurs, quand on demande aux femmes qui n'ont pas investi dans les actifs non cotés quelle en est la principale raison, le motif numéro 1 est « je ne me sens pas à l'aise et manque de connaissances ».

### 5 Jouer un rôle actif dans la gestion de patrimoine

- ▶ Quand on leur demande « comment est géré leur patrimoine », environ un quart des participantes au sondage dit gérer son patrimoine avec l'appui d'un conseiller, et un autre quart déclare gérer son patrimoine de manière totalement indépendante. Par ailleurs, plus d'un tiers dit faire confiance à sa banquière ou son banquier (par exemple via un mandat de gestion discrétionnaire).
- ▶ Le solde se compose de femmes qui gèrent leur patrimoine de manière ségréguée - c'est à dire qu'une majorité de leurs actifs est gérée par un professionnel de la finance et une partie par elles-mêmes - ou alors de manière concertée, avec leur conjoint(e) ou en famille.

## Long terme et finance durable sans compromis sont leurs principales priorités

A la question ouverte « Quelle est votre principale priorité en matière de gestion de patrimoine ? », les femmes de notre panel ont partagé des réponses très variées et personnelles, que l'on peut toutefois regrouper en plusieurs tendances fortes. Pour beaucoup, on retrouve la « préservation du patrimoine à long terme » et l'objectif de « transmission à la génération suivante ». En termes de gestion, et au-delà de la maîtrise des risques et de la diversification, fréquemment citées, l'essentiel pour les répondantes est que leur patrimoine serve à financer des projets de vie, comme un achat immobilier, les études des enfants, ou le maintien de leur niveau de vie à la retraite.

Une autre tendance forte que l'on retrouve est d'investir « pour construire le monde que l'on laissera à nos enfants », mais de manière très pragmatique. En effet, de nombreuses réponses soulignent explicitement la volonté d'investir durablement et d'en retirer une performance financière.



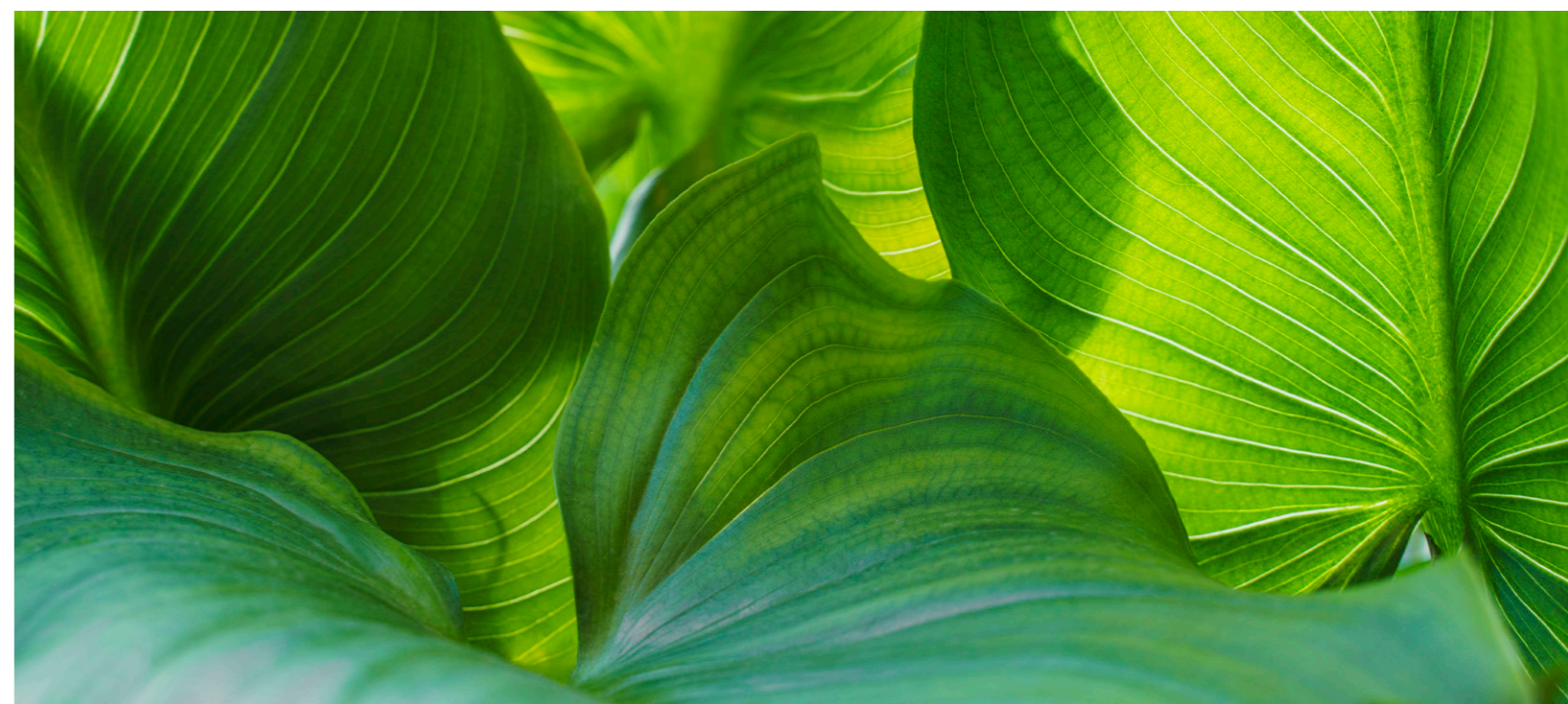
### A la question « quelle est votre principale priorité en matière de gestion de patrimoine », elles nous ont répondu :

- « Croissance à long terme du patrimoine ET impact environnemental »
- « Obtenir des rendements, tout en ayant une valeur ajoutée sur l'environnement et le social »
- « Investissement aligné avec mes valeurs et avec un rendement »
- « Durabilité et performance »
- « Préserver mon patrimoine et investir de façon durable et écologique »
- « Placements responsables avec rendement »
- « Assurer un rendement pour subvenir aux besoins de la famille, avec un objectif de soutenabilité »
- « Préservation du patrimoine et impact ESG »
- « Préserver mon patrimoine et investir dans des entreprises qui respectent l'humain. »

## Elles veulent des investissements durables et innovants, et une expertise en structuration du patrimoine

Au-delà de la pure gestion de portefeuilles, nous voulions savoir ce que les femmes attendent le plus d'une banque. Parmi une dizaine de thématiques proposées et plusieurs réponses possibles, on retrouve dans le trio de tête les services suivants :

A noter qu'en 4ème position, c'est le besoin de « pédagogie sur marchés financiers », qui a été cité par un tiers des répondantes.





Investir de manière durable, avec impact, ou en respectant la nature et l'humain, quelle que soit la manière de le dire, il est clair qu'il n'est plus suffisant de proposer une stratégie de gestion basée uniquement sur des critères financiers. Pour autant, on aurait tort de croire que les femmes sont prêtes à sacrifier la performance, et cela se vérifie bien ici. Pour elles, ce qui est durable doit aussi être rentable pour s'envisager sur le long terme.

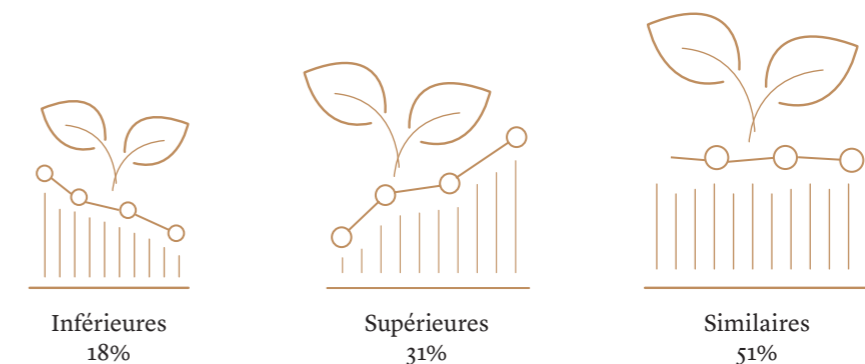
*Cécile Friedrich-Vuillemin,  
banquière senior chez Lombard Odier à Paris*

## Les investissements durables sont performants

Résultat très positif à la question dédiée aux performances des investissements durables, puisqu'un peu plus de 30% des femmes pense que les investissements durables vont délivrer des performances supérieures aux placements classiques à un horizon de 5 ans. La majorité du panel (un peu plus de 50%) estime que les performances entre investissement durables et classiques seront similaires, et enfin, seulement un peu moins de 20% pensent que les performances des investissements durables seront inférieures.

A noter qu'il n'existe ici pas véritablement de clivage ou de différence majeure entre les générations. En effet, si la classe d'âge des 20-40 ans reste la plus optimiste avec 93% qui s'attendent à des rendements supérieurs ou similaires, ce taux reste à un niveau élevé ensuite, avec 85% pour les 40-60 ans et 77% pour les plus de 60 ans.

- A un horizon de 5 ans, pensez-vous que les investissements durables vont délivrer des performances inférieures, supérieures ou similaires aux placements classiques ?

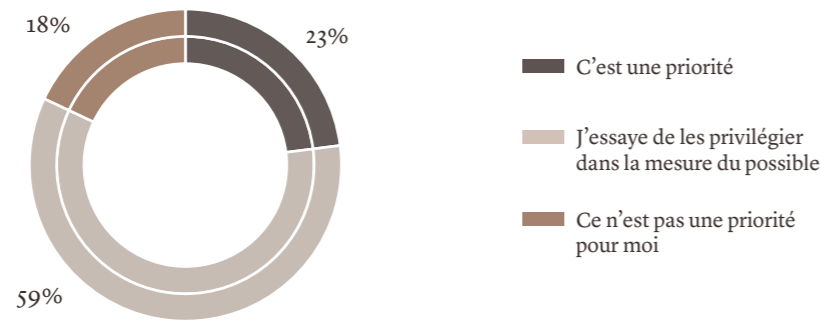


Source : Lombard Odier

Veillez lire les informations importantes figurant à la fin du document.  
Lombard Odier · Juillet 2023

## Des réticences pour certaines, beaucoup de convictions pour d'autres

► Quel degré d'importance accordez-vous aux investissements durables ?



Naturellement, certaines participantes ne sont pas convaincues ou n'accordent pas vraiment d'importance à l'investissement durable, d'après les commentaires libres qu'elles pouvaient indiquer à cette question. Elles peuvent aussi parfois être un peu

confuses ou sceptiques face à la profusion de définitions et d'approches, et mentionnent aussi le greenwashing et un certain esprit « politiquement correct » autour de la finance durable.



**De nombreuses participantes au sondage ont partagé dans leurs commentaires leur vision personnelle de l'investissement durable des éléments démontrant de fortes convictions, comme par exemple :**

- « Je pense que l'investissement durable sera le seul investissement rentable dans un avenir proche (5-10 ans) »
- « Investir durablement est fondamental »
- « C'est tout simplement l'avenir »
- « Je souhaite faire partie de la transition pour un monde neutre en carbone »
- « Une évidence »
- « J'estime que chaque investissement doit être durable, à tous les niveaux. »
- « Il n'y pas d'autre façon de faire les choses aujourd'hui, c'est une nécessité ».
- « Très important et prioritaire, je n'investis que dans des investissements durables. »
- « Le développement durable est au cœur de l'économie aujourd'hui (...) cela semble impensable de ne pas l'envisager dans ses investissements. »

Source: Lombard Odier

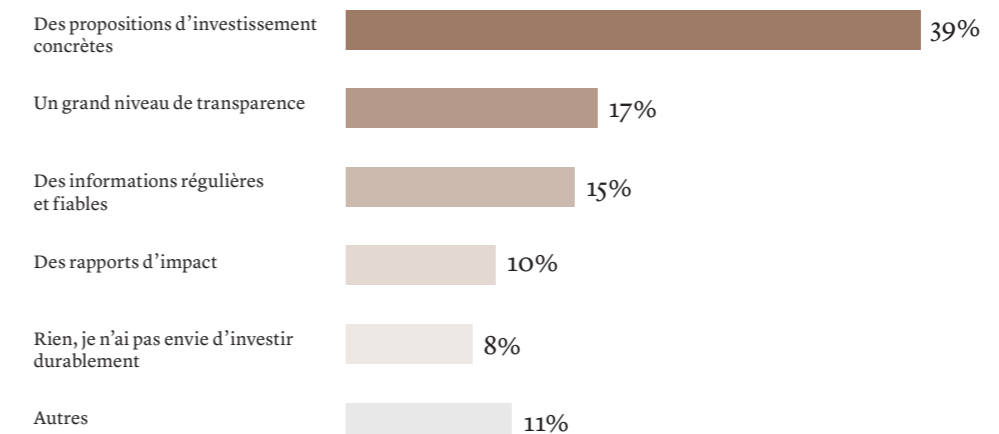
Veillez lire les informations importantes figurant à la fin du document.  
Lombard Odier · Juillet 2023

## Plus de concret, moins de concepts

Que manque-t-il aujourd'hui aux femmes de la part de leur banque pour investir plus durablement ? Très loin devant les questions de transparence ou de mesure

d'impact, ce qui ressort très nettement c'est tout simplement des « propositions d'investissement concrètes ».

► Qu'est-ce qui vous manque aujourd'hui de la part de votre banque pour investir davantage durablement ?



## Des thématiques d'investissement pragmatiques

La consommation responsable arrive en tête des thèmes d'investissement durables prioritaires, puisqu'elle a été citée par la moitié des répondantes (plusieurs réponses possibles). On retrouve ensuite le recyclage

et le traitement des déchets. La protection des forêts ou les transports à faible émissions de carbone figurent en revanche en bas de la liste des priorités.



Consommation  
responsable



Recyclage et  
traitement des déchets



Agriculture  
durable

Veillez lire les informations importantes figurant à la fin du document.  
Lombard Odier · Juillet 2023

## Suissesses, Françaises et Belges : la durabilité au cœur des préoccupations

Sur l'ensemble de notre questionnaire, on ne relève pas de divergences profondes si l'on regarde la répartition des réponses entre les trois pays couverts par notre sondage. Quelques différences sont toutefois intéressantes à relayer. Dans le cas présent, les Françaises ont tendance à adhérer dans une plus large ampleur à la finance durable, par rapport à leur voisines belges et suisses.

Rappelons toutefois que les chiffres présentés sont issus d'une étude qualitative, portée par nos banquières et leurs contacts de manière indépendante et sans cadre statistique d'échantillonnage prédéterminé. Certaines réponses très tranchées peuvent ainsi tirer la moyenne vers le haut ou vers le bas. Nous nous gardons donc bien de toute conclusion définitive sur ces chiffres, mais les partageons à titre indicatif.

### ► Quel degré d'importance accordez-vous aux investissements durables ?

	En Belgique	En France	En Suisse
Ce n'est pas une priorité pour moi	27,0%	14,5%	15,5%
J'essaie de les privilégier dans la mesure du possible	54,0%	60,0%	61,5%
C'est une priorité	19,0%	25,5%	23,0%

### ► A un horizon de 5 ans, pensez-vous que les investissements durables vont délivrer...

	En Belgique	En France	En Suisse
Des performances inférieures aux placements classiques	24,3%	12,6%	17,6%
Des performances similaires aux placements classiques	43,3%	43,7%	59,3%
Des performances supérieures aux placements classiques	32,4%	43,7%	23,1%

Source : Lombard Odier

Veuillez lire les informations importantes figurant à la fin du document.  
Lombard Odier · Juillet 2023





## Les questions de transmission de patrimoine et de succession ne sont pas taboues, elles en parlent ouvertement

Un sujet en apparence délicat qui ne semble pas l'être pour les participantes à notre sondage. En effet, à la question « Avez-vous déjà abordé les questions d'héritage, de donation ou de transmission de votre patrimoine avec votre conjoint(e) et/ou vos enfants ? », plus de la moitié ont déclaré « en parler de manière transparente ». Un peu plus de 20% ont déclaré en parler « de temps en temps de manière informelle » et près de 20% déclarent « pas encore, mais je dois m'en occuper ». Pour les répondantes restantes, soit elles ont déjà entièrement réglé cet aspect, soit elles envisagent autrement leur succession. « Les résultats

sur cet aspect sont plus positifs que ce que nous avons anticipé, s'agissant d'un sujet fondamental mais toujours délicat. Chez Lombard Odier, nous accompagnons les familles sur plusieurs générations depuis plus de 200 ans. Notre expertise en matière de transmission et d'échange avec les nouvelles générations fait partie de nos principales forces, et nous sommes ravis que ce sujet occupe également une place de premier plan pour les femmes fortunées », conclut Benoît Dubault, responsable du développement stratégique pour les pays d'Europe francophone.

+50%

des femmes ont déjà abordé  
les questions de transmission  
de manière transparente



Nos clientes attachent beaucoup d'importance à la qualité de l'expertise et à la clarté des explications. Nous sommes de plus en plus challengées sur ce point et c'est passionnant ! Nous partageons avec elles nos analyses et les aidons à voir à long terme, à prendre du recul par rapport au « bruit » ambiant des médias et des marchés financiers. C'est aussi notre devoir d'expliquer de manière claire les risques et opportunités d'investissement, dans un monde de plus en plus complexe.

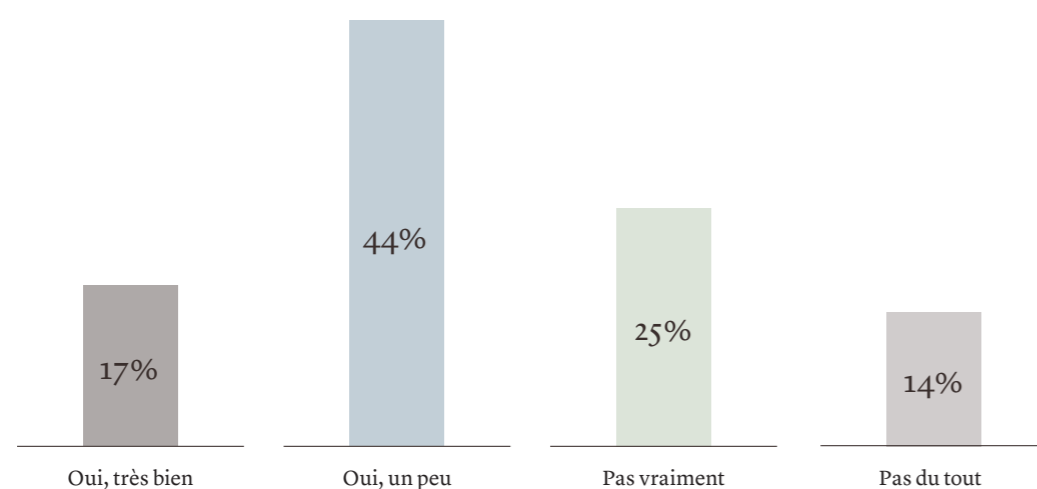
*Délphine Barbaud,  
banquière senior chez Lombard Odier à Genève*

## Plus de pédagogie sur les marchés financiers, en particulier pour les actifs non cotés

Dans de nombreux commentaires, les femmes réclament plus de clarté et d'explications. La demande pour davantage de pédagogie arrive d'ailleurs en 4<sup>e</sup> position des éléments les plus attendus des femmes envers les banques, au-delà de pure gestion de patrimoine, comme mentionné au début de ce rapport.

Certaines classes d'actifs un peu moins répandues dans les portefeuilles nécessitent une attention particulière, comme les investissements non cotés, qui regroupent par exemple les actions d'entreprises non cotées en bourse (qu'il s'agisse d'investir dans des startups ou des grandes entreprises privées). Il peut aussi s'agir de dette privée, un nombre croissant d'entreprises ayant recours à des émissions d'obligations pour se financer, ou encore des projets d'infrastructure ou certains types d'immobilier.

### ► Connaissez-vous les actifs non cotés ?



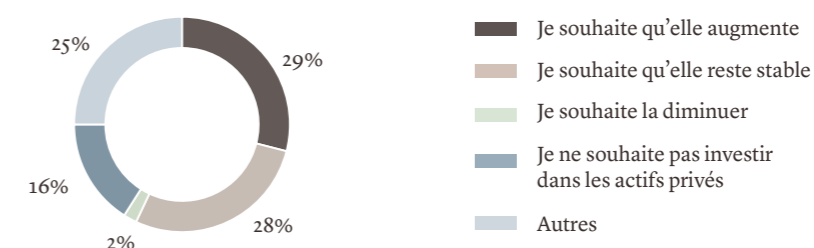
Source: Lombard Odier

Veillez lire les informations importantes figurant à la fin du document.  
Lombard Odier · Juillet 2023

Cette classe d'actifs n'est probablement pas destinée à tous les profils d'investisseuses, mais à tout le moins elles devraient pouvoir en savoir plus sur les opportunités qu'elle peut receler et avoir un accès à l'information. D'autant plus en considérant leur essor ces dernières années et leurs rendements attractifs, même si bien sûr il y a des risques associés. Or, la plupart des participantes à notre sondage ne sont pas suffisamment à l'aise avec cette classe d'actifs, comme l'illustrent les statistiques ci-dessous.

Si l'on remarque quelques variations régionales entre les répondantes des différents pays, elles sont en majorité peu familières avec cette classe d'actifs. En termes de générations et tous pays confondus, ce sont les femmes de 40 à 60 ans qui semblent les plus à l'aise, avec 70% d'entre elles qui disent connaître « très bien » ou « un peu » cette classe d'actifs.

### ► Comment souhaitez-vous faire évoluer la part des actifs non cotés dans votre patrimoine dans les deux prochaines années ?



La position de nos répondantes est plutôt « attentiste » pour l'avenir, considérant qu'il est assez logique d'être sur la retenue au regard du degré de maîtrise du sujet. Toutefois, près de 30% des femmes disent

vouloir augmenter la part des actifs privés dans leurs portefeuilles, une part similaire souhaitant qu'elle reste stable. Pour le reste, elles disent vouloir évaluer « en fonction des opportunités ».



### Les femmes ont besoin d'être mieux informées sur les actifs privés :

- « Il y a besoin de beaucoup plus d'éducation en la matière car le sujet très vaste »
- « Peu de connaissance mais je serais ravie d'en savoir davantage et me faire conseiller »
- « Je ne connais pas suffisamment le sujet pour m'exprimer »
- « Impossible de répondre, mes connaissances des actifs non cotés sont très limitées »
- « Domaine encore peu visible mais qui a certainement de l'avenir! A exploiter et à vulgariser »
- « Cela m'intéresse mais je ne connais pas assez bien ce genre d'investissements »
- « Je ne suis pas assez compétente en la matière pour pouvoir répondre »
- « J'aurais besoin de plus d'informations et d'expériences sur les actifs privés mais je suis prête à y accorder du temps »

Veillez lire les informations importantes figurant à la fin du document.  
Lombard Odier · Juillet 2023



Ces résultats montrent la diversité des attentes et des besoins des femmes vis-à-vis de leur patrimoine. Certaines souhaitent entièrement confier la gestion à des professionnels de la finance, tandis que d'autres optent pour des modes plus actifs. Je reconnais aussi dans ces chiffres les profils de clientes entrepreneures ou business angels, qui préfèrent déléguer la gestion de l'essentiel de leurs avoirs financiers, mais tendent à dédier une partie pour faire elles-mêmes des investissements plus personnels, par exemple dans des start-ups ou des projets qu'elles veulent soutenir.

*Géraldine Biebuyck, banquière senior  
chez Lombard Odier à Bruxelles*

## Les femmes HNWI jouent un rôle actif dans la gestion de leur patrimoine

Quand on leur demande « comment est géré leur patrimoine », environ un quart des participantes au sondage dit gérer leur patrimoine avec l'appui d'un conseiller, et un autre quart dit gérer son patrimoine de manière totalement indépendante. Plus d'un tiers dit faire confiance à sa banquière ou son banquier pour cela (par exemple via un mandat de gestion discrétionnaire).

Le solde se compose de femmes qui gèrent leur patrimoine de manière ségréguée - à savoir qu'une majorité de leurs actifs est gérée par un professionnel de la finance et une partie par elles-mêmes - ou alors de manière concertée, avec leur conjoint(e) ou en famille. Seulement une quinzaine de participantes ont indiqué que la gestion de leur patrimoine était « plutôt assurée par leur conjoint(e) ».

### Elles consultent régulièrement la performance de leurs investissements

L'essentiel des répondantes consultent la performance de leurs portefeuilles sur une base trimestrielle (près de 40%), ou mensuelle (près de 30%). Seulement 10% regardent chaque semaine et 10% une fois

par année. Les reste précise que la fréquence varie selon le type de placement ou les gestionnaires, ou encore de la conjoncture économique.

### Elles préfèrent déléguer la gestion à des spécialistes

Lorsqu'on demande aux femmes ce qui les empêche de s'impliquer davantage dans la gestion de leur patrimoine, les réponses sont assez variées, sachant aussi que nombre d'entre elles ne souhaitent pas forcément s'impliquer davantage, ou estiment le faire déjà suffisamment.

En effet, la réponse la plus donnée à cette question est tout simplement la « volonté

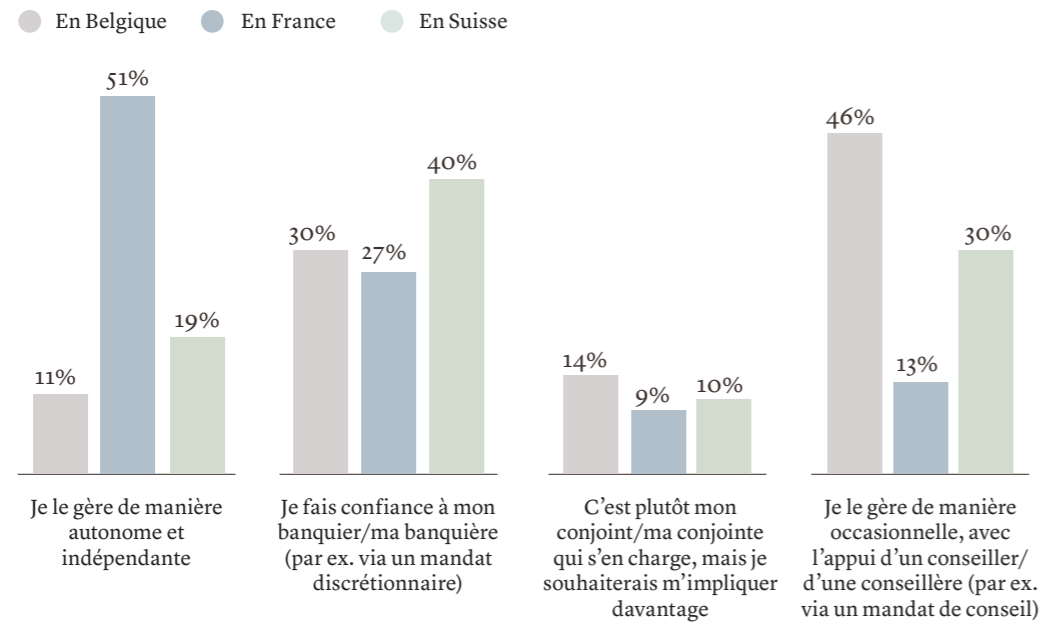
de déléguer la gestion de leur patrimoine à des professionnels de la finance », suivie par un manque de temps ou d'intérêt pour la finance. Il peut aussi s'agir d'un mélange de ces trois éléments. Un certain « sentiment de manque de légitimité ou compétence » reste tout de même cité à un peu plus de 20% tout de même, comme élément principal les empêchant de s'impliquer davantage.

## Suissesses, Françaises et Belges : attentes et convictions communes

En France, les femmes se disent très autonomes dans la gestion de leur patrimoine, alors qu'en Belgique c'est plutôt le format advisory qui a leur faveur, tandis qu'en Suisse une préférence se dégage pour

la délégation de gestion. A noter que très peu de répondantes ont déclaré que c'était plutôt leur conjoint qui se chargeait des questions de patrimoine, quel que soit le pays de résidence.

### ► Comment est géré votre patrimoine aujourd'hui?

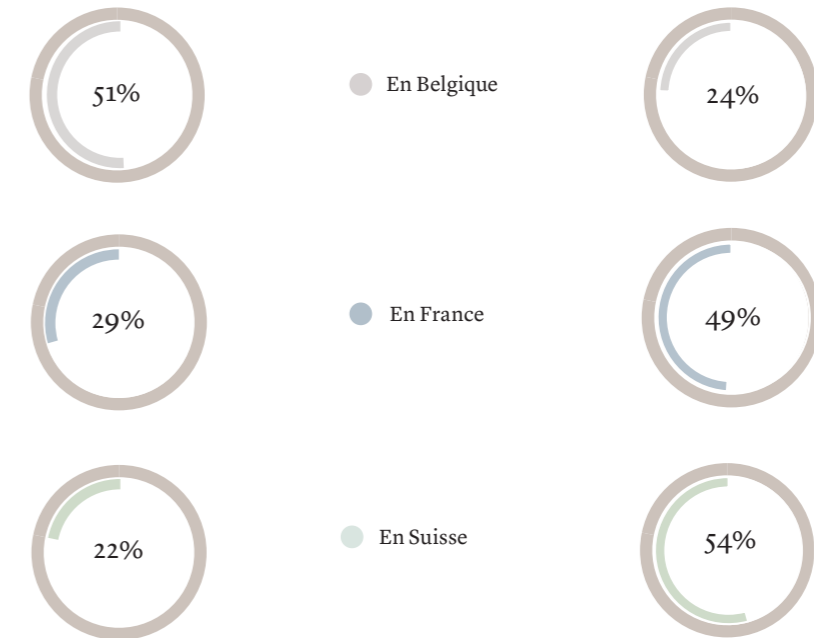


Source: Lombard Odier

### ► En plus de la gestion de portefeuilles, qu'attendez-vous de votre banque en matière de services ?

Des conseils en matière de donations et transmission du patrimoine

Une gestion de l'ensemble de mon patrimoine, avec une vision globale de toutes ses composantes



## Découvrez nos expertises locales

### Suisse



### France



### Belgique



### Luxembourg



Scanner les codes QR pour en savoir plus

### Information importante

Le présent document de marketing a été préparé par Banque Lombard Odier & Cie SA (ci-après « Lombard Odier »). Il n'est pas destiné à être distribué, publié ou utilisé dans une juridiction où une telle distribution, publication ou utilisation serait interdite, et ne s'adresse pas aux personnes ou entités auxquelles il serait illégal d'adresser un tel document de marketing. Le présent document de marketing est fourni à titre d'information uniquement. Le contenu de ce document de marketing n'a fait l'objet d'aucun examen de la part d'une quelconque autorité de surveillance dans une quelconque juridiction. Il ne saurait constituer une offre ou une recommandation de souscrire, d'acheter, de vendre ou de conserver un quelconque titre ou instrument financier. Il reflète les opinions de Lombard Odier à la date de sa publication. **Ces opinions et les informations exprimées dans le présent document ne prennent pas en compte la situation, les objectifs ou les besoins spécifiques de chaque personne. Aucune garantie n'est donnée qu'un investissement soit approprié ou convienne aux circonstances individuelles, ni qu'un investissement ou une stratégie constituent un conseil en investissement personnalisé pour un investisseur.** Le traitement fiscal dépend de la situation individuelle de chaque client et est susceptible d'évoluer avec le temps. Lombard Odier ne fournit pas de conseils fiscaux. Il vous incombe par conséquent de vérifier les informations susmentionnées et toutes les autres informations fournies dans les documents de marketing ou de consulter vos conseillers fiscaux externes à cet égard. Certains produits et services de placement, y compris le dépôt, peuvent être soumis à des restrictions juridiques ou peuvent ne pas être disponibles dans le monde entier sans restrictions. Les informations et les analyses contenues dans le présent document sont basées sur des sources considérées comme fiables. Lombard Odier fait tout son possible pour garantir l'actualité, l'exactitude, l'exhaustivité desdites informations. Néanmoins, toutes les informations, opinions et indications de prix peuvent être modifiées sans préavis. **Tout investissement est exposé à une diversité de risques.** Avant d'effectuer une quelconque transaction, il est conseillé à l'investisseur de vérifier minutieusement si elle est adaptée à sa situation personnelle et, si nécessaire, d'obtenir un avis professionnel indépendant quant aux risques et aux conséquences juridiques, réglementaires, fiscales, comptables ainsi qu'en matière de crédit. **Les performances passées n'offrent aucune garantie quant aux résultats courants ou futurs et il se peut que l'investisseur récupère un montant inférieur à celui initialement investi.** La valeur de tout investissement dans une monnaie autre que la monnaie de base d'un portefeuille est exposée au risque de change. Les taux peuvent varier et affecter défavorablement la valeur de l'investissement quand ce dernier est réalisé et converti dans la monnaie de base de l'investisseur. La liquidité d'un investissement dépend de l'offre et de la demande. Certains produits peuvent ne pas disposer d'un marché secondaire bien établi où s'avérer difficiles à valoriser dans des conditions de marché extrêmes, ce qui peut se traduire par une volatilité de leur cours et rendre difficile la détermination d'un prix pour la vente de l'actif.

**Membres de l'UE:** La publication du présent document de marketing a été approuvée pour utilisation par Lombard Odier (Europe) S.A. au Luxembourg et de chacune de ses succursales opérant dans les territoires suivants: **Belgique:** Lombard Odier (Europe) S.A. · Succursale de Belgique; **France:** Lombard Odier (Europe) S.A. · Succursale en France; **Italie:** Lombard Odier (Europe) S.A. · Succursale in Italia; **Espagne:** Lombard Odier (Europe) S.A. · Sucursal en España. Lombard Odier (Europe) S.A. est un établissement de crédit agréé et sous la surveillance de la Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF) au Luxembourg.

Par ailleurs, la publication du présent document de marketing a également été approuvée pour utilisation par l'entité suivante domiciliée au sein de l'Union européenne: **Espagne:** Lombard Odier Gestión (España) SGIIC., S.A., une société de gestion d'investissements agréée et réglementée par la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), Espagne.

**Suisse:** Le présent document de marketing a été approuvée pour utilisation en Suisse par Banque Lombard Odier & Cie SA Genève, une banque et maison de titres soumise à la réglementation de l'Autorité fédérale de surveillance des marchés financiers (FINMA).

**Royaume-Uni:** Le présent document de marketing a été approuvée pour utilisation au Royaume-Uni par Lombard Odier (Europe) S.A. - UK Branch, une banque soumise à la réglementation et à la surveillance de la Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF) au Luxembourg et autorisée au Royaume-Uni par la Prudential Regulation Authority (PRA). Soumise à la réglementation par la Financial Conduct Authority (FCA) et à une réglementation limitée par la Prudential Regulation Authority. Numéro de référence d'établissement de services financiers 597896. **Vous pouvez obtenir, sur demande, auprès de notre banque plus de détails sur la portée de notre agrément et de notre réglementation par la Prudential Regulation Authority ainsi que sur la réglementation par la Financial Conduct Authority.**

**Etats-Unis:** ni ce document ni aucune copie de ce dernier ne peuvent être envoyés, emmenés, distribués ou remis aux Etats-Unis d'Amérique ou dans un de leurs territoires, possessions ou zones soumises à leur juridiction, ni à une Personne américaine ou dans l'intérêt d'une telle personne. A cet effet, le terme « US-Person » désigne tout citoyen, ressortissant ou résident des Etats-Unis d'Amérique, tout partenariat organisé ou existant dans un Etat, territoire ou possession des Etats-Unis d'Amérique, toute société soumise au droit des Etats-Unis d'Amérique ou d'un Etat, territoire ou possession des Etats-Unis d'Amérique, ou toute propriété ou tout trust soumis à l'impôt fédéral des Etats-Unis d'Amérique quelle que soit la source de ses revenus.

Le présent document de marketing ne peut être reproduit (en totalité ou en partie), transmis, modifié ou utilisé à des fins publiques ou commerciales sans l'autorisation écrite et préalable de Lombard Odier.

### Protection des données:

Il se peut que vous receviez cette communication parce que vous nous avez fourni vos coordonnées. Si tel est le cas, veuillez noter que nous sommes susceptibles de traiter vos données à caractère personnel à des fins de marketing direct. Si vous souhaitez vous opposer à ce traitement, veuillez vous adresser au responsable de la protection des données du Groupe: Banque Lombard Odier & Cie SA, Group Data Protection Officer, 11, Rue de la Corraterie, 1204 Genève, Suisse. E-mail: group-dataprotection@lombardodier.com. Pour de plus amples informations sur la politique de protection des données de Lombard Odier, veuillez consulter le site [www.lombardodier.com/privacy-policy](http://www.lombardodier.com/privacy-policy).

© 2023 Banque Lombard Odier & Cie SA - Tous droits réservés. Réf. LOCH/LOESA-GM-fr-032023.

