



L'investissement durable: Une opportunité unique pour la gestion privée en Suisse

Résumé détaillé des dix arguments

Argument n° 1: Répondre à l'intérêt croissant de la clientèle pour le développement durable

Messages clés

- De plus en plus souvent, les clients intègrent le thème du développement durable aux décisions qu'ils prennent: ils achètent des panneaux solaires, privilégient l'alimentation bio ou organisent la compensation carbone de leurs déplacements en avion. Offrir à cette clientèle des produits d'investissement durable est un véritable «plus» qui les aide à organiser leurs investissements en accord avec leurs centres d'intérêt personnels.*
- Les clients aiment pouvoir se dire qu'avec leurs investissements, ils font plus de bien que de mal. Cela donne un sentiment de «bien-être» (*warm glow*).**
- La demande pour ces produits est réelle: 92% des particuliers fortunés désirent voir leur capital réaliser un rendement financier, mais aussi avoir un impact positif.***

Citation

- Conseiller à la clientèle d'une banque sensibilisée au développement durable: «Lors d'un premier contact, il n'est pas rare que nos prospects nous disent en substance: «c'est tellement plus intéressant et satisfaisant que les discussions d'investissement habituels; j'ignorais que c'était possible. Pourquoi ne m'en a-t-on pas parlé plus tôt?»»

* Cela réduit le trouble psychologique appelé «dissonance cognitive» (Festinger, L. (1957). A theory of cognitive dissonance. Evanston, IL: Row, Peterson.)

** Andreoni, J. (1990). Impure Altruism and Donations to Public Goods: A Theory of Warm-Glow Giving. The Economic Journal, 100(401), 464-477.

*** CapGemini RBC. (2015). World Wealth Report. New York.

Argument n° 2: Renforcer la relation avec le client

Messages clés

- La sensibilité au développement durable ajoute aux services de conseil une dimension supplémentaire:
 - Quand un conseiller aborde la question des valeurs personnelles de son client, il s'adresse davantage à ses émotions.
 - Le thème du développement durable est une source inépuisable de thèmes d'actualité susceptibles d'alimenter la conversation; c'est l'occasion d'établir des liens au niveau intellectuel**.
- C'est l'occasion pour les conseillers de mieux comprendre leurs clients et de développer la relation.

Citation

- Conseiller à la clientèle: «En parlant de développement durable, je m'approche davantage du client, cela m'aide à approfondir notre relation et à lui proposer des solutions mieux adaptées à ses besoins.»

* Paetzold, F., Busch, T. & Chesney, M. (2015). More than money: exploring the role of client advisors for sustainable investing. *Annals in Social Responsibility*, 1(1), 194–222.

** Hummels, H. & Timmer, D. (2004). Investors in Need of Social, Ethical, and Environmental Information. *Journal of Business Ethics*, 52(1), 73–84.

Argument n° 3 : Attirer et fidéliser la nouvelle génération de clients

Messages clés

- Les «générations futures» des familles fortunées hériteront un jour de la génération actuelle, lorsqu'elle se retirera, un montant record estimé à 41 mille milliards de dollars.*
- Les jeunes générations se montrent de plus en plus intéressées par les thèmes liés au développement durable:
 - entre 40 et 60 ans: ils ont grandi avec le mouvement écologiste
 - entre 20 et 40 ans: ils ont grandi à l'époque du changement climatique et de la prise de conscience des injustices sociales
- L'investissement durable peut être un moyen de capter l'attention de ces générations. Ainsi, 84% des investisseurs de la génération «Millennial» s'intéressent à l'investissement durable.**

Citation

- Particulier, 40 ans, héritier de la 4e génération: «Une banque qui marie rendement financier et développement durable m'intéresse bien plus que celle qui m'offre des billets à des événements de prestige. Je veux donner une couleur plus personnelle aux orientations appliquées à ma gestion de fortune, et j'aimerais me sentir mieux entouré dans l'analyse de ces pistes, et trouver des solutions proches de mes centres d'intérêt et de mes valeurs. Elles sont rares, les banques qui tiennent compte, dans leurs propositions d'investissement, des passions ou des centres d'intérêt du client.»

* World Economic Forum. (2013). From the Margins to the Mainstream: Assessment of the Impact Investment sector and Opportunities to Engage Mainstream Investors. Geneva.

** Morgan Stanley Private Wealth Management and Campden Wealth. (2014). Next-Gen Report 2014. New York.

Argument n° 4: Parler «impact» pour susciter l'intérêt du client

Messages clés

- Pour une économie plus durable, l'investissement durable a un rôle majeur à jouer*.
- Cela mène à des sujets de conversation intéressants à présenter aux clients, qu'il s'agisse de produits innovants ou d'amélioration de processus de production d'entreprises cotées.
- Ces thèmes peuvent même captiver des clients que la problématique de l'investissement n'intéresse pas : ils se sentiront plus en lien avec leurs placements, ce qui accroît l'intérêt de ces conversations.

Citation

- Conseiller à la clientèle sensible au développement durable: «Dès que j'explique à mes clients comment la direction des entreprises de notre portefeuille répondent à nos questions sur des dossiers tels que la gestion des risques liés à l'eau, leur regard s'illumine, ils se penchent vers moi pour mieux m'écouter. Pour une fois, ils ressentent un véritable intérêt, et une utilité, à leur fortune.»

* Brest. P. & Born. K. (2013). Unpacking the Impact in Impact Investing. Stanford Social Innovation Review (August).

Argument n° 5: Encourager le client à privilégier la performance à long terme

Messages clés

- Les investisseurs fortunés sont généralement des investisseurs à long terme soucieux de préserver leur capital au profit des générations futures.*
- Or de nos jours, l'univers de l'investissement est dominé par l'information consacrée au court terme.
- Or par nature, la plupart des thèmes durables sont orientés sur le long terme.
- L'analyse financière démontre que les clients informés du caractère durable de leur portefeuille ont tendance à raisonner davantage dans une optique de long terme - ils s'en tiennent volontiers aux décisions d'investissement prises.**

Citation

- Conseiller à la clientèle: «Cela rappelle au client la raison d'être de nos investissements, cela lui rappelle tout ce que nous défendons; cela le motive à s'en tenir à sa décision, que les circonstances soient favorables ou très volatiles.»

* Eurosif. (2012). HNWI & Sustainable Investment 2012. Brussels.

** Renneboog, L., Ter Horst, J. & Zhang, C. (2011). Is ethical money financially smart? Nonfinancial attributes and money flows of socially responsible investment funds. *Journal of Financial Intermediation*, 20, 562–588.

Argument n° 6: Identifier les sociétés bien gérées d'après leurs bons antécédents ESG

Messages clés

- La majorité des études concordent pour dire que «l'investissement durable est payant»* / **.
Les entreprises réellement durables...
 - sont plus rentables que d'autres, moins durables;
 - bénéficient d'une satisfaction et d'une fidélité plus élevée de leur clientèle;
 - et bénéficient de coûts de financement moins élevés.
- Les facteurs qui font que les considérations de développement durable sont pertinentes pour la gestion des entreprises prennent de plus en plus d'importance avec le temps; p. ex., raréfaction des ressources, changement climatique.
- D'ailleurs, pour 93 % des dirigeants des plus grandes entreprises mondiales, la performance ESG de leur entreprise est un élément essentiel de son succès futur.***

* Flammer, C. (2015). Does corporate social responsibility lead to superior financial performance? A regression discontinuity approach. *Management Science*, 61(11), 2549-2568.

** Friede, G., Busch, T. & Bassen, A. (2015). ESG and financial performance: aggregated evidence from more than 2000 empirical studies. *Journal of Sustainable Finance & Investment*, 5(4), 210-233.

*** UN Global Compact & Accenture. (2013). The UN Global Compact-Accenture CEO Study on Sustainability – Architects of a Better World. UN Global Compact Reports (Vol. 5). New York.

Argument n° 7: Atténuer les risques liés à une mauvaise réputation des entreprises

Messages clés

- La valeur intangible d'une société représente une part importante de sa valeur totale.
- En ces temps de transparence et de responsabilité croissante, l'entreprise qui adopte de mauvais comportements met en péril sa propre valeur.*
- Les données de type ESG, par de nombreux aspects, touchent de près à la gestion des risques.
- Dès lors, prendre en compte la gestion des facteurs ESG dans la décision d'investissement est une façon de réduire le risque lié à un comportement inadéquat de l'entreprise.**

* Zuckerman, E. W. 1999. The categorical imperative: Securities analysts and the illegitimacy discount. *American Journal of Sociology*, 104(5): 1398–1438.

** Mercer. (2009). *Shedding light on responsible investment: Approaches, returns and impacts*. New York.

Argument n° 8: Élaborer des portefeuilles clients de meilleure qualité

Messages clés

- Le recours à l'investissement durable (microfinance, indice bas carbone, par ex.) est une opportunité intéressante de diversification de portefeuille.*
- Le fait qu'un client adopte une approche à long terme justifie d'inclure dans sa gestion davantage de catégories d'actifs à long terme.**
- Comme le montrent des études académiques, c'est là une manière d'améliorer le rapport risque/rendement des portefeuilles qui tiennent compte des contraintes de durabilité.***

Citation

- Conseiller à la clientèle d'une grande banque privée traditionnelle: «Si je raisonne en termes de diversification et de rapport risque/rendement, je dois envisager de diversifier les approches d'investissement. Dans ce cas, l'approche d'investissement durable a naturellement sa place dans n'importe quel portefeuille, d'autant plus que je peux avoir des solutions d'investissement «normal» qui intègrent un nombre accru de données ESG, en plus d'autres qui couvrent des thèmes à forte performance qui, autrement, ne figureraient pas dans mon portefeuille comme la micro finance.»

* Symbiotics SA. (2017). From Micro-Credit to Financial Inclusion: 10 Years of Microfinance Funds.

** Barclays. (2015). The Value of Being Human: A Behavioral Framework for Impact Investing and Philanthropy. London.
Note: The large-scale survey-based study showed that investors tend to invest in sustainable investments out of their cash positions, and into long-term investments, such as emerging markets private equity funds, and hence improved their overall portfolio quality.

*** Kleine, J., Krautbauer, M., & Weller, T. (2013). Nachhaltige Investments aus dem Blick der Wissenschaft: Leistungsversprechen und Realität, Analysebericht. Research Center for Financial Services der Steinbeis Hochschule Berlin, Berlin.

Argument n° 9: puiser dans une vaste gamme de produits et de solutions

Messages clés

- L'univers des produits d'investissement durable est bien étoffé :
 - De nombreux types de produits existent, dans toutes les grandes catégories d'actifs.
 - Le montant des actifs durables sous gestion a considérablement augmenté ces dernières années, au point d'atteindre 191 milliards de francs suisses, en Suisse, à fin 2015.*
 - La plupart des banques suisses proposent dans leur offre de produits d'investissement standard, des produits d'investissement durable.
- Depuis quelque temps, l'investissement durable suscite une attention croissante chez le public, et cette tendance va probablement s'accélérer vu l'intérêt croissant pour les thèmes tels que le changement climatique et les injustices sociales.
- Le secteur suisse la gestion patrimoniale est depuis toujours un leader mondial et une force d'innovation dans le domaine des solutions d'investissement durable, à savoir d'investissement pour le développement.**

Citation

- Conseiller à la clientèle dans une banque privée : «L'investissement durable a atteint un point de son développement où, me semble-t-il, de nombreux conseillers peuvent s'en servir pour renforcer leurs relations avec les clients : ce n'est plus la chasse gardée de spécialistes et de pionniers. Je constate que nos gestionnaires et de nos clients sont nombreux, désormais, à exprimer cette attente, de façon implicite ou explicite.»

* Forum Nachhaltige Geldanlagen and Swiss Sustainable Finance. (2016). Sustainable Investment in Switzerland. Berlin/Zurich

** Swiss Sustainable Finance. (2016). Swiss Investments for a better World. Zurich.

Argument n° 10: promouvoir les valeurs suisses

Messages clés

- La Suisse et le «Swissness» (la spécificité suisse), sont universellement reconnus comme synonymes de qualité, de stabilité, d'innovation, et de sens du long terme.*
- Le développement durable est fermement ancré parmi les objectifs principaux de la Constitution helvétique (voir l'article 2).
- L'investissement durable prend ses racines dans ces valeurs suisses et dans cette ambition nationale de promouvoir le développement durable; par là-même, il convient parfaitement à la Suisse.
- Voilà pourquoi les investissements durables sont, pour l'industrie suisse de la gestion privée de patrimoine, une occasion unique de se doter d'un nouvel avantage concurrentiel.

Citation

- Conseiller à la clientèle d'une banque privée soucieuse de développement durable: «Si les clients de gestion privée considèrent la Suisse comme une destination de choix pour la gestion privée de patrimoine, c'est pour de nombreuses raisons touchant à l'investissement durable. Dès que j'aborde ce sujet, de nombreux clients se montrent surpris d'apprendre qu'en Suisse, les conseillers à la clientèle ne prennent pas tous en considération, de manière naturelle, les aspects de développement durable.»

* World Economic Forum. (2016) The Global competitiveness report 2016-2017. Geneva.

** FOEN. (2016). Proposals for a Roadmap towards a Sustainable Financial System in Switzerland. Bern.