Extrait de

SUSTAINABLE INVESTING: A UNIQUE OPPORTUNITY FOR SWISS PRIVATE WEALTH MANAGEMENT

QUELQUES OUTILS PRATIQUES POUR LES CONSEILLERS À LA CLIENTÈLE

Le thème de l'investissement durable intéresse la clientèle. Mais par où le conseiller à la clientèle doit-il aborder ce sujet ? Pour lui faciliter la tâche, nous proposons ci-dessous quatre outils : (1) une liste d'événements et de situations particulièrement adaptées pour entamer une conversation sur le thème de l'investissement durable ; (2) des sources d'informations utiles pour alimenter une conversation détaillée, dès lors que le client a manifesté de l'intérêt pour ce thème ; (3) une liste d'idées fausses, ainsi que les réponses correspondantes ; (4) Une liste de questions qu'un client pourrait poser quant à l'attitude personnelle du conseiller ou de la banque à propos du thème de l'investissement durable.

Étape n°1: Comment aborder le sujet avec un client – Questions initiales et sujets de discussion

Les clients qu'intéresse, explicitement ou non, le thème de l'investissement durable sont extrêmement nombreux, même si les centres d'intérêt des uns ne sont pas ceux des autres. Voici trois types d'événements qui sont autant d'occasions d'orienter la conversation vers le thème de l'investissement durable.

Un événement extérieur

— Certaines **réussites** impressionnantes, comme celle du groupe Tesla, sont l'occasion d'aborder des tendances nouvelles ; ces tendances qui, dans un monde de plus en plus transparent et aux ressources limitées, sont créatrices d'opportunités pour des entreprises activement à la recherche de solutions. C'est un sujet que couvrent très bien des produits d'investissement durable de type thématique. Pour d'autres entreprises, comme Novo Nordisk, leur réussite s'explique justement par leur souci du développement durable (cf. Harvard Business Review, 2014, « The best-performing CEOs in the world »).
— Des **événements dus à des tendances de fond,** comme les tempêtes ou les sécheresses, sont l'occasion d'aborder les défis environnementaux, et notamment le changement climatique ou l'accès à l'eau. Certaines évolutions socio-économiques tels que l'urbanisation galopante ou la croissance de la population peuvent d'ailleurs mener à des situations problématiques. Souvent, la presse commente abondamment de tels événements ; c'est l'occasion d'expliquer que l'investissement durable répond à la conviction que ces tendances de fond ne sont pas anodines, et d'inclure ces thèmes dans le suivi des entreprises et des portefeuilles d'investissement.

Des événements propres au client (ou au conseiller)

— De nombreux **achats,** qu'il s'agisse d'une voiture ou plus simplement de fruits et légumes, sont l'occasion d'orienter la conversation sur l'efficacité énergétique, l'e-mobilité, le commerce équitable ou la raréfaction des ressources.
— L'arrivée de **nouveaux membres dans une famille,** comme la naissance de petits-enfants ou un mariage, suscite généralement des questions sur le thème de la préservation du patrimoine à long terme. Cela amène souvent le client à redéfinir son horizon temporel d'investissement, voire à évoquer les tendances sous-jacentes à l'investissement durable, beaucoup plus prévisibles à long terme que l'évolution des cours de change ou du PIB de tel ou tel pays.
— Dans les dossiers d'héritage, **l'exécution d'un testament** est souvent l'occasion, pour le client, d'envisager un investissement dans des fonds qui ont un but ou un impact positif. Un client conscient de la chance que représente ce supplément de patrimoine voudra peut-être prendre davantage en considération le long terme, la société et l'environnement dans ses décisions d'investissement.
— Les **plans d'épargne-pension privés** sont généralement investis dans une logique de long terme. Il est dès lors cohérent d'offrir aux clients des produits de pension durables.

Des événements propres à la banque

— **Le lancement de nouveaux produits** s'accompagne généralement de publications et d'événements qui sont autant d'occasions de contacts et d'échanges. En particulier, les documents relatifs à l'investissement durable peuvent s'avérer très utiles pour susciter ou mesurer l'intérêt d'un client pour ce thème.
— Dans leur **rapport annuel,** la plupart des banques consacrent un chapitre au rapport de durabilité ou au rapport CSR (responsabilité sociétale de l'entreprise) ainsi qu'aux déclarations du management. Il est utile d'évoquer ces documents avec le client, l'étape logique suivante consistant à présenter l'offre d'investissement durable de la banque.
— Rien de plus facile qu'évoquer les **actualités ou les interviews** relatives à la banque qui abordent la performance de ses investissements durables ou son offre de produits pour déclencher ou alimenter une conversation.

Étape n° 2: Préparer un entretien client

La plupart des banques expliquent abondamment leur philosophie d'investissement durable ainsi que les approches et produits qu'elles proposent.

Swiss Sustainable Finance propose aussi d'amples informations sur ce thème, comme le Guide de l'investissement durable (disponible en allemand et en français), qui donne un aperçu très complet des différentes approches d'investissement durable et de leurs spécificités. N'hésitez pas à naviguer sur www.sustainablefinance.ch pour consulter cette publication et de nombreux autres documents.

Pour un conseiller à la clientèle, tenir compte du parcours personnel de son client est essentiel : c'est généralement cela qui détermine l'intérêt que celui-ci porte au thème du développement durable. L'étude de Paetzold & Busch (2014) consacrée aux clients en gestion privée, par exemple, montre qu'un haut dirigeant du secteur énergétique s'intéressera probablement à l'évolution du marché de l'e-mobilité et de l'énergie, tandis qu'un diplomate autrefois en poste en Afrique pourra marquer de l'intérêt pour la gestion de l'eau ou la corruption. Toutes ces réflexions sont un point de départ très naturel pour une conversation sur l'investissement durable, vu non pas comme une approche nouvelle ou radicale, mais comme une philosophie d'investissement sensée, en phase avec les centres d'intérêt du client.

Étape n° 3: Garder à l'esprit les réponses aux idées fausses les plus fréquentes

L'investissement durable est un sujet relativement neuf pour de nombreux conseillers et de clients. Pourtant, il ne manque pas d'approches d'investissement pour en apprécier les aspects tant financiers que non financiers.

Pour certains clients et même certains conseillers, c'est une source de confusion; ils ne connaissent que des bribes d'information sur l'investissement durable et n'ont conscience ni de la portée ni du haut degré de sophistication qu'a atteint cette pratique en dix ans.

Tableau 1 présente à la fois quelques idées fausses ou approximatives qui circulent sur le thème de l'investissement durable et les réponses à proposer.

Étape n° 4: Préparez-vous à répondre à des questions difficiles

Certains conseillers à la clientèle craignent de devoir répondre à des questions épineuses comme celles-ci:

À propos de durabilité: Quelle est la performance de la banque en matière de développement durable?

— Quel est le degré d'engagement de la banque envers le développement durable?
— Quelle est la culture de bonus en vigueur dans la banque?

Des questions personnelles relatives au style de vie du conseiller, par exemple:

— Quel type de voiture conduisez-vous?
— Où comptez-vous partir en vacances cette année?

Performance financière:

— Jusqu'où remonte l'historique de ce produit?
— Quelle serait la performance de ce produit dans une conjoncture économique différente?

Le coût des produits:

— À combien s'élèvent les frais de gestion appliqués à un mandat de gestion durable, par opposition à un mandat classique?

Les investissements privés du conseiller ou de la banque:

— Et vous, comment investissez-vous? Est-ce que vous aussi vous achèteriez ce fonds?
— Est-ce que la banque investit dans ce produit?

Voilà quelques questions parmi d'autres que pourrait poser un client au cours d'une conversation consacrée à l'investissement durable. Il y a tout intérêt à préparer des réponses à ce genre de questions en fonction des circonstances.

Nous espérons que cette «boîte à outils» s'avérera utile aux conseillers à la clientèle désireux de répondre de manière proactive aux demandes d'investissement durable de leurs clients.

Outre ce rapport, SSF leur propose, ainsi qu'aux cadres de direction et aux investisseurs, des informations complémentaires, de même que divers événements et opportunités de débats consacrés à l'investissement durable.

Tableau 1

QUELQUES IDÉES FAUSSES FRÉQUEMMENT ENTENDUES À PROPOS DE L'INVESTISSEMENT DURABLE, ET LES RÉPONSES À APPORTER.

LES IDÉES FAUSSES	LES EXPLICATIONS
«Cela ne parle que d'éthique»	En effet, certaines approches d'investissement durable sont basées sur le thème de l'éthique. C'est particulièrement vrai pour les tout premiers fonds lancés dans les années 80 et 90, fondés sur l'exclusion de secteurs industriels tels que l'armement et le tabac. De nos jours, pratiquer l'investissement durable, c'est surtout tenir compte, dans un esprit pragmatique, des données et des tendances environnementales, sociétales et de gouvernance (ESG) qui ont un impact sur le rendement financier des entreprises.
«Cela revient à privilégier l'approche thématique»	Les médias ont toujours beaucoup parlé des fonds thématiques (consacrés à la gestion de l'eau ou de l'énergie, par exemple) alors qu'ils ne représentent qu'une petite part des actifs alloués à l'investissement durable. La plupart des produits durables sont largement diversifiés sur de nombreux secteurs.
«Cela vise surtout les petites capitalisations»	Les produits d'investissement durable et les capitaux investis concernent majoritairement des entreprises classiques à capitalisation moyenne, élevée, voire très élevée. Le capital-investissement et le capital-risque ne sont pas, et de loin, les premiers segments visés par l'investissement durable, même s'il existe un large choix d'offres dans ce domaine.
«Les performances (risque/rendement) sont médiocres»	L'investissement durable est un domaine très large. L'analyse d'études académiques montre qu'une entreprise qui prend en compte les facteurs ESG peut améliorer son rendement et réduire ses risques. Quant aux facteurs sous-jacents qui justifient de pratiquer l'investissement durable, ils sont décisifs et bien documentés (raréfaction des ressources, transparence, bonne gouvernance d'entreprise…).
«Tout cela est très complexe»	Justement, investir durablement, c'est mieux comprendre les entreprises et leur environnement concurrentiel; en cela, cette philosophie fait appel à l'intuition, c'est un «retour aux sources».
«Les produits d'investissement durable sont rares»	Depuis 10 ans, la gamme de produits s'est considérablement développée. Elle répond désormais aux préférences de n'importe quel investisseur, quels que soient les catégories d'actifs et le niveau de rendement visés.
«Il est impossible de déterminer la performance de durabilité d'une entreprise, faute de données»	Outre les grands fournisseurs traditionnels de données que sont MSCI, Thomson Reuters, Bloomberg et Datastream, plusieurs sociétés spécialisées ont développé un vaste écosystème et des structures extrêmement sophistiquées qui proposent des centaines de mesures de durabilité d'entreprises.
«L'investissement durable est une mode passagère»	L'investissement durable se pratique depuis plusieurs décennies déjà, et de nombreux investisseurs suivent cette voie depuis les années 90. Les facteurs sous-jacents se concrétisent de plus en plus, qu'il s'agisse de la raréfaction des ressources (l'eau, la capacité d'absorption du CO_2, etc.), de la transparence et des responsabilités induites par la technologie (Smartphone, Internet) ou des attentes sociétales. Le capitalisme et l'investissement ne cessent d'évoluer; plus ces pressions s'intensifient, plus nous comprenons comment il faut les intégrer à nos investissements, et plus l'investissement durable va devenir la «nouvelle normalité».
«Cela n'intéresse pas l'investisseur.»	Au contraire, la plupart des études montrent que les investisseurs s'intéressent de près aux avantages financiers et extra-financiers de l'investissement durable; évolution que les professionnels de la finance semblent sous-estimer.
«Cela vaut-il vraiment la peine d'aborder ce sujet avec les clients?»	— Les actifs investis en fonction de considérations durables sont particulièrement «attachants.»: généralement, les clients hésitent à s'en défaire — Le fait d'envisager des options d'investissement durable est un argument supplémentaire pour justifier une gestion active ainsi que les coûts de conseil que cela entraîne. — Le rapport personnel avec le client contribue à le fidéliser et renforce le bouche-à-oreille. — L'expertise en investissement durable touche de près aux systèmes de valeurs et aux attentes des individus plus jeunes, qu'ils aient créé leur fortune ou qu'ils en aient hérité.
«Pourquoi donc les banques suisses s'intéresseraient-elles à la question?»	Dans le contexte actuel de globalisation, de controverse sur l'évasion fiscale et de montée en puissance des pratiques d'investissement passif, l'investissement durable est une excellente opportunité pour les banques suisses de se positionner et de procurer à la place financière suisse un avantage concurrentiel.