

Investissement responsable 5^{ème} Baromètre annuel



Avec INSIGHT AM

L'avenir est notre présent



Baromètre

Enquête épargnants "opinionway"

1001 personnes interrogées issues du Panel OpinionWay possédant une assurance vie, un PEA ou un compte titres, **et/ou ayant une épargne de plus de 10 000 euros.**

Réalisation de l'enquête du **30 novembre au 6 décembre 2023**

Enquête conseillers SPOKING POLLS

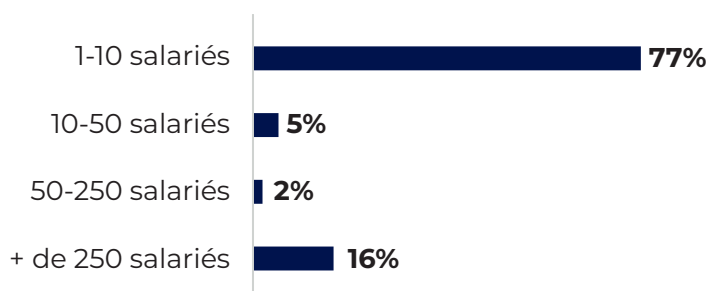
Interrogation de **200 conseillers** dont 30 en Banque Privée (BP) et 170 Conseillers en Gestion de Patrimoine (dont 35 CGP+ de plus de 150 M€ d'actifs confiés)

Réalisation de l'enquête du **12 novembre 2023 au 5 janvier 2024**

Profil des épargnants

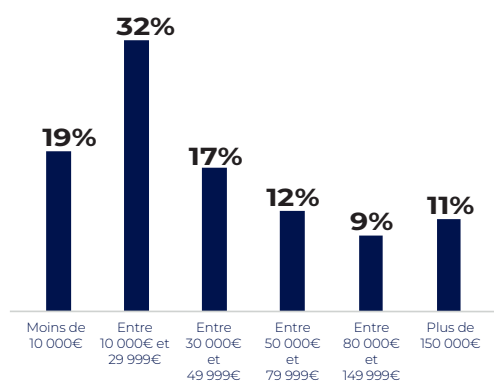


Taille des structures de conseil

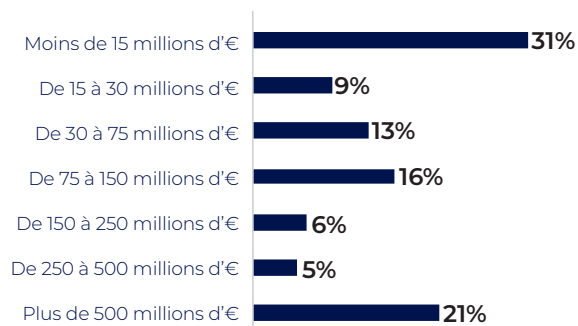


Épargne financière des épargnants

2



Actifs confiés



Persona



39%

Les «**Autonomes**» sont les épargnants ne faisant prioritairement confiance qu'à eux-mêmes ou leurs proches pour le choix de leur placement.



42%

Les «**Consommateurs durables**» sont les épargnants qui privilégient les modes de consommation durable.



21%

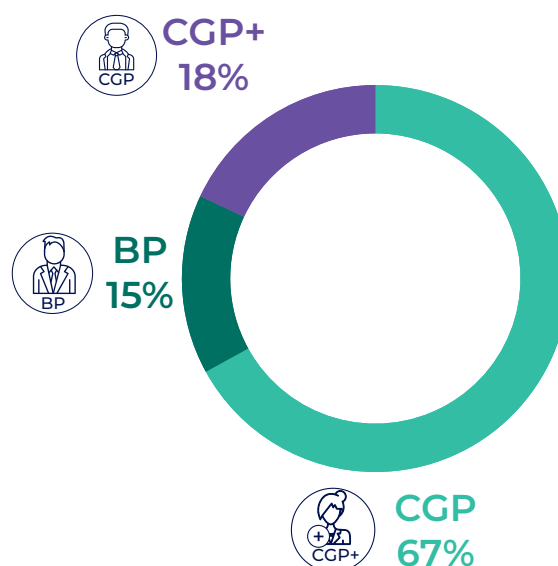
Les «**Conseillés**» sont les épargnants qui sont accompagnés pour leur gestion patrimoniale par des Banquiers Privés ou des Conseillers en Gestion de Patrimoine.



41%

Les «**Sachants**» sont les épargnants qui déclarent connaître au moins un peu l'Investissement Responsable (IR).

Répartition par profil de conseillers



LES FONDS INVESTISSEMENT RESPONSABLE, DES PRODUITS FINANCIERS COMME LES AUTRES.



ARNAUD FALLER
Directeur des Investissements
CPR Asset Management

Les équipes de CPRAM sont ravies de publier la 5^{ème} édition de son baromètre sur l'Investissement Responsable (IR). Ce regard croisé entre épargnants et conseillers mené depuis 2019 nous permet d'avoir le recul nécessaire afin de vous présenter les clés de lecture du paysage de l'Investissement Responsable (IR) en France et ce, tant dans les acquis que dans les progrès qu'il reste à accomplir.

Le baromètre 2023 a été ajusté de nouvelles questions en lien avec l'actualité, comme les premiers enseignements après l'entrée en vigueur du règlement européen SFDR et du questionnaire de durabilité ou encore l'émergence de nouvelles thématiques telle que la biodiversité. Cette édition nous a permis d'affiner les appétences des épargnants et notamment des primo-souscripteurs, ceux qui ont investi pour la première fois dans des fonds IR.

2023 : terre propice à l'émergence de nouveautés

Dans un monde où les effets du réchauffement climatique se font désormais sentir au quotidien, nous ne pouvons que souligner le rôle de l'actualité pour encore sensibiliser les épargnants.

La mise en place des préférences durables en 2022 et l'entrée en vigueur du règlement européen SFDR ont accéléré la maturation de l'investissement responsable auprès des conseillers et des épargnants. Nous pouvons déjà observer dans ce baromètre que cela commence à porter ses fruits dans la mesure où la réglementation a notamment permis d'engager un dialogue approfondi entre les professionnels de la gestion de patrimoine et leurs clients. Ces derniers sont notamment de plus en plus à l'aise sur les sujets IR et d'impact.

Preuve que la pédagogie et le relai de l'information opérés par les sociétés de gestion a été bénéfique. Cette année, le niveau de connaissances sur l'investissement à impact semble gagner du terrain. S'il y a trois

ans encore, 56% des épargnants interrogés n'avaient alors jamais entendu parler d'investissement à impact, cette proportion est tombée à 44% aujourd'hui. Néanmoins, malgré cette belle évolution, une marge de progression subsiste pour atteindre le niveau de connaissance global en matière d'investissement responsable qui s'élève à 77%.

La levée de barrières historiques

Désormais, l'IR n'est plus le produit financier de niche d'il y a 5 ans souscrit alors uniquement par des épargnants convaincus tels que les « consommateurs durables ». Ce changement de regard traduit une réelle maturité des épargnants et de leur perception de l'IR. L'un des marqueurs de ce changement est l'évolution constante du taux de détention : ce dernier a plus que doublé en cinq ans passant de 21% à 44%. Ce phénomène a aussi amené de façon indirecte une remise en question globale du choix de ses investissements : la performance financière n'est plus la seule constante à observer. Près d'un investisseur sur deux privilégie l'équilibre entre la recherche de performances financière et durable dans leur choix d'investissement. Cependant, les épargnants comme les conseillers sont toujours demandeurs de plus de lisibilité concernant l'information et d'un *reporting* clair apportant des preuves concrètes des investissements. C'est bien la feuille de route mise en place par CPRAM avec la publication de rapports mensuels présentant le détail de la notation ESG pour l'ensemble des fonds et des indicateurs extra-financiers quand cela est pertinent. En complément, nous publions quatre rapports annuels d'impact pour les stratégies gérées selon notre cadre de gestion à impact. Ils présentent les résultats concrets de notre approche au travers d'indicateurs chiffrés en absolu et en dynamique ainsi que des exemples concrets d'entreprises en portefeuille et des actions d'engagement menées.

2023 : L'AUBE DE LA Maturité.



L'investissement durable : un produit financier comme les autres

Des évolutions significatives ont pu être constatées dans cette cinquième édition du baromètre Investissement Responsable.

Désormais, la détention de véhicules d'investissement responsable ne se limite plus aux épargnants convaincus mais a aussi conquis les épargnants informés. Sont définis comme épargnants informés, les épargnants qui le sont de façon directe comme les « sachants » dont 68% sont investis en produits durables (46% en 2022), ou de façon indirecte comme les « conseillés » dont 65% sont investis en produits durables (47% en 2022).

80%

des « primo-souscripteurs* » sont des épargnants qui connaissent « au moins un peu » l'IR

Le taux de réinvestissement des détenteurs de produits durables se révèle encore limité avec seulement 25% en 2023. Cependant, ces 25% sont majoritairement composés de personnes déjà fortement investies. En effet, seuls 12% détiennent moins de 5% en produits durables alors que 48% en détiennent entre 20 et 50% au sein de leur épargne.

Le taux de conquête de nouveaux investisseurs reste encore faible avec seulement 7% de primo-souscripteurs en 2023 et leur taux d'investissement est limité : 44% d'entre eux ont investi moins de 5% de leur épargne. Ces primo-souscripteurs appartiennent cependant à la catégorie des « sachants » (1/3) et « consommateurs durables » (1/3) soulignant de fait la causalité entre connaissance et investissement.

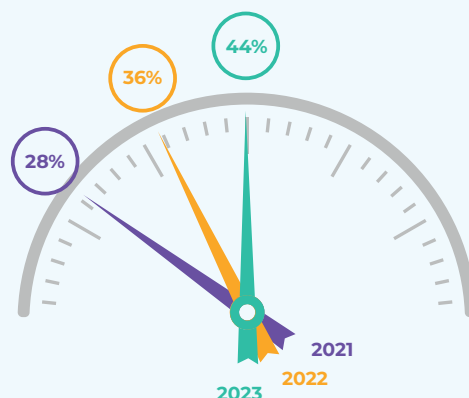
L'investissement sur les produits durables semble ainsi étroitement corrélé au degré de connaissance des épargnants. Les épargnants « autonomes » qui

* Les « primo-souscripteurs » sont des détenteurs de produits durables ayant souscrit pour la première fois en 2023. Ils représentent 7% de l'échantillon.

déclarent à 32% n'avoir jamais entendu parler des fonds durables constituent la catégorie d'épargnants qui en détient le moins (26%).

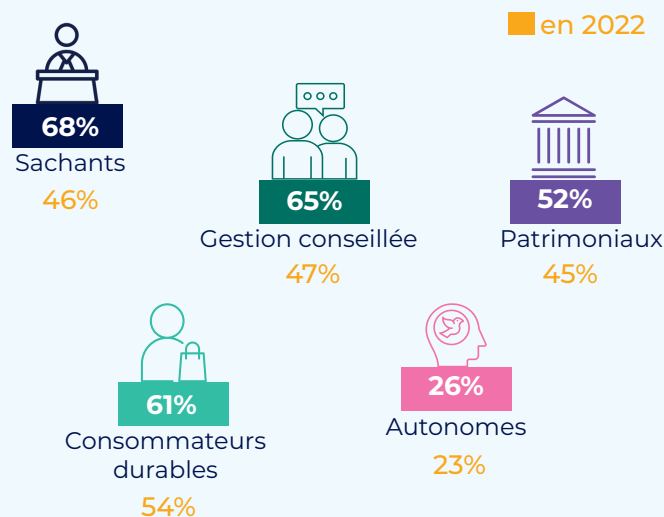
A l'inverse, seulement 14% des épargnants « conseillés » déclarent ne jamais avoir entendu parler des fonds durables et 65% des personnes de cette catégorie en détiennent.

Un taux de détention record



A ce jour, disposez-vous au sein de votre épargne de fonds qualifiés d'investissement responsable?

Détention et connaissance intimement liées





Près d'un investisseur sur deux privilégie le couple performance financière et extra-financière pour guider son choix d'investissement.

En 2023, 42% des épargnants considèrent encore que seule la performance financière constitue l'objectif final d'un investissement dans un produit d'épargne.

Ces chiffres sont toutefois largement pondérés par la catégorie des épargnants « autonomes » qui représentent 39% de l'échantillon. En effet, pour la moitié d'entre eux, la performance financière ressort comme un critère essentiel.

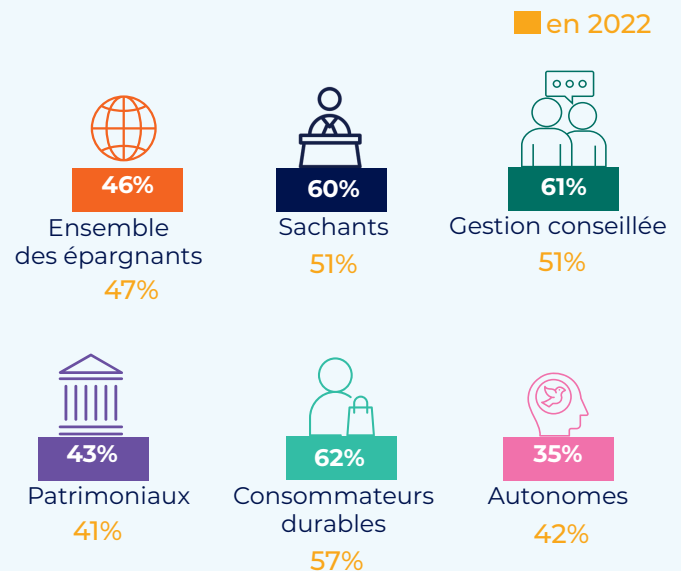
Pour les autres profils d'épargnants, le constat est beaucoup plus partagé. Certaines catégories comme les « consommateurs durables », les « conseillés » et les « sachants » considèrent à plus de 60% que la performance extra-financière est aussi importante que la performance financière.

Cette observation se vérifie d'autant plus s'agissant des souscripteurs de produits durables en 2023 : deux tiers d'entre eux restent particulièrement sensibles à cette combinaison performance financière et extra-financière contre 34% pour les non-détenteurs de produits durables.



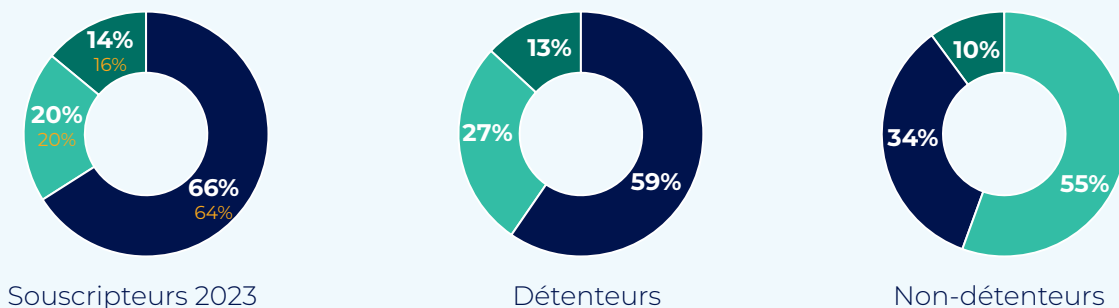
A niveau de risque équivalent, quels sont les critères que vous privilégiez actuellement dans le cadre votre épargne ?

Performances financière & extra-financière aussi importantes



5

Performance financière et extra-financière



Primo-souscripteurs

- La performance extra-financière des investissements est encore plus important que la performance financière
- Performance financière uniquement
- La performance financière est aussi importante que la performance extra-financière des investissements (enjeux environnementaux, sociaux et/ou de gouvernance)

L'ÉVOLUTION RÉGLEMENTAIRE : UN FACTEUR CLÉ DE L'ADOPTION DE L'IR.



L'« arme fatale » de la Préférence Durable

La réglementation a souvent instauré les bases d'évolutions fondamentales dans la transformation des comportements.

Qu'en est-il pour l'IR?

Encouragés par la nécessité de répondre aux attentes de leurs clients, les conseillers ont été amenés à s'informer et à se former sur l'investissement responsable. Le niveau de connaissance des conseillers sur l'investissement responsable s'est alors fortement accru : 96% contre 79% en 2022. L'accélération est encore plus marquée sur l'investissement à impact (82% versus 57%).

Une meilleure maîtrise des concepts permet de convaincre de l'intérêt de l'investissement. Ainsi, même si les conseillers considèrent l'IR avant tout comme une conviction, l'investissement responsable est perçu en deuxième position comme une contrainte, voire une obligation en particulier par les CGP.

6

Un autre effet direct : 81% des souscripteurs 2023 déclarent avoir reçu de la part de leur conseiller une proposition sur un produit durable. Parmi eux,



Vous sentez-vous aujourd'hui à l'aise pour évoquer avec vos clients l'Investissement Responsable ?

Un niveau de maîtrise des concepts de l'IR excellent



65% des souscripteurs de fonds durables en 2023 déclarent avoir été questionnés par leur conseiller sur leurs préférences en matière de durabilité et 97% ont obtenu une proposition d'allocation en adéquation avec leur choix.



Ce qui n'est pas sans conséquence pour les processus opérationnels des conseillers

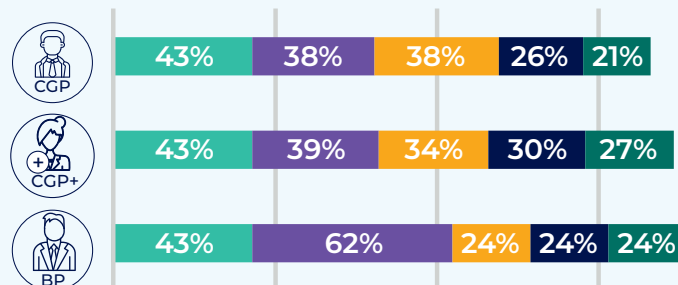
Seulement 33% des professionnels interrogés déclarent que leurs méthodes n'ont évolué qu'à la marge, bien qu'il s'agisse du premier choix pour 27% des répondants.

De plus, il semblerait que le décalage d'application de la réglementation ait permis aux banquiers privés d'être en avance de phase dans l'évolution du processus.

Les atouts majeurs de cette évolution réglementaire seraient donc de renforcer le dialogue avec les clients et d'optimiser le processus de sélection des produits.

Quantitativement, la préférence durable renforce la nécessité d'un dialogue plus approfondi avec leurs clients (37%) mais aussi, la mise en œuvre d'un processus de recherche et de sélection de produits

Impact de la « Préférence durable » par catégorie de conseillers

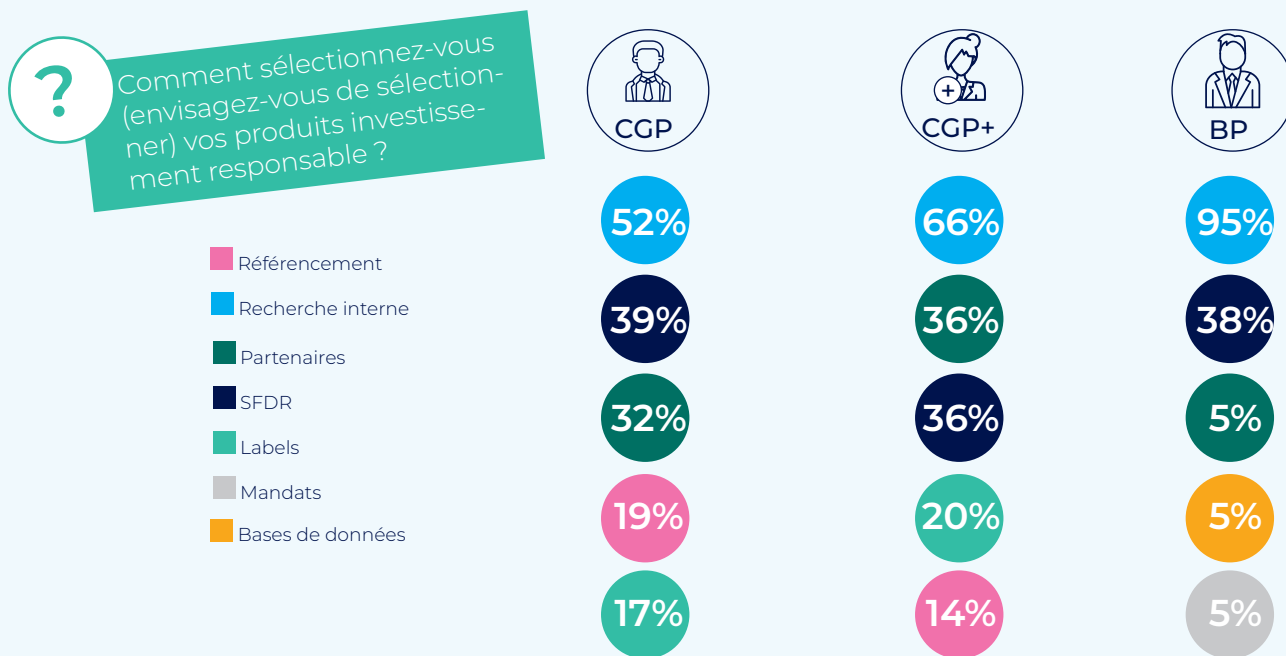


- Le manque de preuves de l'impact réel
- La performance de cette typologie de produits
- Le manque de clarté de la réglementation
- Le manque d'intérêt des clients
- Le manque d'information

dédiés (37%). En effet, dans un premier temps, les conseillers s'appuyaient sur les bases de données pour sélectionner les produits répondant aux préférences de leurs clients (45% en 2022 versus 10% en 2023). Aujourd'hui, grâce à une meilleure maîtrise des enjeux, c'est la recherche propre qui prime à 59%, l'appui

sur la réglementation SFDR pour 39% et la relation privilégiée avec leurs fournisseurs pour 27%. Une question émerge alors de ce constat : cette nécessité de disposer de ressources conséquentes ne va-t-elle pas devenir un *game changer* pour la profession?

Mode privilégié de sélection des produits durables



La recherche commune d'une réglementation stable et claire

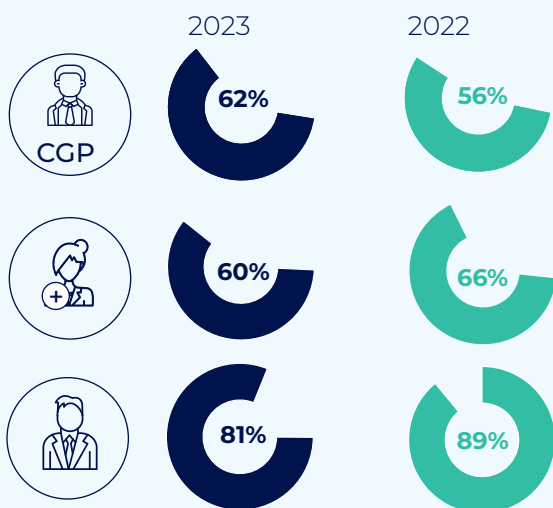
Lors du baromètre précédent, nous avons pu constater la moindre confiance des épargnants et des conseillers dans les labels, compte tenu des tergiversations lors de la rédaction de la version 3 du label ISR France.

Cette année, la confiance s'est clairement redressée et les conseillers reconnaissent que la réglementation

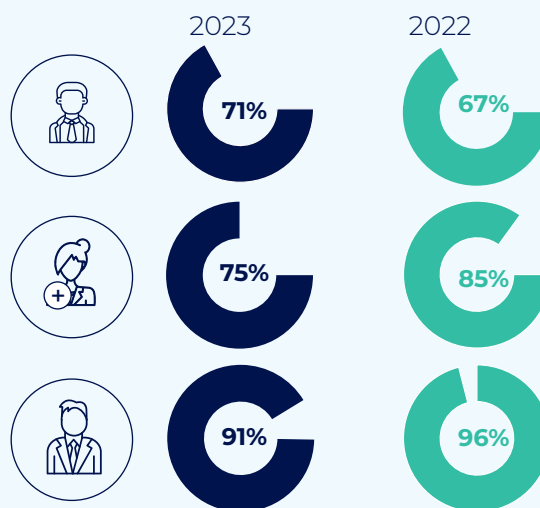
apporte une aide certaine quant au choix des produits. Au niveau des épargnants, 86% des souscripteurs 2023 déclarent avoir toute confiance dans les labels.

Le constat est identique pour les conseillers qui font confiance aux labels pour 65%, résultat nuancé par une plus grande confiance encore dans les fonds classés articles 8&9 SFDR (73%).

Niveau de confiance des conseillers sur les labels



Niveau de confiance des conseillers sur les articles 8 & 9 SFDR



Les épargnants et conseillers PLÉBISCITENT Les thématiques environnementales

Les enjeux climatiques restent la thématique plébiscitée historiquement (43%) par les épargnants devant le thème «consommer et produire local» (42%). Les souscripteurs 2023 n'ont pas dérogé à la règle en plaçant aux premiers rangs ces deux thèmes, respectivement pour 53% et 43%.

Il est à noter que les enjeux climatiques priment pour l'ensemble de nos persona sauf pour le consommateur durable qui met en exergue la thématique « consommer et produire local ».

En parallèle de ces deux poids lourds des thématiques responsables, la sensibilité des épargnants semble évoluer au gré de l'actualité. Cette année, c'est l'éducation qui est mise en avant par les épargnants (33%) ; un écho aux débats de société sur la chute du niveau scolaire des élèves français ?

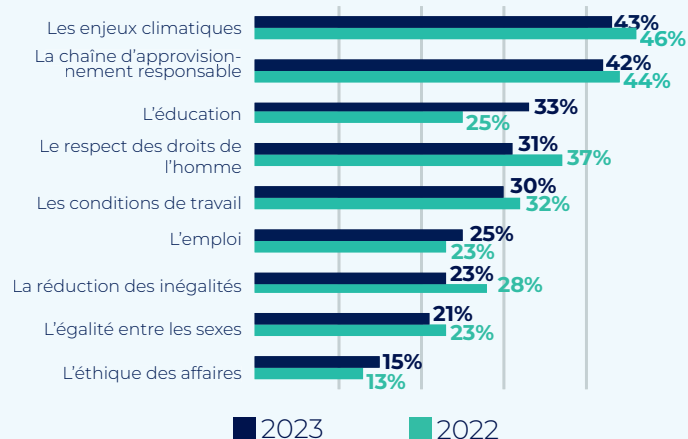
8 Au sein des enjeux climatiques, la «lutte contre le changement climatique» (44%), « l'accès à l'eau » (40%) et la « biodiversité » (40% et première réponse chez les consommateurs durables) représentent le tiercé gagnant des choix des épargnants.

? Parmi les enjeux climatiques, quels sont ceux que vous privilégiez ?

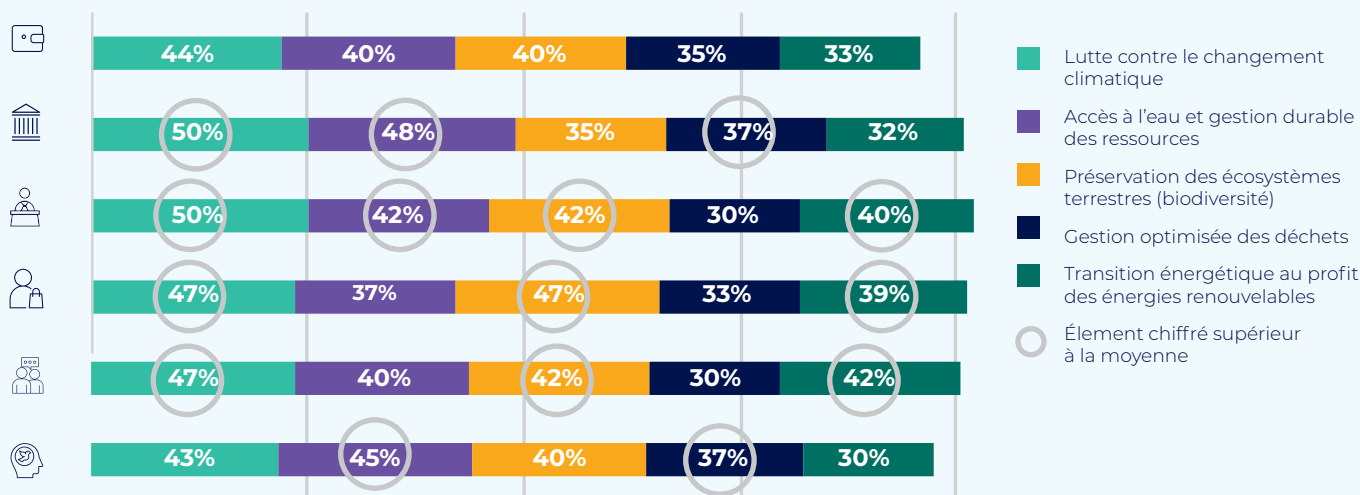
Tendances et influences sur les thématiques

La perception par les conseillers et les banquiers privés des attentes et demandes de leurs clients se rejoignent même si les CGP considèrent que leurs clients concentrent leur intérêt sur les enjeux climatiques alors que les banquiers privés affichent une dispersion plus importante entre les thématiques recherchées.

Thématiques privilégiées par les épargnants en global comparées à 2022



Classement des thématiques vertes par catégorie d'épargnants





Poussée des fonds solidaires

Cette année, nous avons pu tirer deux grands enseignements en matière de typologie de produits.

S'agissant des épargnants, ces derniers mettent en évidence les fonds solidaires dans les propositions reçues par leurs conseillers et ce, devant ceux relevant d'un objectif social mais derrière les fonds à consonance environnementale.

Quant aux conseillers, ils font ressortir cette année les fonds multithématiques juste derrière les fonds environnementaux. Ces fonds s'avèrent être une réponse générique aux attentes de leurs clients. Cependant, cette année a été le témoin de la montée en puissance du non-coté dans les propositions des conseillers (22% contre 6% en 2022).



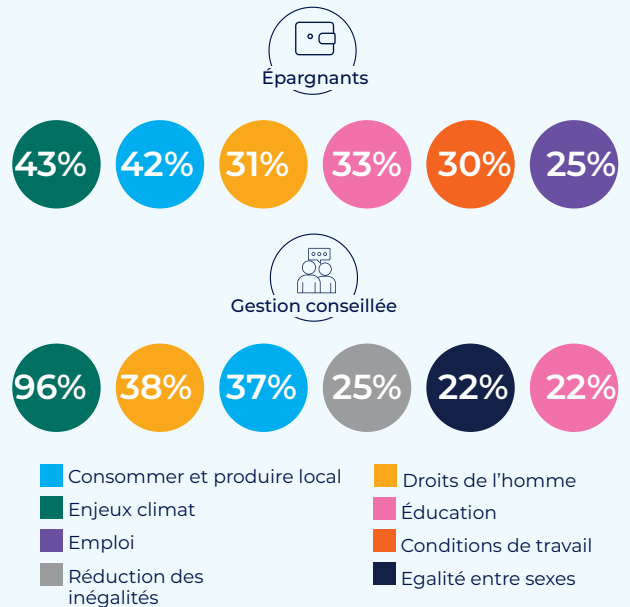
L'influence de l'actualité sur le choix des épargnants

L'actualité est une constante observée depuis quelques années et son influence sur le choix des investissements se confirme. En outre, une corrélation entre évènements climatiques et souscriptions aux produits durables ne se dément pas. En effet, les primo-souscripteurs reconnaissent cette influence dans leurs choix pour 74% d'entre eux, de façon au moins modérée.

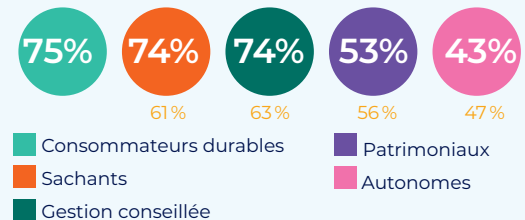


En tant qu'épargnants, quelle est la thématique ESG que vous privilégiez ?
Quels sont les thèmes les plus recherchés par vos clients en matière d'investissement responsable ?

Comparaison des choix épargnants et perception des conseillers en matière de thématique



Impact des évènements climatiques sur l'investissement



DES BARRIÈRES À LEVER



Perpétuer l'effort pédagogique...

Le manque de connaissance reste le premier frein à l'investissement (44% versus 47% en 2022), même s'il baisse d'année en année en raison de la large diffusion des concepts durables. Les non-détenteurs font ainsi apparaître un taux de connaissance de l'IR (« au moins un peu ») de 24% quand celui-ci est de 80% pour les primo-souscripteurs. D'ailleurs, les non-détenteurs déclarent pour 30% d'entre eux que le manque de connaissance constitue le principal frein à l'investissement.

A ce propos, nous pouvons nous interroger sur le fait que la présence d'enfants au sein du foyer impacte le niveau de connaissance : 50% des primo-souscripteurs ont au moins un enfant dans leur foyer, 34% pour les non-détenteurs.

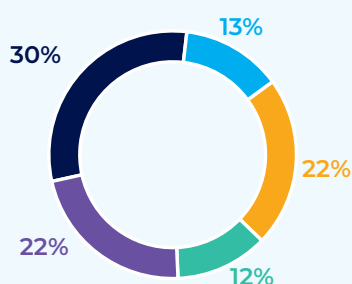


... et apporter les preuves explicites des politiques d'investissement

Cette année, le besoin de justifications est devenu le 2^{ème} frein à l'investissement. Le manque de preuves est une raison évoquée par toutes nos catégories y compris par les primo-souscripteurs qui attendent des justifications explicites de la part des fournisseurs de produits (deuxième frein (25%) derrière la clarté de l'offre (29%)).

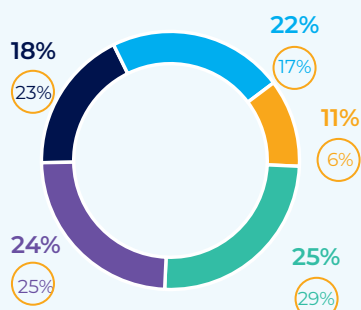
C'est aussi le cas des conseillers qui placent le manque de preuves comme frein principal à l'investissement (43%), critère ayant ravi la première place au critère « manque d'information » relégué au quatrième rang. Notons que les banquiers privés considèrent à 62% que de meilleures performances financières des produits durables faciliteraient le développement du segment.

10 Classement pour non-détenteurs et souscripteurs



Non-détenteurs

Primo-souscripteurs



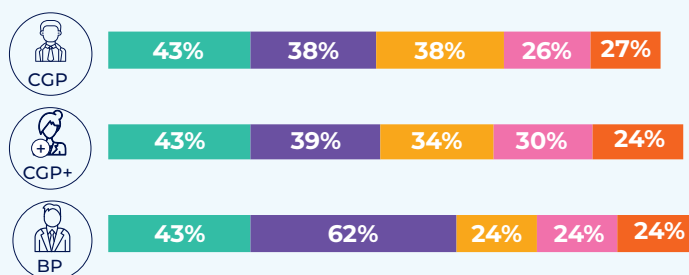
Souscripteurs 2023

- Mon manque de connaissance sur ce type d'investissement
- Le manque de preuves explicites sur l'impact concret de mes investissements
- L'absence de clarté de l'offre proposée (multiplicité des labels et des notions associées)
- Mon conseiller financier ne m'a jamais proposé de produits IR
- La performance financière inférieure de ce type de placement aux produits classiques



Quels sont les freins, selon vous, à la commercialisation des produits Investissement Responsable ?

Freins à l'investissement pour les conseillers



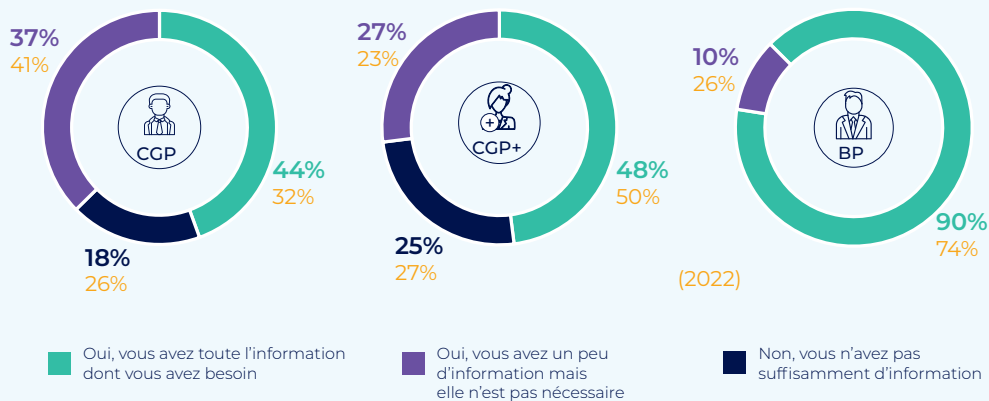
- Le manque de preuves
- La performance financière de cette typologie de produits
- Le manque de clarté de la réglementation
- Le manque d'intérêt des clients
- Le manque d'information

Malgré des efforts constants en matière d'information largement encouragés par la réglementation, il n'en demeure pas moins que 51% des conseillers considèrent que l'information dispensée pourrait encore être améliorée notamment concernant sa précision et sa clarté.

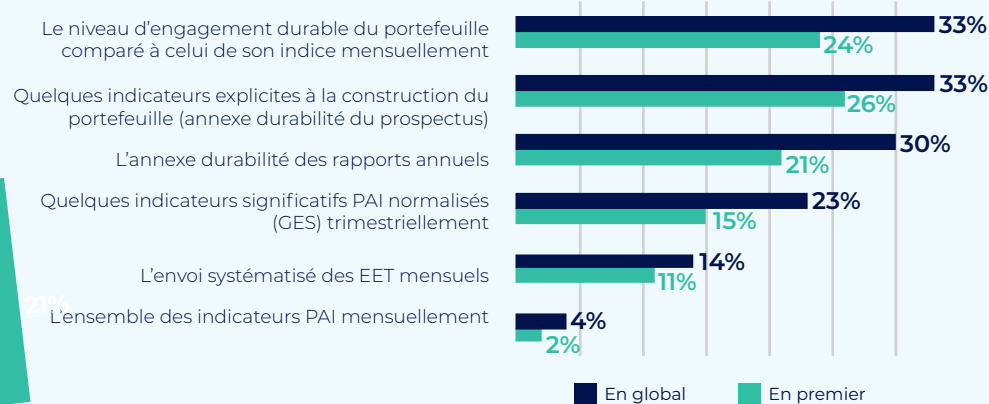
Les conseillers recherchent avant tout une information pragmatique : ils semblent préférer des documents comme le niveau d'engagement durable du portefeuille et l'annexe durabilité.

? Sur quel type d'informations souhaiteriez-vous pouvoir vous appuyer dans la sélection et le suivi extra-financier ?

Satisfaction au regard du niveau d'information dispensé



Type d'information privilégié

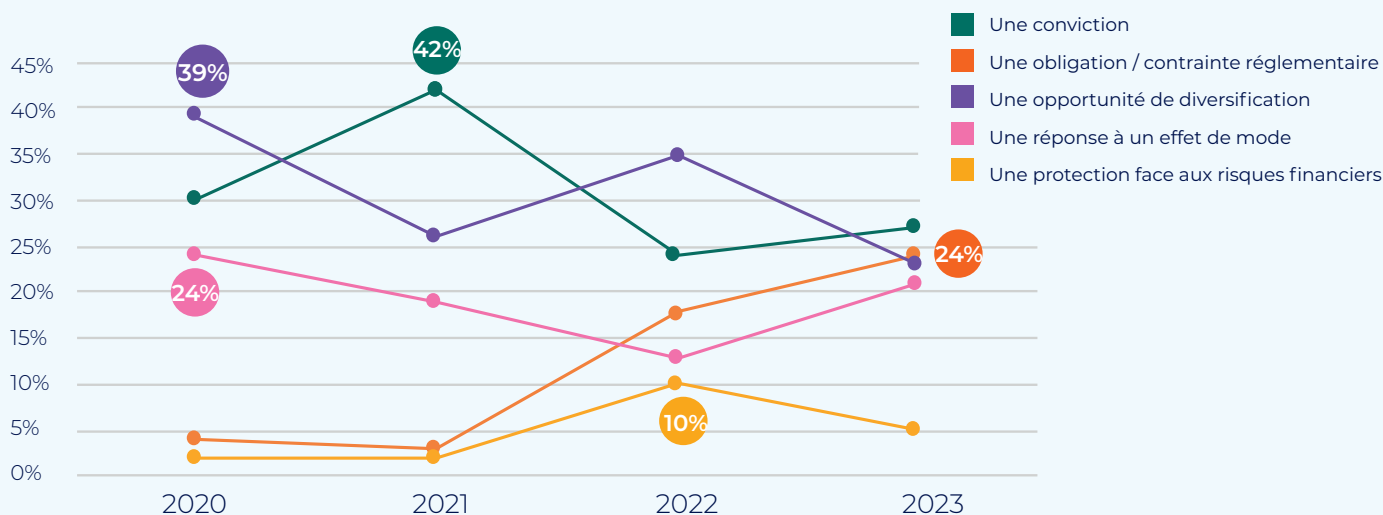


Convaincre les sceptiques

Si des efforts pédagogiques s'avèrent encore nécessaires côté épargnants, les sociétés de gestion doivent aussi continuer de convaincre les conseillers encore sceptiques. En effet, en 2023, les conseil-

lers en gestion de patrimoine sont deux fois plus nombreux à considérer l'investissement responsable comme un effet de mode (23% contre 12% en 2022).

Perception de l'investissement responsable par les conseillers



DES COMPORTEMENTS DISTINCTIFS



Primo- souscripteurs

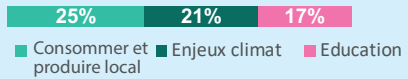
7%
de l'échantillon

INFORMATIONS

Âge moyen : **47 ans**
 Genre : **homme (73%)**
 Épargne financière : **33,45 K€**
 Revenus : **44,2 K€**
 Enfant au foyer : **49 %**
au moins un
 Préférence bio : **70%**
 Choix autonomes : **24%**
 Connaissance IR : **80%**

PERCEPTION IR

Thématiques d'investissement



Motivation double : **64%**
performance financière & extra-financière

Importance labels : **85%**

Influence évts climatiques : **72%**
au moins «modérée»

Freins à l'investissement



12



Non- détenteurs

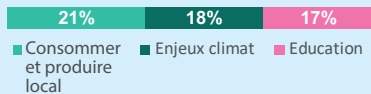
55%
de l'échantillon

INFORMATIONS

Âge moyen : **54,5 ans**
 Genre : **homme/femme (50%)**
 Épargne financière : **25,8 K€**
 Revenus : **66,05 K€**
 Enfant au foyer : **34 %**
au moins un
 Préférence bio : **35%**
 Choix autonomes : **52%**
 Connaissance IR : **24%**
au moins «un peu»

PERCEPTION IR

Thématiques d'investissement

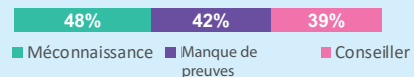


Motivation double : **34%**
performance financière & extra-financière

Importance labels : **42%**

Influence évts climatiques : **35%**
au moins «modérée»

Freins à l'investissement



Autonomes

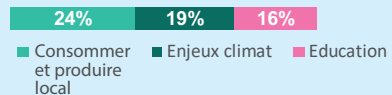
39%
de l'échantillon

INFORMATIONS

Âge moyen : **54,3 ans**
 Genre : **Homme (59%)**
 Épargne financière : **27,8 K€**
 Revenus : **47,57 K€**
 Enfant au foyer : **30 %**
au moins un
 Préférence bio : **32%**
 Souscripteurs 23 : **8%**
 Connaissance IR : **34%**
au moins «un peu»

PERCEPTION IR

Thématiques d'investissement

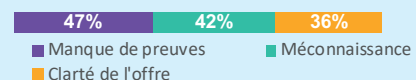


Motivation double : **35%**
performance financière & extra-financière

Importance labels : **42%**

Influence évts climatiques : **36%**
au moins «modérée»

Freins à l'investissement





CGP

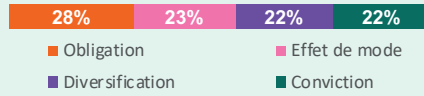
67%
de l'échantillon

Taille du cabinet
(moins de 10 salariés)
88%

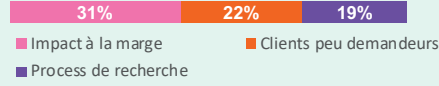
Actifs confiés
118 M€

MÉTRIQUES

Conception de l'IR



Préférence durable

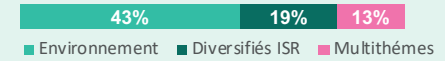


Confiance SFDR/labels

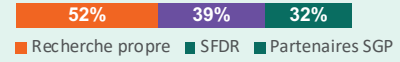


UTILISATION & LIMITES

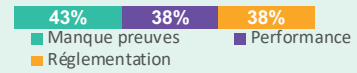
Fonds d'investissement proposés



Moyens utilisés pour sélectionner l'offre



Freins à la commercialisation



Informations suffisantes : **44%**



BP

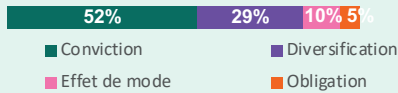
15%
de l'échantillon

Taille du cabinet
(plus de 250 salariés)
71%

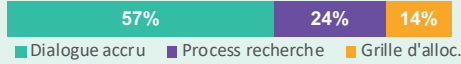
Actifs confiés
591 M€

MÉTRIQUES

Conception de l'IR



Préférence durable

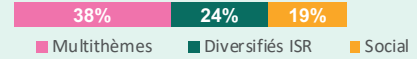


Confiance SFDR/labels



UTILISATION & LIMITES

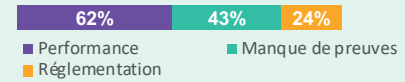
Fonds d'investissement proposés



Moyens utilisés pour sélectionner l'offre



Freins à la commercialisation



Informations suffisantes : **90%**

La transparence pour attirer et convaincre

Les enseignements positifs qui ressortent de ce 5^{ème} baromètre sont indéniablement à relier avec la maturité du marché de l'IR engendrée par la réglementation. Cette dernière est venue encadrer les exigences d'informations bien que des zones d'ombre demeurent quant à certaines définitions comme celles de l'investissement durable ou des caractéristiques environnementales et sociales. L'Autorité des marchés financiers a d'ailleurs reconnu ces manques et appelle à plus de précisions quant aux textes des normes européennes sur le sujet.

Ce manque de précision laisse donc une certaine latitude aux acteurs. La transparence s'accroît mais la lisibilité des données pour les épargnants comme pour les conseillers n'est pas au rendez-vous. D'une part, le marché fait face à un manque d'harmonisation des données et donc à des difficultés de comparaison entre les performances extra-financières. D'autre part, les données réglementaires communiquées peuvent s'avérer complexes à comprendre avec des méthodologies « boîte noire » ou « usine à gaz ». Cela explique que les épargnants mettent en exergue le souhait d'avoir plus de preuves concrètes de l'intérêt de leurs investissements : où va mon argent ? que permet-il de financer ? quels sont les impacts positifs ou négatifs des entreprises dans lesquelles j'investis ?

Une confiance renouvelée et de nouvelles populations conquises

La progression dans le taux de détention traduit une confiance renouvelée des détenteurs d'IR malgré des performances discutables en 2022 : c'est la révélation d'une forte conviction quant au bienfondé de leurs investissements.

Cependant, une interrogation demeure quant aux non-souscripteurs composés en grande partie par les épargnants autonomes, catégorie la moins informée sur l'IR. Si d'un côté, nous pouvons féliciter les professionnels du conseil qui ont rempli leur mission pédagogique, de l'autre, la question des moyens à déployer pour sensibiliser les épargnants autonomes reste en suspens.



VANESSA COTTET,
Responsable ESG
CPR Asset Management

Des thématiques à réaffirmer

Les fonds à dominante environnementale continuent sans surprise à occuper la première place des thèmes privilégiés. Chez CPRAM, c'est un constat que nous avons noté ces dernières années : face à une demande d'abord plutôt institutionnelle, nous avons décliné nos offres et supports d'accompagnement pour adresser nos solutions à différentes typologies de clients. Nous avons par exemple proposé à des réseaux de distribution une solution climat multi classe d'actifs et une solution éligible au PEA en complément de notre offre Actions Monde existante.

L'intérêt incontestable des épargnants pour les enjeux climatiques nous a conduit à affiner cette année leurs préférences thématiques parmi les différents enjeux. Si la lutte contre le changement climatique arrive en tête, la biodiversité et l'accès à l'eau arrivent *ex aequo* juste après.

En revanche, nous observons un léger recul des thématiques sociales et de gouvernance et une volatilité dans l'ordre de préférence d'une année sur l'autre. Cela témoigne d'une forte corrélation à l'actualité ou d'un manque de connaissance ou de compréhension des offres existantes. Tout l'arsenal déployé sur la composante E de l'ESG n'a pas de déclinaison sur les composantes S & G, les régulateurs européen et locaux avec les labels se concentrant principalement sur les enjeux climatiques aujourd'hui.

Si les encours des fonds IR ont été multipliés par 13 sur les cinq dernières années pour représenter près de la moitié du marché de la gestion en Europe* en 2023, des efforts de pédagogie et de transparence sont attendus côté gestionnaires et distributeurs de fonds. Nul doute qu'ils pourront s'appuyer sur un nouveau coup de pouce réglementaire avec la publication des premiers reports CSRD et leurs données extra-financières à la fois très complètes mais surtout harmonisées et auditées. Ils pourraient donner les outils aux pour mieux flécher les investissements sur ces enjeux et communiquer concrètement sur les bénéfices environnementaux et/ou sociaux de leurs financements auprès des épargnants.

* Source : Observatoire Quantalys Harvest Group de la gestion ISR 2023

Étude réalisée en collaboration avec Insight AM

Insight AM s'adresse aux producteurs de produits financiers qui souhaitent mieux appréhender les attentes des distributeurs, conseillers en gestion de patrimoine et de leurs clients, identifier les tendances et capter les signaux faibles de la tierce distribution, revisiter leur positionnement de leurs gammes de produits à destination des épargnants particuliers au travers des enveloppes fiscales distribuées en architecture ouverte.

Informations promotionnelles non contractuelles destinées à tout public, ne constituant ni un conseil en investissement, ni une recommandation, ni une offre de contrat. Toutes les informations présentées sont réputées exactes en date de réalisation du document.

L'ensemble de la documentation réglementaire est disponible en français sur le site www.cpram.fr ou sur simple demande au siège social de la société de gestion.
CPR Asset Management, Société anonyme au capital de 53 445 705 € – Société de gestion de portefeuille agréée par l'AMF no GP 01-056 – 91-93 boulevard Pasteur, 75015 Paris - France – 399 392 141 RCS Paris.

Les informations contenues dans ce document n'ont aucune valeur contractuelle et n'engagent pas la responsabilité de CPRAM.

Les informations contenues dans cette publication sont basées sur des sources que nous considérons fiables, mais nous ne garantissons pas qu'elles soient exactes, complètes, valides ou à propos, et ne doivent pas être considérées comme telles à quelque fin que ce soit. Cette publication ne peut être reproduite, en totalité ou en partie, ou communiquée à des tiers sans l'autorisation préalable de CPRAM.

cpram.com
cpr-asset-management
@cpr_am

CPR Asset Management, société de gestion de portefeuilles, agréée AMF sous le n°GP 01-056 en date du 21 décembre 2001 (Autorité des Marchés Financiers 17, place de la Bourse, 75082 Paris), SA au capital de 53 445 705 euros 399 392 141 RCS – 91-93, boulevard Pasteur CS 61 595 – 75730 Paris – Cedex 15 – Tel : 01 53 15 70 00



Avec **INSIGHT AM**

Étude réalisée en collaboration avec Insight AM

Insight AM s'adresse aux producteurs de produits financiers qui souhaitent mieux appréhender les attentes des distributeurs, conseillers en gestion de patrimoine et de leurs clients, identifier les tendances et capter les signaux faibles de la tierce distribution, revisiter leur positionnement de leurs gammes de produits à destination des épargnants particuliers au travers des enveloppes fiscales distribuées en architecture ouverte.

Société par Actions Simplifiée au capital de 5 000 € - 239 route de Saint Pierre, 84330 MODÈNE - France – 882 538 440 RCS Avignon. <http://www.insightam.fr>

