



Les Ateliers
Ethique & Investissement
LA RELATION
INVESTISSEURS - GESTIONNAIRES FINANCIERS

REDACTION ENCOURS - EN ATTENTE D'AMENDEMENTS

Ce guide est le résultat des trois ateliers 2018-2019

Atelier 1 Et si ma liberté de construire un monde meilleur avec mon argent dépendait de la liberté de mon banquier ?

Atelier 2 La rencontre investisseur / professionnel : un dialogue de sourds ?

Atelier 3 Construction d'un guide pratique

Constats

Du côté de l'Investisseur

- La volonté d'investir de manière socialement responsable (ISR) se heurte à la crainte d'un moindre rendement.
- L'investisseur a ses propres contraintes : un patrimoine (héritage) à faire fructifier, un rendement nécessaire, un projet particulier à court ou à long terme, un besoin de sécurité...
- Il n'a pas toujours les compétences pour soutenir le dialogue avec le professionnel.
- Quel que soit son âge et son expérience, il se sent souvent dépassé par le système financier international – sur lequel il a un *a priori* négatif - et n'a pas le sentiment de maîtriser grand-chose ; paradoxalement, le langage technique du professionnel ne le rassure pas.

Du côté du Professionnel

- Le professionnel doit faire face à la concurrence, aux exigences de son entreprise, aux contraintes réglementaires qui ont une incidence sur les performances et la tarification.
- Un gestionnaire n'est pas totalement libre de ses conseils car ses revenus sont directement dépendants des produits qu'il propose (*cf. la loi MIFID2-2018 sur la rémunération des gestionnaires*)
- Il a l'avantage de l'accès à l'information, une grande capacité financière, une compétence et une expertise, mais son langage technique est peu accessible.
- Il peut mettre sa grande capacité financière au service de l'engagement actionnarial.

L'ISR

- Les investissements socialement responsables ne sont pas chimiquement purs.
- Nous sommes en difficulté... pour évaluer la qualité éthique d'un investissement.
- Quand tout devient « relatif » comment s'orienter, sur quels critères s'appuyer ?
- Les fonds de placements ne permettent pas une gestion « sur mesure ».
- Il est difficile de concilier les besoins de tous les acteurs : entreprise, actionnaire, partie prenante, clients-fournisseurs, émetteurs, gérants de fonds, agences de notation, investisseur ...
- Les exigences des labels ISR paraissent souvent insuffisantes.
- Que penser des informations communiquées ou publiées par les agences de notation, par les entreprises elles-mêmes ?

NOS RECOMMANDATIONS AUX INVESTISSEURS Particulier – Association - Congrégation...

- Progresser** en liberté, sans complexe : oser parler, poser ses questions, orienter l'échange.
- Acquérir** un minimum de formation (fondamentaux de la finance, marchés financiers, ISR) pour dialoguer sereinement avec les professionnels.
- Eviter** de porter un regard trop simpliste (ou suspect) sur la finance et les professionnels.
- Prendre le temps** de découvrir comment travaille une banque : métier, stratégie, organisation...
- Considérer** que l'ISR a un coût qui peut être expliqué : frais de gestion, commissions, frais variables : arbitrages achats-ventes...
- Préciser** (écrire) de manière simple, sa politique d'investissement, ses orientations, ses besoins à court et long terme (trésorerie, risque, éthique...) :
 - critères éthiques : secteurs exclus, niveaux de controverses tolérées...
 - critères de gestion patrimoniale : projets à financer, perspective d'avenir...
 - critères financiers : univers et horizon de placement, allocation d'actifs...

Pour entrer en relation Proposer une séance de travail initiale

- **Prendre le temps de se présenter** : Repérer la fonction et le rôle de chacun : gestionnaire, commercial, conseiller... d'où parlons-nous ? comment travaillons-nous ? quelles sont nos principales préoccupations (personnelles ou institutionnelles) ? Oser partager ses questions, ses doutes et préoccupations, sa manière personnelle de voir les choses...
- **Préciser le style et le rythme de reporting** envisagés. Il s'agit d'éviter le mode de reporting standard et normalisé, pour cela préciser ce que l'on attend.
- **S'entendre sur la manière de préparer** chaque rencontre : ordre du jour connu (échangé) suffisamment à l'avance, questions à poser, informations à donner...
- **Avoir une parole et un échange sur sa politique** d'investissement à partir d'un document écrit suffisamment explicite, qu'il faudra évaluer régulièrement.
- **Fixer en concertation une ou deux orientations de veille** pour progresser ensemble dans une meilleure connaissance du portefeuille : questions environnementales, rémunération des dirigeants, insertion des handicapés, la gouvernance...

NOS RECOMMANDATIONS AUX PROFESSIONNELS

Gestionnaire - Chargé de clientèle...

- Prendre le temps** d'une connaissance mutuelle.

s'il s'agit d'une association ou d'une congrégation : date de création (fondation), mission, présence dans le monde, spiritualité, situation patrimoniale, centres d'intérêt particuliers liés au charisme (éducation, travail, environnement, lutte contre la pauvreté, développement), et contraintes qui sont autant d'éléments dont il faudra tenir compte dans la gestion d'un portefeuille... Pour les congrégations, il convient de s'intéresser à la spécificité de leurs contraintes juridiques (droit civil et canonique), fiscales, immobilières ... *Il existe des formations pour acquérir ces compétences particulières.*

- Aborder les questions éthiques** à partir de sa propre réflexion de l'ISR sans pour nécessairement se démarquer de l'Institution que l'on représente.
- Avoir un langage accessible**, compréhensible, pédagogique, à la portée du client. Communiquer de manière ciblée, abordable et nuancée...
- S'accorder avec le client** sur un cahier des charges correspondant à ses besoins patrimoniaux, ses projets.
- Rendre compte** annuellement de manière transparente, des frais inhérents à la gestion du portefeuille : mandat et mouvements.
- Rester à l'écoute** et éviter les longs monologues de présentation de la conjoncture économique mondiale.
- Favoriser la participation** des clients aux Comités d'éthiques ou d'investissement : lieux de dialogue, rôle d'alerte. Ce faisant, donner aux associations et/ou congrégations la possibilité de partager leur expérience de terrain.

M E M O POUR UN RENDEZ-VOUS DE REPORTING

Mémo-client

La préparation...

Préciser les besoins les objectifs, les questions.

Proposer un ordre du jour qui permettra d'aborder les sujets qui m'intéressent ou me préoccupent.

Le rendez-vous...

Valider l'ordre du jour en le modifiant si besoin en fonction de ce qui se dit...

Oser poser ses questions et orienter l'échange en fonction de ce que l'on cherche...

L'après...

Prendre le temps après la rencontre d'évaluer ce qui a été bon, ce qui a été plus difficile, ce qui pourrait être amélioré... Réfléchir à la meilleure manière d'aborder la rencontre suivante, les questions à reprendre, les points d'attention...

Mémo-professionnel

La préparation...

Préparer la rencontre en tenant compte de la situation particulière du client et de ses attentes. Dans la présentation, mettre l'accent sur l'évolution du portefeuille et sur les choix de gestion réalisés depuis la dernière rencontre : arbitrages, approche ISR, impacts, l'évolution du patrimoine, perspectives...

Le rendez-vous...

Rester à l'écoute... Faire œuvre de pédagogie... Adapter le langage...

L'après...

Prendre le temps après la rencontre d'évaluer ce qui a été bon, ce qui a été plus difficile, ce qui pourrait être amélioré... Se demander si le service rendu est toujours en phase avec les objectifs et souhaits du client-investisseur. Réfléchir à la meilleure manière d'aborder la rencontre suivante, les questions à reprendre, les points d'attention...

**VOUS VENEZ DE PRENDRE CONNAISSANCE DE CE DOCUMENT - 4 PAGES SUR « NOS RELATIONS »
VOUS AVEZ DES REMARQUES, SUGGESTIONS, PROPOSITIONS, EXPERIENCE A PARTAGER...**

Venez nous voir. Ecrivez-nous.