

Appétit croissant pour l'investissement d'impact : ce que doivent savoir les conseillers en patrimoine

Nouvelle philosophie de placement de plus en plus répandue, l'investissement d'impact vise à procurer des rendements financiers et des avantages pour la société. Bon nombre de particuliers fortunés, en particulier les femmes et les membres de la génération Y, semblent vouloir utiliser leur patrimoine pour faire le bien. Ils ne savent toutefois pas vers qui se tourner pour obtenir des conseils à cet égard. Dans le présent document, vous apprendrez comment les conseillers en patrimoine peuvent accompagner les clients dans le processus d'investissement d'impact.

Qu'est-ce que l'investissement d'impact ?

L'investissement d'impact vise expressément à créer une incidence positive sur les plans social ou environnemental tout en générant un rendement financier.

Le Global Impact Investing Network (GIIN) définit ainsi l'investissement d'impact : « des investissements réalisés dans des entreprises, des organismes et des fonds, dans le but de générer un impact positif mesurable sur les plans social et environnemental de même qu'un rendement financier »¹. On trouve des produits d'investissement d'impact dans diverses catégories d'actifs, sur les marchés fermés et les marchés ouverts, ainsi que sur les marchés développés et émergents.

L'investissement d'impact découle d'approches plus connues en matière d'investissement, comme l'investissement éthique, l'investissement responsable et l'investissement durable. Ces approches ont toutes pour objectif de refléter les valeurs ou les intérêts des investisseurs au moyen de pratiques positives sur

les plans environnemental, social ou de la gestion. Mais elles ont rarement pour but de générer un impact social précis et mesurable – c'est là le domaine de l'investissement d'impact.

La demande en matière d'investissement d'impact

L'essor de l'investissement d'impact s'explique par l'intérêt accru qu'y portent les investisseurs institutionnels et, de plus en plus, les particuliers fortunés (personnes possédant plus d'un million de \$ US en actifs investissables). En 2014, on comptait dans le monde 14,6 millions de particuliers fortunés possédant collectivement des actifs totalisant 56,4 billions de \$ US. Au Canada, il y avait 331 000 particuliers fortunés détenant collectivement des actifs totalisant plus de 1 billion de \$ CA².

Nombre d'investisseurs éprouvent de l'intérêt pour l'investissement d'impact, ce qui représente une importante occasion d'apporter une valeur ajoutée aux relations actuelles avec les clients.

Particuliers fortunés dans le monde entier

**90 % sont d'avis qu'il est important
d'avoir une incidence sociale positive**

Groupes les plus susceptibles de rechercher
une incidence sociale positive :



95 % – personnes de moins de 50 ans



93 % – femmes

Particuliers fortunés au Canada

**86 % sont d'avis qu'il est important
d'avoir une incidence sociale positive**

Groupes les plus susceptibles de rechercher
une incidence sociale positive :



93 % – personnes de moins de 50 ans



92 % – femmes

C'est dans une vaste mesure que les particuliers fortunés conviennent de l'importance d'une incidence sociale positive. En effet, 90 % d'entre eux y souscrivent à divers degrés. L'appétit pour l'investissement d'impact est le plus élevé chez les jeunes et les femmes (95 % chez les personnes de moins de 50 ans et 93 % chez les femmes). Ces deux proportions sont supérieures à la moyenne globale.

« Il s'agit d'une pratique beaucoup plus "normale" pour les jeunes. »
—*Gestionnaire patrimonial RBC, 2015*

Au Canada, 86 % des particuliers fortunés conviennent de l'importance d'une incidence sociale positive, cette proportion étant plus élevée chez les femmes (92 %) que chez les hommes (83 %). De plus, 93 % des particuliers fortunés de moins de 50 ans, c'est-à-dire des générations X et Y, sont du même avis³.

« Les femmes fortunées ont, à l'égard de l'investissement, une approche différente de celle des hommes. Généralement, elles considèrent l'investissement comme une façon d'exprimer leurs valeurs au moyen de stratégies de placement novatrices sur le plan social. »
—*Bank of America Private Wealth Management, U.S. Trust Insights on Wealth and Worth, 2014*

Les femmes et les membres de la génération Y pourraient représenter de nouvelles occasions pour les conseillers en patrimoine. Le nombre de femmes fortunées va augmenter en raison de la croissance de leurs revenus et du transfert de patrimoine qui aura lieu dans les 20 prochaines années⁴. Les membres de la génération Y seront également les bénéficiaires du transfert de patrimoine, évalué à plusieurs milliards de dollars, qui se produira au cours de la prochaine génération⁵.

Les particuliers fortunés, un marché sous-exploité en matière d'investissement d'impact

Bien qu'ils manifestent de plus en plus d'intérêt à l'égard de l'investissement d'impact, les investisseurs indiquent qu'ils ne disposent pas de sources fiables de conseils pour repérer les occasions dans ce secteur. En fait, environ un tiers (33,6 %) des particuliers fortunés canadiens souhaiteraient obtenir de leur gestionnaire de patrimoine davantage de conseils sur les occasions d'investissement d'impact⁶.

Que doivent savoir les gestionnaires de patrimoine au sujet de l'investissement d'impact ?

L'investissement d'impact : 60 milliards de dollars à l'échelle mondiale

Depuis 2007, l'investissement d'impact a atteint plus de 60 milliards de \$ US à l'échelle mondiale⁷. Les grandes institutions financières et autres investisseurs institutionnels demeurent les principaux investisseurs ; les bureaux de gestion de patrimoine familial, les investisseurs individuels et les fondations constituent environ 27 % du marché⁸.



Au Canada, les investissements socialement responsables et les investissements durables sous gestion totalisent environ 1 billion de \$ CA, dont plus de 4,1 milliards de \$ CA en investissements d'impact⁹.



Une croissance rapide à l'échelle mondiale : 2 billions de \$ US d'ici 2025

Selon les estimations, cette croissance se poursuivra à un rythme soutenu et pourrait s'accroître. Une estimation du GIIN indique que ce marché pourrait atteindre 2 billions de \$ US d'ici 2025¹⁰. Des estimations portant exclusivement sur le marché américain indiquent que celui-ci pourrait atteindre de 400 milliards à 1 billion de \$ US d'ici 2020¹¹.

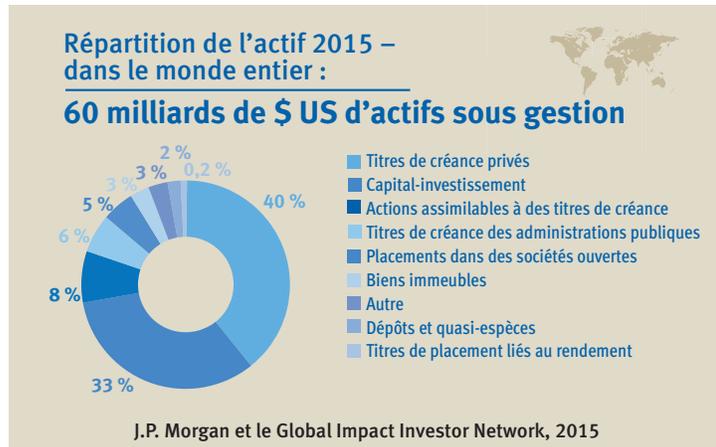


Le marché canadien de l'investissement d'impact pourrait presque septupler pour atteindre 30 milliards de \$ CA d'ici 2023¹².

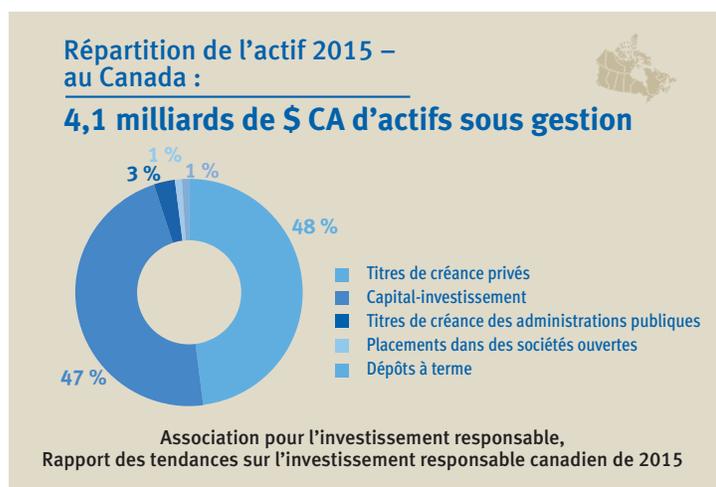


L'investissement d'impact présent dans une grande variété de catégories d'actifs et de produits

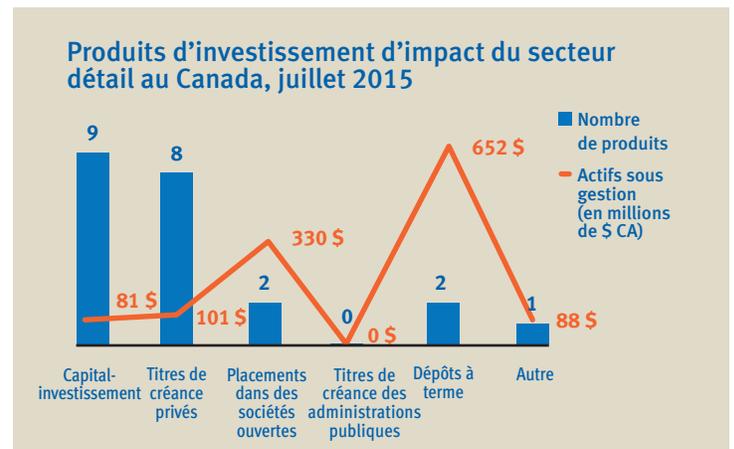
Des produits d'investissement d'impact se retrouvent dans une grande variété de catégories d'actifs et de produits. À l'échelle mondiale, il s'agit généralement de titres de créance privés (40 %) et de capital-investissement (33 %).



En 2015, au Canada, les investissements d'impact sous gestion ont totalisé plus de 4,1 milliards de \$ CA. Les proportions des actifs comptant parmi les titres de créance privés (48 %) et le capital-investissement (47 %) y dépassaient celles des marchés mondiaux. De ce total, des produits évalués à plus de 400 millions de \$ CA étaient offerts directement aux particuliers.



En juillet 2015, au moins 22 produits d'investissement d'impact étaient offerts aux particuliers canadiens¹³, en hausse par rapport à 16 en 2014¹⁴.



Exemples de produits au Canada, aux États-Unis et au Royaume-Uni :

- Impact Ventures UK (R.-U.) : Capital de croissance axé sur l'investissement d'impact destiné aux entreprises à vocation sociale établies et novatrices. Appuyé par Berenberg Private Banking.
- Access Capital (É.-U.) : Investissements contribuant à bâtir des collectivités plus fortes par un soutien aux acheteurs dont les revenus sont faibles ou modestes, aux logements abordables, aux prêts à la petite entreprise et aux projets de développement économique.
- SolarShare – obligations de sociétés d'énergie solaire à échéance de 5 et 15 ans (Canada) : Investissements dans des projets d'énergie solaire déjà mis en œuvre et générant des revenus stables.

Appuyez votre client dès maintenant

1. Soyez attentif au fait que la plupart des gens semblent vouloir que leurs placements aient une incidence positive, mais qu'il est rare qu'ils expriment clairement leur volonté ou posent des questions à ce sujet. Les femmes et les jeunes, en particulier, pourraient manifester de l'intérêt à l'égard de ce type de placement.
2. Envisagez donc de leur demander s'ils aimeraient que leurs placements correspondent davantage à leurs valeurs.
3. Soyez à l'affût d'expressions telles que : « responsable », « durable », « legs », « philanthropie », « collectivité » et « impact ». Demandez aux clients plus de détails sur ce qui importe pour eux.
4. Généralement, les clients qui mettent sur pied des fondations philanthropiques ont un intérêt marqué pour l'investissement d'impact. Posez-leur des questions sur leurs intérêts, et sur les objectifs de leurs dons et pour l'emploi des fonds versés à leur fondation.

Ressources offertes

L'Initiative RBC sur la finance sociale surveille la rapide croissance du secteur de l'investissement d'impact et offre aux spécialistes un éventail toujours plus grand de ressources sur le sujet. Pour en savoir plus, allez au www.rbc.com/collectivites-durabilite/initiative-rbc-finance-sociale, ou communiquez avec nous à socialfinance@rbc.com.

À propos du présent rapport

Cette étude, commandée par la Banque Royale du Canada (RBC[®]), vise à mieux comprendre l'investissement d'impact, la taille et la croissance du marché, ainsi que l'intérêt potentiel qu'il représente pour les investisseurs.

L'étude a été menée par le Michael Lee-Chin Family Institute for Corporate Citizenship, en collaboration avec Bridges Impact+. Le Lee-Chin Institute a examiné l'état actuel du marché de l'investissement d'impact au Canada et l'intérêt qu'y portent les particuliers fortunés. L'étude comprend en outre les conclusions tirées des recherches réalisées par Bridges Impact+ sur les marchés en plein essor de l'investissement d'impact au Royaume-Uni et aux États-Unis.

Initiative RBC sur la finance sociale

L'Initiative RBC sur la finance sociale est un engagement de plusieurs millions de dollars visant à favoriser le changement sur les plans social et environnemental par la mobilisation des capitaux privés et des marchés financiers. Cet engagement comprend le fonds Générateur RBC, un capital de 10 millions de dollars visant le financement

d'entreprises à vocation sociale, un investissement de 10 millions de dollars provenant des actifs de RBC Fondation dans des investissements socialement responsables, ainsi que des partenariats stratégiques visant à stimuler la croissance de la finance sociale au Canada.

Auteurs

Rod Lohin, Michael Lee-Chin Family Institute for Corporate Citizenship
Amanda Feldman et Charmian Love, Bridges Impact+

À propos du Michael Lee-Chin Family Institute for Corporate Citizenship

Le Michael Lee-Chin Family Institute for Corporate Citizenship de la Rotman School of Management, à l'Université de Toronto, aide les chefs d'entreprise d'aujourd'hui et de demain à intégrer la durabilité à leurs stratégies et pratiques commerciales. Le Lee-Chin Institute soutient la recherche et l'enseignement, conçoit et diffuse des outils pratiques, et offre à des entreprises clientes des services-conseils de même que des services de recherche.

À propos de Bridges Impact+

Bridges Impact+ offre des services-conseils sur le développement durable et l'investissement d'impact à un vaste éventail de clients, notamment des investisseurs, des gouvernements, des organismes caritatifs et des sociétés. Elle a pour mission d'offrir des recommandations éclairées et concrètes, s'appuyant sur ses 14 années d'expérience touchant tous les aspects de l'investissement d'impact à Bridges Ventures.

¹ Eyes on the Horizon: The Impact Investor Survey, J.P. Morgan and the Global Impact Investing Network, 2015, p. 6-7.

^{2,3} Enquête sur les perspectives des particuliers fortunés dans le monde 2015 réalisée par Capgemini et RBC Gestion de patrimoine.

⁴ Michael J. Silverstein et Kate Sayre, "The Female Economy," Harvard Business Review, septembre 2009.

⁵ www.morganstanley.com/ideas/30-trillion-challenge.

⁶ Rapport sur la richesse 2015 réalisé par Capgemini et RBC : Canada, p. 1-2.

⁷ Impact Investing Brief, Global Impact Investing Network (www.thegiin.org/impact-investing/).

⁸ Eyes on the Horizon: The Impact Investor Survey, J.P. Morgan et le Global Impact Investing Network, 2015, p. 6-7.

⁹ « Rapport 2015 sur les tendances en investissement responsable au Canada », Association pour l'investissement responsable, p. 3.

¹⁰ Global Impact Investing Network, "What is the market potential of impact investing?" (version abrégée).

¹¹ De Monitor Institute, JP Morgan et la Rockefeller Foundation et la Calvert Foundation, tiré de la publication de US SIF Foundation, Report on US Sustainable, Responsible and Impact Investing Trends, 2014.

¹² Document du MaRS Centre for Impact Investing, avril 2014.

¹³ Sondage LCI sur 108 institutions financières canadiennes et investissements d'impact à caractère social, et 12 entrevues, juin et juillet 2015. Il ne s'agit que d'un aperçu de l'offre durant l'année, car les organisations contactées n'ont pas toutes répondu, les produits sont offerts de façon intermittente et d'autres produits sont en développement.

¹⁴ "State of the Nation: Impact Investing in Canada," MaRS Centre for Impact Investing et Purpose Capital, 2014, p. 40.

