



Association pour l'investissement responsable

# LES MILLÉNIUMS, LES FEMMES ET L'AVENIR DE L'INVESTISSEMENT RESPONSABLE

Avril 2016

---

LE SPONSOR

**OCEANROCK**  
INVESTMENTS INC.

## Sommaire exécutif

Ce rapport examine les perspectives de deux groupes démographiques de plus en plus importants pour l'industrie canadienne de l'investissement : la génération Y (ou les « Milléniums ») et les femmes. Plus spécifiquement, le rapport étudie leurs points de vue en matière d'investissement responsable (IR) – qui se définit comme un investissement qui incorpore des critères environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG).

Les données du sondage, recueillies par Ipsos Reid montrent que les Milléniums – la génération des personnes âgées de 18 et 34 ans<sup>1</sup> – est *beaucoup* plus susceptible que les générations précédentes de manifester de l'intérêt pour l'investissement responsable. Puisque les Milléniums représentent maintenant le groupe démographique le plus important au sein de la main-d'œuvre en Amérique du Nord<sup>2 3</sup> et qu'il est prévu que cette génération hérite de plus de 30 mille milliards de dollars,<sup>4</sup> les conseillers en investissement responsable et les sociétés de fonds en investissement responsable sont bien positionnés pour tirer un bénéfice en attirant cette nouvelle génération d'investisseurs.

Nos données démontrent que les investisseuses sont à peu près aussi susceptibles que les investisseurs de tenir compte des critères ESG dans leurs décisions d'investissement. Cependant, elles sont beaucoup plus susceptibles que les hommes d'exprimer de l'incertitude face à l'investissement responsable. Leurs réponses indiquent que les femmes pourraient être plus ouvertes à l'investissement responsable si elles avaient accès à plus d'information pour prendre leurs décisions. Cette constatation

présente aux conseillers en IR et aux sociétés de fonds d'IR l'occasion de consacrer plus d'efforts d'éducation et de sensibilisation à des investisseuses.

En outre, nos données montrent que les préférences en investissement varient en fonction du lieu de résidence de l'investisseur et de son niveau d'études, les investisseurs de la Colombie-Britannique et du Québec, ainsi que les diplômés universitaires, montrent un intérêt accru pour l'investissement responsable.

## Principales constatations

### **Les investisseurs de la génération Y montrent un intérêt beaucoup plus élevé envers l'investissement responsable et d'impact<sup>5</sup> que les générations précédentes :**

- Les investisseurs de la génération Y sont plus de deux fois plus susceptibles que les baby-boomers de s'intéresser aux investissements visant la résolution de problèmes sociaux ou environnementaux.
- Les investisseurs de la génération Y sont 65 % plus susceptibles que les baby-boomers de tenir compte des facteurs ESG dans le cadre de leurs décisions d'investissement.

### **Les Milléniums considèrent que la gestion des risques et des possibilités ESG est essentielle au rendement à long terme de leur portefeuille :**

- Les Milléniums sont presque deux fois plus susceptibles que les baby-boomers de croire que les entreprises ayant de bonnes pratiques sociales et environnementales

<sup>1</sup> Bien que la définition des « Milléniums » varie, les données d'Ipsos Reid représentent la génération âgée de 18 à 34 ans.

<sup>2</sup> Millennials are Now the Biggest Generation in the Canadian Workforce. *Canadian Business*, 3 juin 2015.

<sup>3</sup> Millennials Now Largest Generation in the U.S. Workforce. *Time*, 11 mai 2015.

<sup>4</sup> Wall Street Has Its Eyes on Millennials' \$30 Trillion Inheritance. *Bloomberg*, 3 mars 2015.

<sup>5</sup> L'investissement d'impact se définit comme un « investissement effectué dans une entreprise, une organisation ou un fonds avec l'intention de générer un impact social ou environnemental en plus d'un retour financier » (Global Impact Investing Network, 2014).

représentent de meilleurs investissements à long terme.

- Les investisseurs de la génération Y sont plus de deux fois plus susceptibles que les baby-boomers de croire que les entreprises ayant de bonnes pratiques sociales et environnementales peuvent fournir aux investisseurs une meilleure protection contre les risques de révision à la baisse.

### **Les investisseuses pourraient être plus ouvertes à l'IR que les investisseurs, ce qui représente une occasion d'éducation pour les conseillers en IR et les sociétés de fonds d'IR :**

- Les femmes sont environ deux fois plus susceptibles que les hommes de dire qu'elles sont indécises à savoir si elles croient qu'il est important de tenir compte des facteurs ESG.
- Pourtant, les femmes sont également plus susceptibles que les hommes de croire qu'il est important que les conseillers soient bien informés sur l'IR. Les conseillers en IR tireraient parti à offrir aux femmes plus d'information sur les options d'IR.

## **Contexte**

Il y a un nombre croissant de données internationales suggérant que les Milléniums et les femmes sont de plus en plus responsables de la croissance de la demande pour des investissements responsables qui intègrent des critères ESG.

Un rapport de 2015 de la Morgan Stanley Institute for Sustainable Investing constate qu'aux États-Unis, les investisseurs de la génération Y sont presque deux fois plus susceptibles d'investir dans des entreprises ou des fonds qui visent des résultats sociaux ou

environnementaux spécifiques.<sup>6</sup> Le même rapport suggère que les investisseuses sont presque deux fois plus susceptibles que les investisseurs à évaluer le taux de rendement et les effets positifs avant de prendre une décision d'investissement. Jusqu'à présent, il n'y avait pas de données comparables pour le marché canadien. La présente étude comble cette lacune.

## **Méthodologie**

« Investisseur » se définit comme un particulier qui a des placements comme des fonds communs de placement, des fonds négociés en bourse, des actions, des obligations, des CPG et d'autres titres.

Ipsos Reid a récolté ses données au moyen d'un sondage en ligne composé de 11 questions tenu entre le 22 et le 29 février 2016. La taille de l'échantillon était N = 1073 investisseurs individuels, répartis comme suit :

- Hommes : N=520
- Femmes : N=553
- Milléniums (18-34) : N=299
- Génération X (35-54) : N=397
- Baby-boomers (55+) : N=377

La précision du sondage en ligne d'Ipsos est mesurée à l'aide d'intervalles bayésiens de crédibilité. Dans le cas présent, les résultats du sondage pour N=1073 sont précis à +/-3,4 %.

## **Investisseurs de la génération Y**

Dans l'ensemble, les investisseurs canadiens issus de la génération Y sont beaucoup plus susceptibles que les investisseurs des générations X et que les baby-boomers de montrer de l'intérêt pour l'investissement responsable et d'en comprendre les principes.

---

<sup>6</sup> Sustainable Signals: The Individual Investor Perspective. Morgan Stanley Institute for Sustainable Investing, 2015.

Les Milléniums représentent maintenant le groupe démographique le plus important au sein de la main-d'œuvre en Amérique du Nord. Ils seront également un groupe démographique de plus en plus important pour les entreprises dans le futur, car ils devraient hériter 30 mille milliards de dollars au cours des prochaines décennies. Ainsi, leur vif intérêt pour l'IR indique une trajectoire positive pour l'industrie de l'IR dans les prochaines années.

Les investisseurs de la génération Y sont plus de deux fois plus susceptibles que les baby-boomers de s'intéresser aux investissements visant la résolution de problèmes sociaux ou environnementaux.

Par rapport aux investisseurs plus âgés, les Milléniums sont plus susceptibles de tenir compte des facteurs ESG pour leurs investissements et plus enclins à rechercher des investissements qui visent spécifiquement à résoudre certains des problèmes sociaux et environnementaux les plus pressants dans le monde.<sup>7</sup>

#### **Notre sondage montre que les Milléniums sont :**

- Par rapport aux baby-boomers, plus de deux fois plus susceptibles de s'intéresser aux investissements qui se consacrent spécifiquement à la résolution de problèmes sociaux ou environnementaux (58 % des Milléniums, comparativement à 35 % de la génération X et à 25 % des baby-boomers).
- 65 % plus susceptibles que les investisseurs de la génération des baby-boomers de considérer les facteurs ESG dans le cadre de leur décision en matière d'investissement (66 % des Milléniums,

comparativement à 48 % de la génération X et 40 % des baby-boomers).

Comparativement aux investisseurs plus âgés, les Milléniums ont davantage tendance à élargir leur définition de la valeur au-delà des rendements financiers en tenant également compte de la valeur de l'incidence positive sur la société. Ils sont 67 % plus susceptibles que les baby-boomers de chercher à atteindre un équilibre entre le taux de rendement et l'incidence positive sur la société (50 % des Milléniums, comparativement à 36 % de la génération X et à 30 % des baby-boomers).

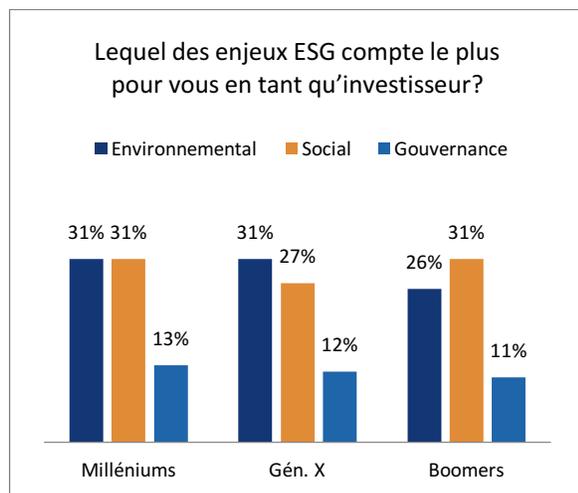
#### **Les investisseurs de la génération Y voient les entreprises ayant de bonnes pratiques sociales et environnementales comme des investissements plus rentables et généralement meilleurs à long terme. Les Milléniums sont :**

- 75 % plus susceptibles que les baby-boomers de croire que les entreprises ayant de bonnes pratiques sociales et environnementales seront plus rentables (56 % des Milléniums, comparativement à 38 % de la génération X et à 32 % des baby-boomers).
- Près de deux fois plus susceptibles que les baby-boomers de croire que les entreprises ayant de bonnes politiques et pratiques sociales et environnementales sont de meilleurs investissements à long terme (67 % des Milléniums, comparativement à 39 % de la génération X et 36 % des baby-boomers).
- Plus de deux fois plus susceptibles que les baby-boomers de croire que les entreprises ayant de bonnes pratiques sociales et environnementales peuvent fournir aux investisseurs une meilleure protection contre les risques de révision à la baisse (52 % des Milléniums, comparativement à 28 % de la génération X et 21 % des baby-boomers).

<sup>7</sup> Des exemples de ces types d'investissements comprennent des sociétés d'énergie renouvelable, l'efficacité énergétique ou des fonds qui fournissent des micro-prêts aux entrepreneurs dans les collectivités mal desservies au Canada et à l'étranger.

Les investisseurs issus de la génération des Milléniums restent fidèles à leurs valeurs; ils sont 60 % plus susceptibles que les baby-boomers à rapatrier un investissement en raison des activités répréhensibles d'une entreprise relativement à des questions sociales ou environnementales (75 % des Milléniums, comparativement à 56 % de la génération X et 47 % des baby-boomers).

Lorsqu'on leur a demandé lequel des enjeux ESG compte le plus pour eux en tant qu'investisseur, environ le même pourcentage de répondants issus de la génération des Milléniums a indiqué les enjeux sociaux et environnementaux comme étant les plus importants. Les investisseurs de la génération X sont légèrement plus enclins à classer les enjeux environnementaux (p. ex., les changements climatiques, les émissions de carbone ou la pénurie d'eau) devant les enjeux sociaux (p. ex., les violations des droits de la personne, les droits du travail, la sécurité des travailleurs, la consultation avec les Premières nations et les communautés locales). Enfin, les baby-boomers sont plus enclins à classer les enjeux sociaux devant les enjeux environnementaux (Graphique 1).



Graphique 1

Dans les trois groupes, un pourcentage de loin inférieur a indiqué les enjeux de gouvernance (p. ex., la rémunération élevée des dirigeants, les femmes sur le conseil, l'indépendance des

administrateurs) comment étant l'enjeu le plus important pour eux à titre d'investisseur.

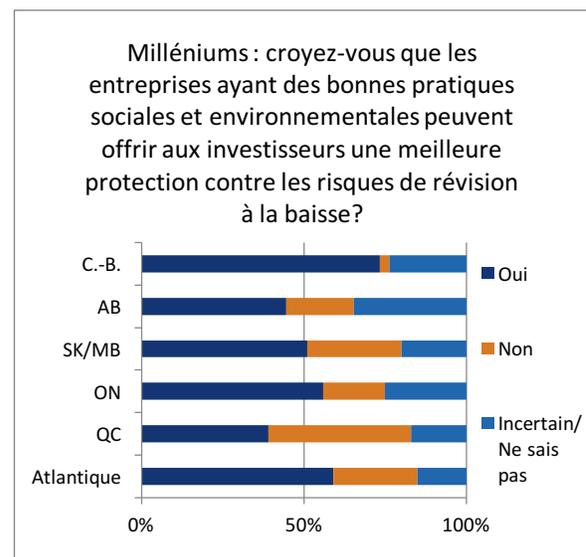
82 % des investisseurs de la génération Y croient que l'IR deviendra plus important au cours des cinq prochaines années.

En ce qui concerne les perspectives des investisseurs de la génération Y sur l'avenir, 82 % disent croire que l'IR deviendra plus important dans les cinq prochaines années, comparativement à 55 % de la génération X et 48 % des baby-boomers.

**Les Milléniums s'attendent à ce que leurs conseillers financiers les gardent informés; 67 % pensent qu'il est important que leur conseiller financier soit bien informé sur les enjeux et tendances en matière d'IR,** comparativement à 52 % de la génération X et 54 % des baby-boomers.

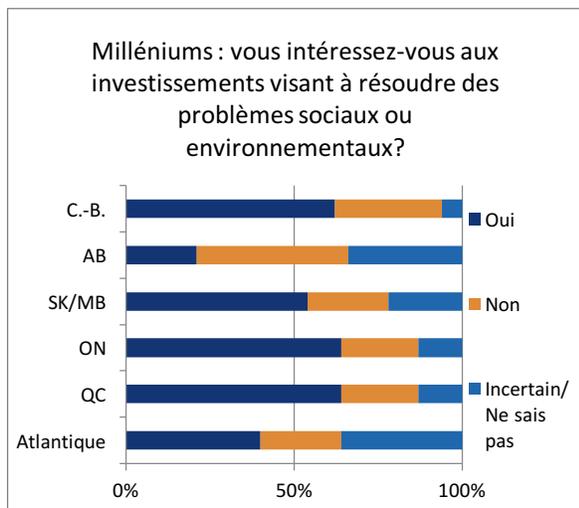
### Milléniums par région

Les Milléniums de Colombie-Britannique croient plus fortement que leurs pairs à l'échelle du Canada que les entreprises ayant de bonnes pratiques sociales et environnementales peuvent fournir aux investisseurs une meilleure protection contre les risques de révision à la baisse (Graphique 2).



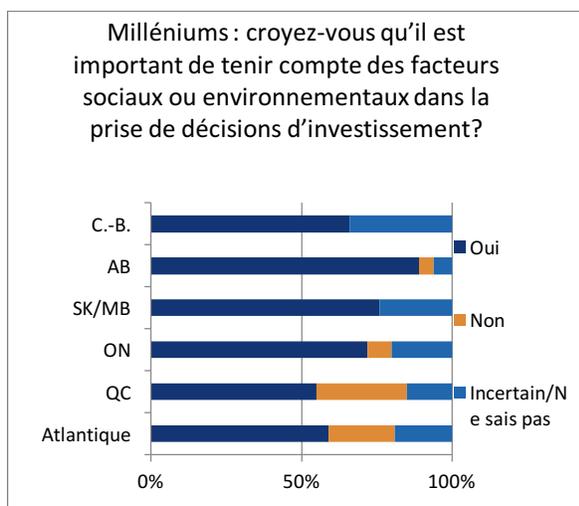
Graphique 2

Les Milléniums d'Alberta sont les moins intéressés par les « investissements d'impact », qui se consacrent spécifiquement à la résolution de problèmes sociaux ou environnementaux (Graphique 3).

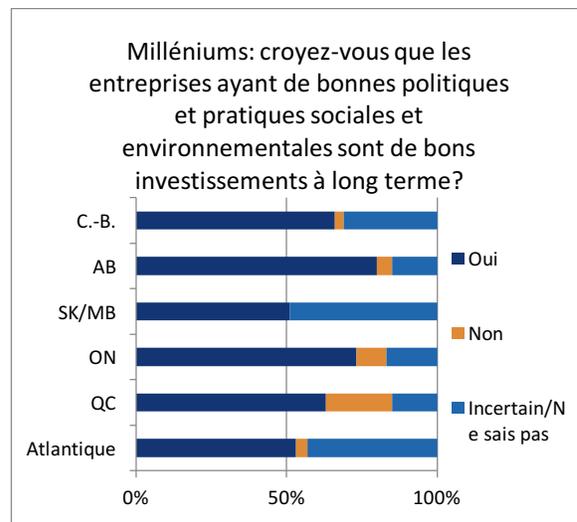


Graphique 3

En revanche, le même groupe en Alberta considère comme plus important de tenir compte des facteurs ESG dans leurs décisions d'investissement que ses homologues (graphique 4), et reconnaît les perspectives à long terme de ces investissements (graphique 5).



Graphique 4



Graphique 5

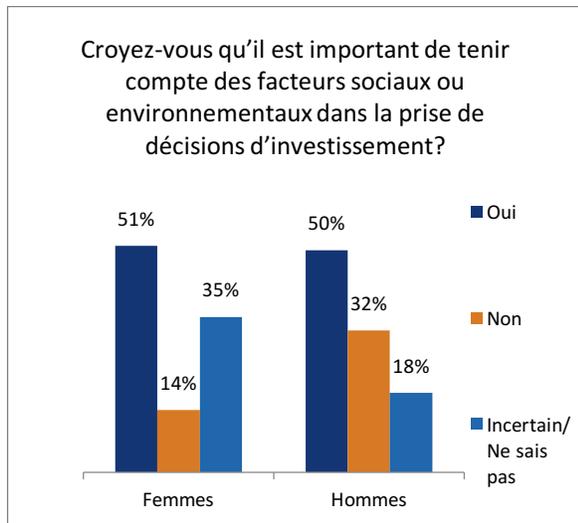
Ce contraste suggère que les Milléniums albertains sont plus susceptibles de s'intéresser aux stratégies d'intégration ESG qu'à l'investissement d'impact ou aux stratégies « vertes ». Bien qu'on ne dispose pas de données pour expliquer ce contraste de manière empirique, il est possible que certains répondants considèrent les facteurs ESG aussi importants dans une perspective d'atténuation des risques, tout en percevant l'investissement « vert » comme incompatible avec les objectifs économiques locaux.

## Investisseuses

Pour de nombreuses questions, les femmes ont fourni des réponses très semblables aux hommes au sujet de leur sentiment *positif* au sujet de l'IR.

Pourtant, le pourcentage de femmes qui ont répondu « incertaine » ou « ne sait pas » était considérablement plus élevé que celui des hommes.

En fait, les femmes sont environ deux fois plus susceptibles que les hommes d'exprimer de l'incertitude quant à savoir si elles croient qu'il est important de considérer les facteurs ESG dans le cadre d'une décision concernant l'investissement (graphique 6).

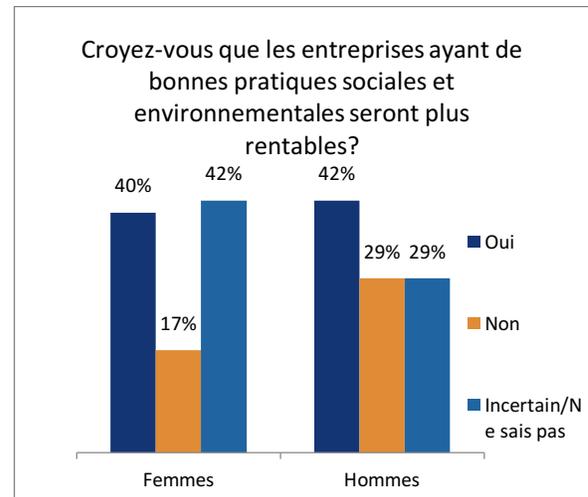


Graphique 6

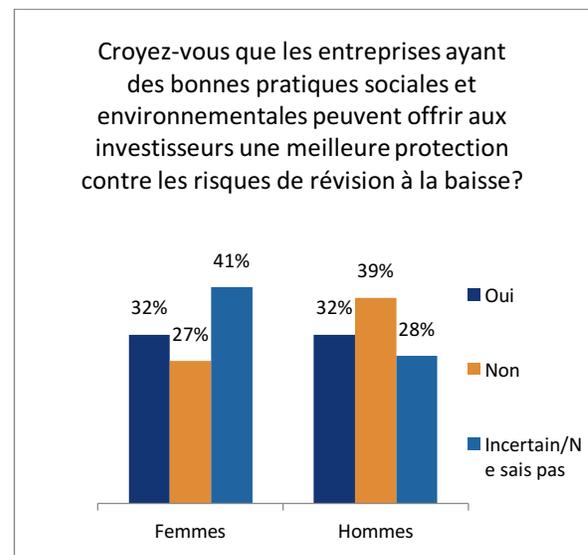
Les graphiques 7 à 9 tracent un portrait semblable : les investisseuses sont régulièrement *moins susceptibles* que les investisseurs d'exclure les investissements responsables, et systématiquement *plus susceptibles* d'exprimer de l'incertitude quant à leur intérêt envers l'IR.

À l'instar des Milléniums, **les femmes sont plus susceptibles que les hommes de croire qu'il est important que leurs conseillers soient bien informés sur les enjeux et tendances de l'IR** (62 % des femmes contre 52 % des hommes).

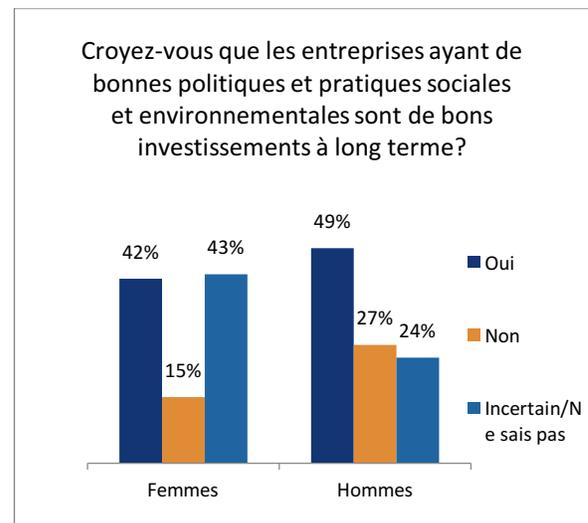
**Ces constatations indiquent clairement une possibilité d'éducation, car les femmes peuvent être plus ouvertes à l'IR si on leur donne plus d'information. Les conseillers en IR pourraient tirer de grands avantages en fournissant aux investisseuses plus de renseignements sur les options d'IR.**



Graphique 7

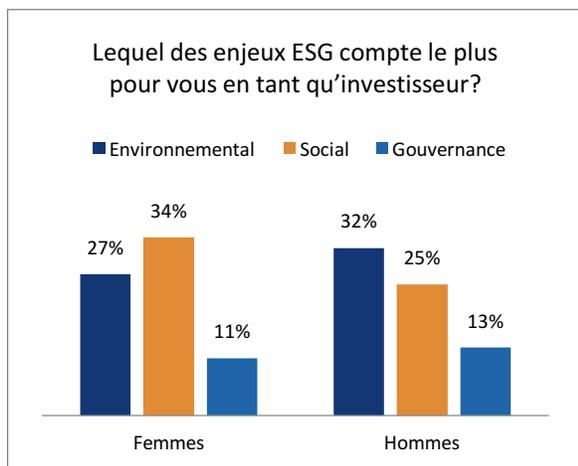


Graphique 8



Graphique 9

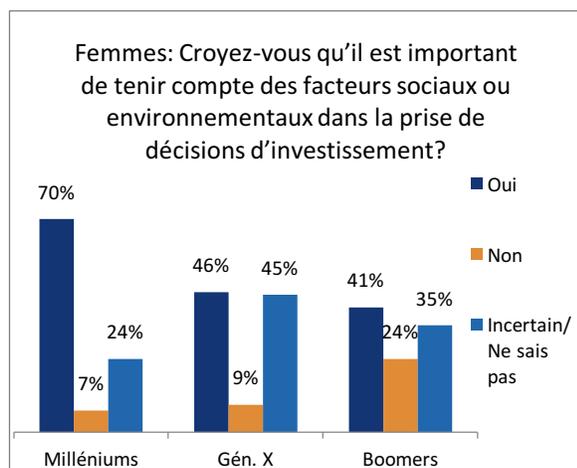
Lorsqu'on leur a demandé lequel des enjeux ESG compte le plus pour eux comme investisseur, les femmes ont placé les enjeux sociaux devant les enjeux environnementaux, alors que les hommes ont répondu le contraire. Pour les deux sexes, un pourcentage de loin inférieur a indiqué les enjeux de gouvernance comme étant les plus importants pour eux en matière d'investissement (graphique 10).



Graphique 10

### Femmes par âge

Par catégorie d'âge, les Milléniums croient plus fortement que les facteurs ESG sont importants pour l'investissement, alors que les femmes de la génération X sont les plus incertaines (graphique 11).



Graphique 11

Cette répartition par âge est assez uniforme pour l'ensemble des questions du sondage : les

femmes de la génération Y ont tendance à répondre par l'affirmative aux questions sur leurs croyances et leurs perceptions au sujet de l'IR, alors que les femmes de la génération X et les baby-boomers étaient plus incertaines au sujet de leurs réponses.

Ces constatations suggèrent qu'il existe, pour les sociétés de fonds et les conseillers financiers, une occasion de fournir davantage de renseignements sur les enjeux propres à l'IR aux femmes âgées de 35 ans et plus. Parmi les investisseurs, tous âges confondus, ayant recours à un conseiller financier, 62% des investisseuses, contre 52% des investisseurs, croient qu'il est important ou très important que leur conseiller financier soit bien informé sur leurs enjeux et les tendances en matière d'IR.

## Autres constatations

Notre étude a fait des constatations additionnelles sur les perspectives des investisseurs canadiens en matière d'IR.

### Investisseurs canadiens

La moitié des investisseurs interrogés estiment qu'il est important de tenir compte des facteurs ESG dans leurs décisions d'investissement, et la majorité (58 %) dit être prête à désinvestir en raison de préoccupations ESG.

Cependant, seuls 32% des investisseurs interrogés savent que l'IR offre une meilleure protection contre le risque de révision à la baisse, ce qui représente une occasion d'éducation pour les conseillers financiers.<sup>8</sup>

Une forte majorité des personnes interrogées (60%) croit que l'IR dans les enjeux sociaux et

<sup>8</sup> Une étude récente commanditée par OceanRock Investments (*Canadian Responsible Investment Mutual Funds: Risk/Return Characteristics*, Carleton Centre for Community Innovation, 2015) a constaté que Presque toutes les comparaisons des retours sur l'investissement des placements responsables contre les placements traditionnels indiquent que les retours sur l'investissement sont mieux ajustés au risque à long terme lorsque l'on tient compte des enjeux ESG.

environnementaux gagnera en importance au cours des cinq prochaines années.

### Investisseurs par région

De manière générale, les investisseurs de la Colombie-Britannique et du Québec montrent l'intérêt le plus élevé par rapport à l'IR, bien que les Milléniums albertains montrent étonnamment un vif intérêt pour l'inclusion des facteurs ESG dans leurs décisions d'investissement, comparativement aux Milléniums des autres régions (voir p. 5).

Les investisseurs du Québec montrent l'intérêt le plus fort envers l'investissement d'impact. Toutes catégories d'âge confondues, les investisseurs de presque partout au Canada sont plus de deux fois plus susceptibles que ceux de l'Alberta de s'intéresser à l'investissement d'impact (graphique 12).

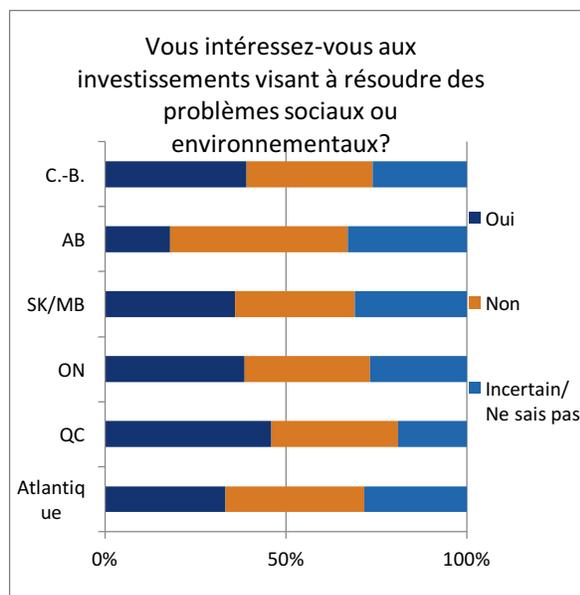


Tableau 12

Les investisseurs québécois sont aussi plus susceptibles que ceux des autres régions de croire que les entreprises ayant de bonnes pratiques ESG seront plus rentables, et que les entreprises ayant de bonnes politiques et pratiques ESG sont de meilleurs investissements à long terme.

Les investisseurs du Québec et de la Colombie-Britannique sont les plus susceptibles de rapatrier un investissement en

raison des activités répréhensibles d'une entreprise relativement à des questions sociales ou environnementales.

### Investisseurs par niveau d'études

Notre étude indique que les diplômés universitaires sont plus intéressés par l'IR et qu'ils voient un avenir solide pour l'IR dans les années à venir.

- Les diplômés universitaires sont presque deux fois plus susceptibles que ceux sans études postsecondaires d'être intéressés par des investissements visant spécifiquement la résolution de problèmes sociaux ou environnementaux (52 % contre 28 %).
- 63 % des diplômés universitaires estiment qu'il est important de tenir compte des facteurs sociaux ou environnementaux dans leurs décisions d'investissement (contre 43 % des répondants ayant un diplôme d'études secondaires).
- 74 % des diplômés universitaires estiment que les IR sur les plans social et environnemental deviendront plus importants au cours des cinq prochaines années (contre 55 % des répondants ayant un diplôme d'études secondaires).

## Conclusion

Les données indiquent un avenir prometteur pour l'IR, car la nouvelle génération d'investisseurs est beaucoup plus susceptible de choisir l'IR que les générations précédentes.

À mesure que les revenus des Milléniums augmenteront, qu'ils commenceront à hériter de quelque 30 mille milliards de dollars dans les années à venir et à les investir, on s'attend à ce que l'industrie de l'IR connaisse une croissance exponentielle, en se fondant sur sa croissance récente. Les conseillers en IR qui reconnaissent cette tendance et qui s'y préparent seront bien positionnés pour en récolter les fruits, d'autant plus que les deux tiers des investisseurs de la génération Y

estiment qu'il est important que leurs conseillers soient bien informés sur l'IR.

Les femmes sont deux fois plus susceptibles que les hommes d'exprimer de l'incertitude face à l'IR, mais plus susceptibles de croire qu'il est important que leur conseiller soit bien informé sur les enjeux et les tendances de l'IR. Cela présente clairement une occasion d'éducation pour les conseillers en IR, puisque les femmes pourraient en fin de compte être plus ouvertes à l'IR après avoir été bien informées.

Les conseillers en IR et les sociétés de fonds tireraient avantage à fournir aux investisseuses plus d'information sur l'IR. Il importe de : (1) les informer sur les options en matière d'IR; et (2) les éduquer au sujet des caractéristiques fortes de rendement et de risque des fonds d'IR.

Le site de l'AIR offre une large sélection de ressources pour soutenir cet effort d'éducation à l'adresse [www.riacanada.ca](http://www.riacanada.ca)