



**Le Mensuel**

N° 27 du 29/06/2026

**L'Hebdo**

N° 1855 du 06/07/2026

## MARCHE

# Investissement durable : un défi de pédagogie pour les CGP

Publié le 26 juin 2026 à 10h00

[Ariane Khosrovchahi](#) OPTION FINANCE

**Encore mal appréhendée par les épargnants, la durabilité cherche sa place dans leurs portefeuilles. Les conseillers en gestion de patrimoine adaptent leur discours auprès de leurs clients et intègrent progressivement l'ESG dans une approche globale.**

La durabilité peine encore à séduire les épargnants. Sur le terrain, une partie des conseillers en gestion de patrimoine reste néanmoins convaincue de son intérêt.



**HORS-SÉRIE**

JUN 2026 N° 61 ISSN 1255 8397 - 35 € - [www.optionfinance.fr](http://www.optionfinance.fr)

GESTION D'ACTIFS  
Pierre-papier :  
la démocratisation  
des SCPI est  
en marche

TABLE RONDE  
Les ETFR,  
de plus en plus  
populaires

Le guide  
des partenaires  
14<sup>e</sup> édition

## Les sociétés de gestion sur le front de la formation

Avant d'expliquer ces sujets liés à la durabilité à leurs clients, les CGP doivent être eux-mêmes aguerris. A cet égard, des formations sont dispensées par certaines sociétés de gestion. « Plusieurs fois par an, nous proposons d'expliquer le cadre réglementaire, indique Clémentine Nicolas, responsable partenariats distribution de La Financière Responsable. Nous nous efforçons de faire de la pédagogie : nous reprenons les bases et détaillons ce qui est obligatoire en France et en Europe. »

En évoquant des cas concrets, ces spécialistes arrivent à démontrer que l'ESG est un outil de gestion pour détecter les entreprises vertueuses, pas une contrainte. « Lorsqu'on rentre dans certains détails comme la politique sociale d'une entreprise par exemple, l'audience accroche », constate Steven Prevost, responsable des investissements de La Financière Responsable. Ces temps sont aussi un moment privilégié pour surmonter certains clichés. « La vision de certains

CGP change lorsqu'on montre que des entreprises connues, comme Michelin ou Ferrari, peuvent se trouver dans des fonds dits durables. Cela rend la durabilité plus attractive et pertinente, notamment en mettant en avant des notions comme la compétitivité, dans une approche d'investissement visant à concilier aspects financiers et prise en compte des enjeux ESG. » Pour les CGP, l'enjeu n'est plus de vendre l'ESG, mais de construire un narratif.

« L'ESG est une manière de réduire les risques, explique Morgane Guérand, fondatrice du cabinet Trois Temps. Lorsqu'on vient limiter les risques par une meilleure adaptation aux enjeux environnementaux, sociaux et à leurs réglementations, et par une meilleure résilience de manière générale, on réduit les impacts au moment des crises. »

Cela dit, dans un environnement mondial sous tension, convaincre les clients s'avère difficile. « Ce qui revient régulièrement dans mes échanges, c'est le prétendu manque de performance des produits durables », ajoute-t-elle. CGP engagée, Morgane Guérand n'affiche pas haut et fort sa sensibilité lorsqu'elle communique sur les activités de son cabinet. Toutefois, le bouche-à-oreille fait que sa clientèle connaît son appétence pour l'ESG. « En commençant par expliquer de manière pédagogique ce qu'est la gestion de patrimoine, puis en abordant les différents types de produits, je parviens rapidement à évaluer l'intérêt de mon interlocuteur pour ces sujets, indique-t-elle. J'adapte ensuite mon discours et mes propositions en conséquence. » De son côté, Baussant Conseil se définit comme un cabinet éthique et responsable. Près de 54 % de ses clients souhaitent la prise en compte de facteurs de durabilité. « Une partie de nos clients vient car nous sommes un cabinet reconnu dans le domaine, indique Eric Baussant, gérant de Baussant Conseil Lille. Le taux est donc forcément supérieur à celui du marché. Cela dit, tous ne viennent pas pour ce sujet et tous ne sont pas convaincus dès le premier rendez-vous. »

**« Le CGP doit comprendre quel fonds et quelle histoire correspondent le mieux aux valeurs du client. »**

## **Entre conviction et adaptation client**

Selon un sondage annuel présenté par le Forum pour l'investissement responsable (FIR), près de 17 % des Français interrogés en 2025 indiquent connaître ou très bien connaître l'investissement responsable. Et près de 66 % des sondés pensent que leur conseiller bancaire ou financier est le plus à même de les informer. Pour rappel, depuis août 2022, les professionnels du conseil en investissements financiers ont des obligations en ce qui concerne la durabilité. Dans le cadre réglementaire européen issu de la directive sur les marchés d'instruments financiers MiFID 2, ils doivent en effet prendre en compte les préférences de durabilité des clients pour leur proposer des placements adaptés. Et ce, via un questionnaire se composant de trois catégories de préférences, à savoir, la proportion d'investissement environnementalement durable au sens de la taxonomie, la proportion d'investissement durable au sens du règlement SFDR (Sustainable Finance Disclosure Regulation) et la prise en compte des principales incidences négatives (PAI, pour Principal Adverse Impact).

Reste que susciter l'intérêt n'est pas une mince affaire, a fortiori en recourant au jargon de la finance durable. « Il y a deux ans, nous avons conçu notre propre questionnaire dans lequel nous avons intégré une dimension pédagogique en apportant à chaque terme technique des explications,

commente Eric Baussant. Nous prenons le temps de clarifier ce qui se cache derrière le jargon de la finance durable pour aider à situer la sensibilité de chacun. L'objectif est d'avoir quelque chose de cohérent et compréhensible.» Concrètement, sur les préférences de durabilité, Baussant Conseil a huit questions différentes au sein de son questionnaire auquel le client répond seul, à distance. « Si le client est intéressé pour investir suivant le règlement SFDR, que nous expliquons de manière pédagogique, nous entrons dans un second temps dans le détail des seuils », ajoute-t-il.

«Nous avons conçu notre propre questionnaire dans lequel nous avons intégré une dimension pédagogique.»

## **Attention au défaut de conseil**

Simplifier apparaît être la solution pour ne pas effrayer les investisseurs particuliers. « Je n'évoque jamais les termes SFDR ou encore taxonomie au début des discussions, explique Morgane Guérand, qui utilise un questionnaire simplifié. Lorsque le client est intéressé par la durabilité, j'indique qu'il s'agit d'une classification, sans rentrer dans le détail. Pour ceux qui souhaitent en savoir davantage, je creuse le sujet et leur transmets également des documentations pédagogiques réalisées par l'assureur avec qui je travaille. Beaucoup de questions émergent alors. » Une fois les grandes classifications expliquées et simplifiées, il s'agit de déterminer le pourcentage d'investissement à affecter en lien avec chaque classification. Un exercice complexe. « Au moment de déterminer les seuils dans chaque catégorie, je prends généralement le questionnaire et le préremplis pour mes clients », indique Morgane Guérand. L'enjeu est alors selon elle de respecter l'objectif global fixé par l'épargnant et de rester fidèle à ses valeurs. Mais aussi d'éviter d'être en défaut de conseil. Suivant les seuils cochés par les clients dans les différentes questions, l'experte explique qu'il est parfois difficile de proposer des solutions d'investissement adéquates. « Certains produits peuvent être intéressants, mais s'avèrent trop concentrés sur un secteur ou une zone géographique, pointe-t-elle. Dans ce cas, le risque devient trop élevé pour le client. »

## **Trouver le bon produit**

Finalement, Morgane Guérand estime qu'un CGP doit « comprendre quel fonds et quelle histoire correspondent le mieux aux valeurs d'un client. » C'est en échangeant avec lui qu'elle peut cerner le produit le plus approprié. Quant à l'offre, elle s'étoffe. Eric Baussant constate depuis deux ans l'émergence de nouveaux supports. « L'offre de produits reste encore limitée, mais elle progresse, notamment avec l'apparition de supports plus prudents comme certains fonds euros orientés climat, indique ce dernier. Ces solutions permettent de répondre à des clients souhaitant rester alignés avec leurs convictions tout en limitant leur exposition au risque. » Une évolution positive, la

plupart des produits disponibles étant auparavant concentrés sur les actions, selon ce CGP. « Disposer d'un plus grand choix nous permet d'attirer de nouveaux clients, ajoute-t-il. Cela dit, nous aimerions avoir plus de produits, notamment des fonds euros ou encore des fonds d'obligations vertes. Nous sommes régulièrement en contact avec les sociétés de gestion et les encourageons à développer ce type d'offre. »

## Les sociétés de gestion sur le front de la formation

Avant d'expliquer ces sujets liés à la durabilité à leurs clients, les CGP doivent être eux-mêmes aguerris. A cet égard, des formations sont dispensées par certaines sociétés de gestion.

« Plusieurs fois par an, nous proposons d'expliquer le cadre réglementaire, indique **Clémentine Nicolas, responsable partenariats distribution de La Financière Responsable**. Nous nous efforçons de faire de la pédagogie : nous reprenons les bases et détaillons ce qui est obligatoire en France et en Europe. »

En évoquant des cas concrets, ces spécialistes arrivent à démontrer que l'ESG est un outil de gestion pour détecter les entreprises vertueuses, pas une contrainte. « Lorsqu'on rentre dans certains détails comme la politique sociale d'une entreprise par exemple, l'audience accroche », constate **Steven Prevost, responsable des investissements de La Financière Responsable**.

Ces temps sont aussi un moment privilégié pour surmonter certains clichés. « La vision de certains CGP change lorsqu'on montre que des entreprises connues, comme Michelin ou Ferrari, peuvent se trouver dans des fonds dits durables. Cela rend la durabilité plus attractive et pertinente, notamment en mettant en avant des notions comme la compétitivité, dans une approche d'investissement visant à concilier aspects financiers et prise en compte des enjeux ESG. »

Pour les CGP, l'enjeu n'est plus de vendre l'ESG, mais de construire un narratif.

--/--

Article Option Finance | Funds Magazine © Tous droits réservés 2026

Source : <https://www.optionfinance.fr/dossiers-de-la-redaction/investissement-durable-un-defi-de-pedagogie-pour-les-cgp.html>