

# Vers l'investissement inclusif

Une plus grande participation des  
femmes peut changer le monde



Ce document est une communication marketing.  
La valeur des investissements est susceptible de décroître.  
Les investisseurs peuvent ne pas récupérer le montant investi.

# Avant-propos

**L'investissement est un puissant moteur de changement, tant au niveau individuel que global. Facteur d'accroissement de la prospérité personnelle, il favorise l'indépendance et la liberté. Il nous offre également la possibilité de promouvoir nos valeurs à travers des investissements susceptibles d'avoir, parallèlement à leur performance financière, un impact social et environnemental positif.**

Au vu de ces avantages considérables, nous devrions encourager tous ceux qui le peuvent à investir, ce qui suppose des efforts visant à en faciliter l'accessibilité au sein du secteur de la gestion d'actifs. Alors que la technologie simplifie les aspects concrets de l'investissement, l'industrie ne favorise pas toujours un langage et des messages adaptés, ce qui peut constituer un frein à l'inclusion.

L'investissement inclusif, c'est l'ouverture de l'investissement à tous. C'est investir comme il se doit car ses bénéficiaires seront collectifs, mais aussi, comme cette étude le révèle, parce que cela permettra d'accroître le volume d'investissements et de favoriser l'investissement responsable.

La présente étude – la première de la nouvelle série de BNY Mellon Investment Management (BNY Mellon IM) sur l'investissement inclusif – se concentre sur la réduction de l'écart entre les genres en matière d'investissement, et sur les avantages qui devraient en résulter. Bien que ce thème soit évoqué depuis des décennies, les femmes sont toujours moins susceptibles d'investir que les hommes, ce qui pèse sur leur situation financière et limite leur influence collective en matière d'investissement.

Afin de changer la donne, nous avons commencé par effectuer un état des lieux en menant une enquête extrêmement vaste et détaillée sur les attitudes et les comportements en matière d'investissement dans le monde. Nous avons ainsi analysé certains des principaux facteurs expliquant la persistance des inégalités hommes-femmes, du point de vue des investisseurs, de ceux qui n'investissent pas et de l'industrie elle-même.

Pour ce faire, nous avons sondé les comportements d'investissement de 8 000 femmes et hommes sur 16 marchés, et récolté les analyses de 100 sociétés de gestion d'actifs représentant des encours de presque 60 000 milliards de dollars [1]. Nous avons ensuite combiné les analyses de BNY Mellon IM avec les solutions proposées par un panel consultatif composé de journalistes financiers, de chefs d'entreprise et d'entrepreneurs.

Nous avons interrogé

**8 000**

femmes et hommes

dans

**16**

marchés

et

**100**

gestionnaires internationaux

gérant

**\$60  
milliards**

USD d'actifs

## Avant-propos

Cette recherche indépendante commissionnée par BNY Mellon IM a montré que si les femmes investissaient au même rythme que les hommes, cela représenterait une puissance de feu supplémentaire de 3 220 milliards de dollars aujourd'hui [2]. "Vers l'investissement inclusif" explore les raisons pour lesquelles les femmes ne sont pas plus nombreuses à investir, ce qui les encouragerait à investir, ainsi que les évolutions susceptibles de favoriser un investissement plus inclusif.

Nous avons appris que la participation des femmes à l'investissement était bridée par trois freins puissants : la crise de l'engagement ; l'obstacle du revenu (le revenu perçu comme nécessaire pour commencer à investir) ; et la perception que l'investissement est par nature risqué. Il est apparu que si les femmes montrent un intérêt certain pour l'investissement, nombre d'entre elles manquent de confiance, ce qui souligne l'incapacité du monde de l'investissement à les atteindre efficacement. Nos données suggèrent toutefois qu'un changement est en train de s'opérer, les femmes les plus jeunes s'intéressant davantage aux investissements que leurs aînées : 60% des femmes âgées de 18 à 30 ans, par exemple, sont prêtes à investir ou ont déjà investi, contre seulement 45% des femmes de plus de 50 ans. L'évolution constatée reste cependant trop lente.

Notre étude révèle en outre que l'augmentation des investissements réalisés par les femmes est essentielle non seulement pour leur prospérité personnelle, mais aussi pour la société et la planète tout entière. Les femmes sont plus susceptibles d'investir en visant un impact social et climatique, et de sélectionner des investissements en fonction de leurs propres valeurs. Ainsi, plus de la moitié des femmes investiraient – ou investiraient

d'avantage – si l'impact de l'investissement correspondait à leurs valeurs personnelles, ou si le fonds concerné affichait un objectif positif clairement identifié. Cette tendance est encore plus prononcée parmi les jeunes générations : 71% des femmes de moins de 30 ans qui investissent déjà privilégient des entreprises qui soutiennent leurs valeurs, alors que ce pourcentage tombe à 53% pour les femmes de plus de 50 ans. Une plus grande participation des femmes à l'investissement – au même niveau que celle des hommes – permettrait donc de mobiliser 1 870 milliards de dollars [3] vers l'investissements responsables, ou des investissements ayant un impact plus large sur la société et le monde, tout en potentiellement générant des rendements [3].

Si l'écart entre les genres en matière d'investissement est un phénomène connu, les solutions proposées jusqu'ici se sont généralement concentrées sur l'éducation des femmes. Or, nous estimons que le changement ne doit pas venir exclusivement de ces dernières : l'industrie elle-même doit évoluer, afin d'encourager une participation féminine accrue. Actuellement, près de neuf gestionnaires d'actifs sur dix (86%) déclarent que leur client par défaut – la personne qu'ils ciblent automatiquement lorsqu'ils développent et présentent des produits – est un homme. Près des trois quarts (73%) des gestionnaires d'actifs admettent ainsi que les produits proposés par leur organisation sont principalement destinés aux hommes, ce qui crée un décalage dans la manière dont l'industrie aborde la question des femmes, de leurs valeurs et de leurs motivations.

Nous tenons à remercier tous ceux qui ont participé à cette étude mondiale, en particulier notre panel d'expertes, dont les analyses approfondies se sont avérées précieuses.

**“ Nous voulons promouvoir le pouvoir de l'investissement – notamment celui des femmes – afin de démontrer que l'inclusion et la diversité sont importantes et qu'il est temps d'agir. ”**

## Hanneke Smits

CEO BNY Mellon  
Investment Management



# À propos de cette étude

**En 2021, BNY Mellon Investment Management (BNY Mellon IM) a réalisé une étude indépendante inédite auprès de consommateurs du monde entier pour examiner les attitudes et les comportements en matière d'investissement.**

Incluant des consommateurs qui investissent déjà dans le cadre de leur planification financière et d'autres qui n'investissent pas actuellement, l'étude a porté sur 8 000 femmes et hommes à travers 16 marchés [4]. Afin de recueillir les opinions du secteur de l'investissement, nous avons également interrogé 100 sociétés de gestion d'actifs représentant 59 600 milliards de dollars d'encours sous gestion combinés. Pour compléter cette enquête mondiale, nous avons enfin organisé une série de discussions approfondies avec un groupe consultatif d'expertes internationales, qui ont commenté les résultats de l'étude et proposé leurs idées pour rendre le monde de l'investissement plus ouvert aux femmes.

## Panel d'expertes

BNY Mellon IM tient à remercier notre panel de consultantes spécialisées pour leurs précieuses contributions :

**Iona Bain**, Experte financière britannique, journaliste, podcasteuse et autrice de "Own It! How Our Generation Can Invest Our Way to a Better Future".

**Farmida Bi**, Directrice pour l'Europe de la finance islamique et responsable de la région EMEA chez Norton Rose Fulbright.

**Cheryl Chong**, Experte financière de l'Asie-Pacifique, cofondatrice de "The Social Co." et conseillère dans le secteur associatif.

**Gemma Godfrey**, Experte financière britannique, administratrice non exécutive et entrepreneuse.

**Holly Mackay**, Experte financière britannique, fondatrice et directrice générale de "Boring Money".

**Stefanie O'Connell**, Experte américaine des questions d'argent de la génération Y et autrice de "The Broke and Beautiful Life".



Iona Bain



Farmida Bi



Gemma Godfrey



Cheryl Chong



Holly Mackay



Stefanie O'Connell

# Synthèse

**À travers cette étude – la première de notre série sur l'investissement inclusif – nous avons cherché à identifier les freins qui empêchent les femmes d'investir et l'impact potentiel d'une participation féminine accrue.**

Le fait que les femmes demeurent moins enclines que les hommes à investir leur argent les désavantage en termes de croissance financière potentielle. En outre, cela traduit peut-être une moindre influence sur le comportement des entreprises et sur le monde, car choisir où investir – et où ne pas investir – peut contribuer à favoriser le changement.

Notre étude révèle également que si les femmes étaient plus nombreuses à investir – et investissaient davantage –, cela aurait un impact positif sur leur vie personnelle, sur le secteur de l'investissement et sur la planète.

Nous avons constaté que si les femmes investissaient au même rythme que les hommes, cela représenterait une hausse des investissements réalisés par les particuliers au moins égale à 3 220 milliards de dollars. Plus important encore, le fait que les femmes sont plus susceptibles de réaliser des investissements ayant un impact social et environnemental positif se traduirait par l'injection de 1 870 milliards de dollars de capitaux supplémentaires dans l'investissement responsable si les femmes investissaient au même rythme que les hommes.

**\$3 220**  
**milliards de dollars**

disponibles aujourd'hui aux fins d'investissement

**\$1 870**  
**milliards de dollars**

en investissements d'impact en faveur de la société et de l'environnement

**“ En 2019, nous avons géré un projet dans le cadre duquel nous avons demandé à un groupe de 15 personnes, hommes et femmes, de dessiner un investisseur. Tous ont dessiné un homme, sans exception. Portant un costume. Beaucoup ont ajouté un chapeau melon et un porte-documents.**

**L'industrie est confrontée à un défi majeur : trop d'individus se contentent des produits monétaires pour leur épargne à long terme, parce qu'ils pensent que l'investissement n'est pas fait pour eux. Il nous reste beaucoup de pain sur la planche si l'on veut que l'investissement soit considéré comme accessible à tous et géré par des personnes qui ont à cœur de servir les intérêts de leurs clients.**

Holly Mackay  
fondatrice et directrice  
générale de “Boring Money”

# Pourquoi les femmes n'investissent pas ou peu

On peut citer trois obstacles principaux :

- La crise de l'engagement : au niveau mondial, à peine 28% des femmes sont prêtes à investir leur propre argent.
- L'obstacle du revenu : en moyenne, à l'échelle mondiale, les femmes pensent qu'elles ont besoin de 4 092 dollars de revenu disponible chaque mois – 50 000 dollars par an – avant de pouvoir commencer à investir une partie de leur argent.
- Le mythe du risque élevé : près de la moitié des femmes (45%) déclarent qu'investir sur les marchés boursiers – directement ou via un fonds – leur semble trop risqué. Seules 9% d'entre elles affichent un niveau de tolérance au risque élevé ou très élevé en matière d'investissement ; 49% ont une tolérance au risque modérée ; 42% une faible tolérance au risque.

# L'investissement des femmes peut changer le monde

Encourager les femmes à investir davantage se traduirait par un afflux supplémentaire de fonds visant des objectifs sociaux et environnementaux, car nombre d'entre elles privilégient les investissements responsables ayant, parallèlement à une performance attrayante pour l'investisseur, un impact positif pour la société et la planète :

- Plus de la moitié des femmes (55%) investiraient – ou investiraient davantage – si l'impact de l'investissement correspondait à leurs valeurs personnelles.
- En outre, plus de la moitié des femmes (53%) investiraient – ou investiraient davantage – si le fonds concerné affichait, en plus de la performance pour l'investisseur, un objectif responsable clairement identifié, tel qu'un impact positif sur la société ou l'environnement.

Les jeunes femmes sont particulièrement sensibles aux investissements fondés sur des valeurs :

- Plus de sept femmes sur dix (71%) âgées de moins de 30 ans et investissant déjà privilégient les entreprises qui respectent leurs valeurs, contre seulement 53% pour les femmes de plus de 50 ans.

# Bâtir un secteur de l'investissement inclusif

Notre étude montre à quel point le secteur de l'investissement demeure orienté vers les hommes :

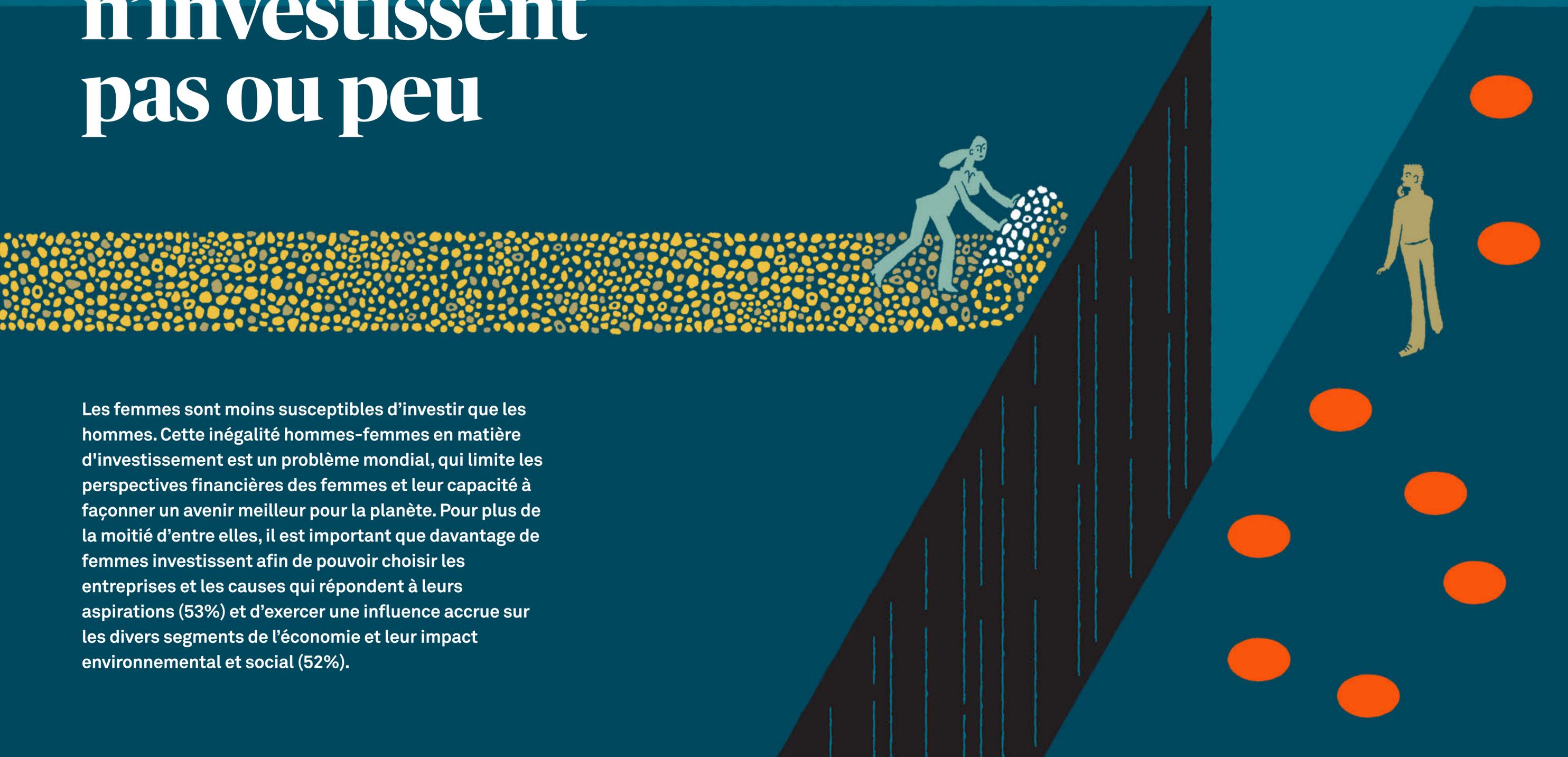
- Près de neuf gestionnaires d'actifs sur dix (86%) admettent que leur client par défaut – la personne qu'ils ciblent automatiquement lorsqu'ils présentent leurs produits – est un homme.
- Près des trois quarts des gestionnaires d'actifs (73%) déclarent que les produits d'investissement développés par leur organisation sont principalement destinés aux hommes, suggérant qu'ils se concentrent sur les avantages et les caractéristiques qui attirent généralement les hommes plutôt que les femmes.

Favoriser l'investissement inclusif impliquera nécessairement de mettre sur pied un secteur de l'investissement plus divers et plus ouvert :

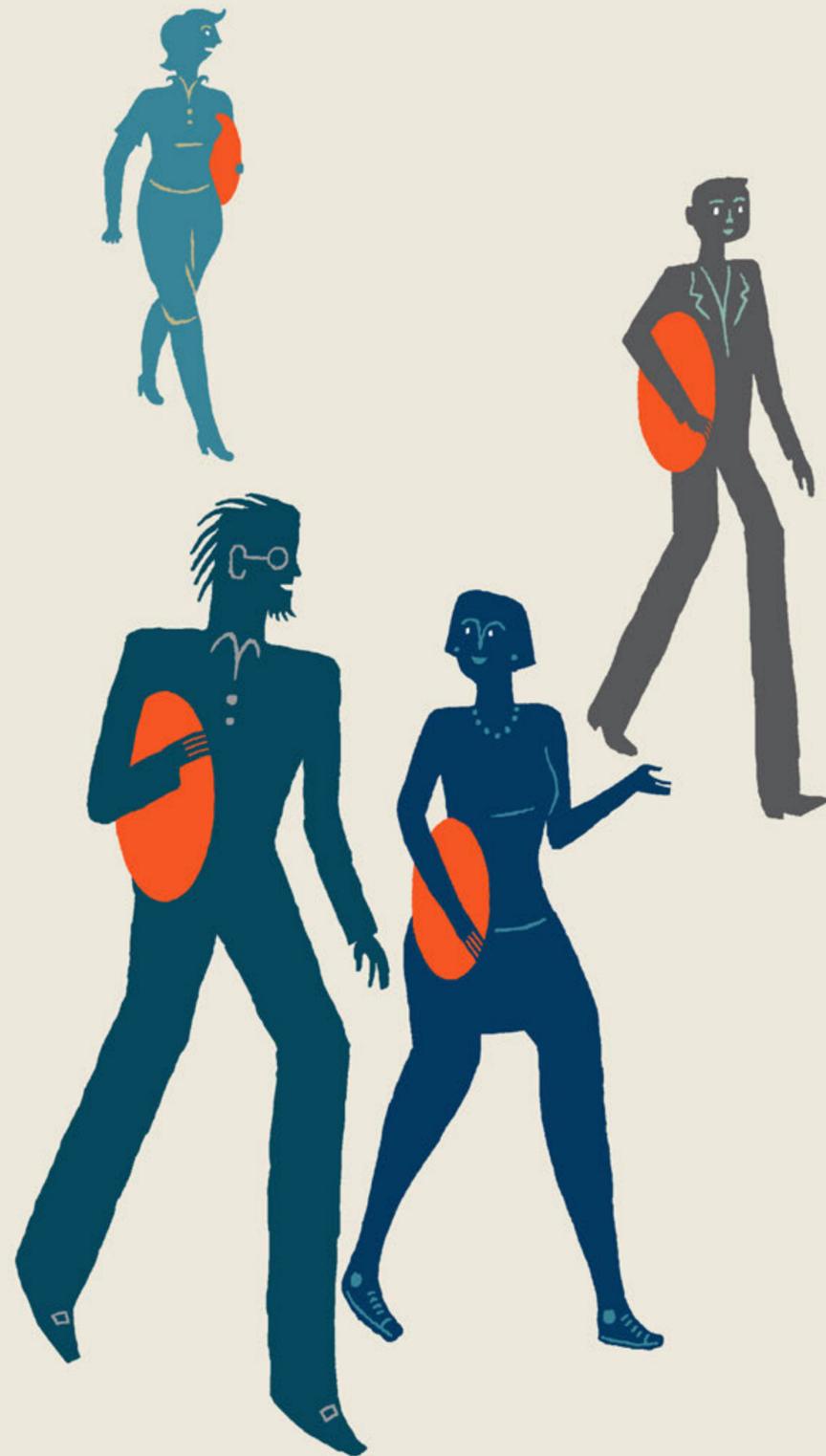
- La moitié des sociétés de gestion d'actifs de notre étude ont déclaré que seuls 10% ou moins de leurs gérants ou analystes étaient des femmes.
- Près des trois quarts des gestionnaires d'actifs (73%) estiment que le secteur inciterait davantage de femmes à investir s'il comptait plus de gérantes parmi ses effectifs.



# Première partie : Pourquoi les femmes n'investissent pas ou peu



Les femmes sont moins susceptibles d'investir que les hommes. Cette inégalité hommes-femmes en matière d'investissement est un problème mondial, qui limite les perspectives financières des femmes et leur capacité à façonner un avenir meilleur pour la planète. Pour plus de la moitié d'entre elles, il est important que davantage de femmes investissent afin de pouvoir choisir les entreprises et les causes qui répondent à leurs aspirations (53%) et d'exercer une influence accrue sur les divers segments de l'économie et leur impact environnemental et social (52%).



**Pour mieux comprendre pourquoi les femmes n'investissent pas au même rythme que les hommes, et analyser ce que notre secteur peut faire pour augmenter le niveau de la participation féminine, nous avons interrogé 8 000 hommes et femmes dans le monde entier.**

Notre étude révèle que le secteur de l'investissement doit surmonter trois obstacles majeurs pour encourager davantage de femmes à investir :

- 1. La crise de l'engagement**
- 2. L'obstacle du revenu**
- 3. Le mythe du risque élevé**

1.

# La crise de l'engagement

**Le secteur de l'investissement ne parvient pas à atteindre, à séduire et à dialoguer avec les femmes au même degré qu'avec les hommes.**

À l'échelle mondiale, seule une femme sur dix pense comprendre parfaitement les enjeux de l'investissement, et moins d'un tiers des femmes (28%) sont prêtes à investir leur propre argent. Le fait que si peu de femmes se montrent prêtes à investir souligne le besoin urgent d'une meilleure communication et d'un dialogue plus efficace. Parmi les principaux aspects de la prise de décision financière, l'investissement est le domaine dans lequel les femmes se sentent le moins à l'aise, comparé aux décisions concernant l'épargne, l'immobilier ou la retraite.

**Hausse de la confiance parmi les jeunes femmes des marchés émergents**

Loin d'être uniforme à travers le monde, le manque de dialogue varie considérablement d'un pays à l'autre. Au Japon, par exemple, seulement 15% des femmes se sentent en confiance pour investir leur propre argent, contre un chiffre trois fois supérieur en Inde (47%) et au Brésil (46%).



**“ Pour surmonter ce problème, nous devons rapprocher l'investissement des femmes et non nous contenter d'attendre qu'elles s'y intéressent. Nous devons parler, nous devons engager le dialogue, nous devons intéresser et nous devons être accessibles.**

**Holly Mackay**  
fondatrice et directrice  
générale de “Boring Money”

## Carte de la confiance des femmes envers l'investissement

Une telle disparité dans les niveaux de confiance est potentiellement due à la démographie de ces marchés. En Inde et au Brésil, la population est relativement jeune, et nos données suggèrent que les jeunes femmes sont plus familières avec l'investissement : 60% des femmes âgées de 18 à 30 ans, par exemple, sont ouvertes à l'idée d'investir ou ont investi dans le passé, contre 45% des femmes de plus de 50 ans.

En outre, les différents niveaux de dialogue et d'éducation peuvent jouer un rôle. En Inde – où les niveaux de confiance sont les plus élevés – nos données montrent qu'on discute plus fréquemment d'investissement. Ainsi, la moitié des Indiennes interrogées dans le cadre de notre étude déclarent que leurs parents leur ont appris à investir, contre une moyenne de seulement 32% des femmes dans l'ensemble des marchés et à peine 12% des femmes au Japon, où les niveaux de confiance en matière d'investissement sont les plus faibles.



“ Dans certains pays, le stéréotype de l'investissement considéré comme une activité masculine n'existe pas. Investir fait partie de la culture et fait l'objet de discussions ouvertes entre amis et en famille, si bien que les femmes se sentent plus à l'aise et confiantes dans leurs capacités à investir. Discuter activement du sujet et accroître la visibilité de sources d'inspiration féminines peut changer la donne. Dans certains pays, tels que l'Inde, les femmes sont comparativement plus nombreuses à investir, car l'investissement y est perçu comme un moyen d'assurer l'avenir de leur famille.

Farmida Bi  
directrice pour l'Europe de la finance  
islamique et responsable de la région EMEA  
chez Norton Rose Fulbright

# 2.

## L'obstacle du revenu

En moyenne, à l'échelle mondiale, les femmes pensent qu'elles ont besoin de 4 092 dollars de revenu disponible chaque mois – presque 50 000 dollars par an – avant d'envisager d'en investir une partie. Aux États-Unis, les femmes pensent en moyenne qu'elles ont besoin de plus de 6 000 dollars de revenu disponible mensuel – soit un peu plus de 72 000 dollars par an – avant de pouvoir commencer à investir.

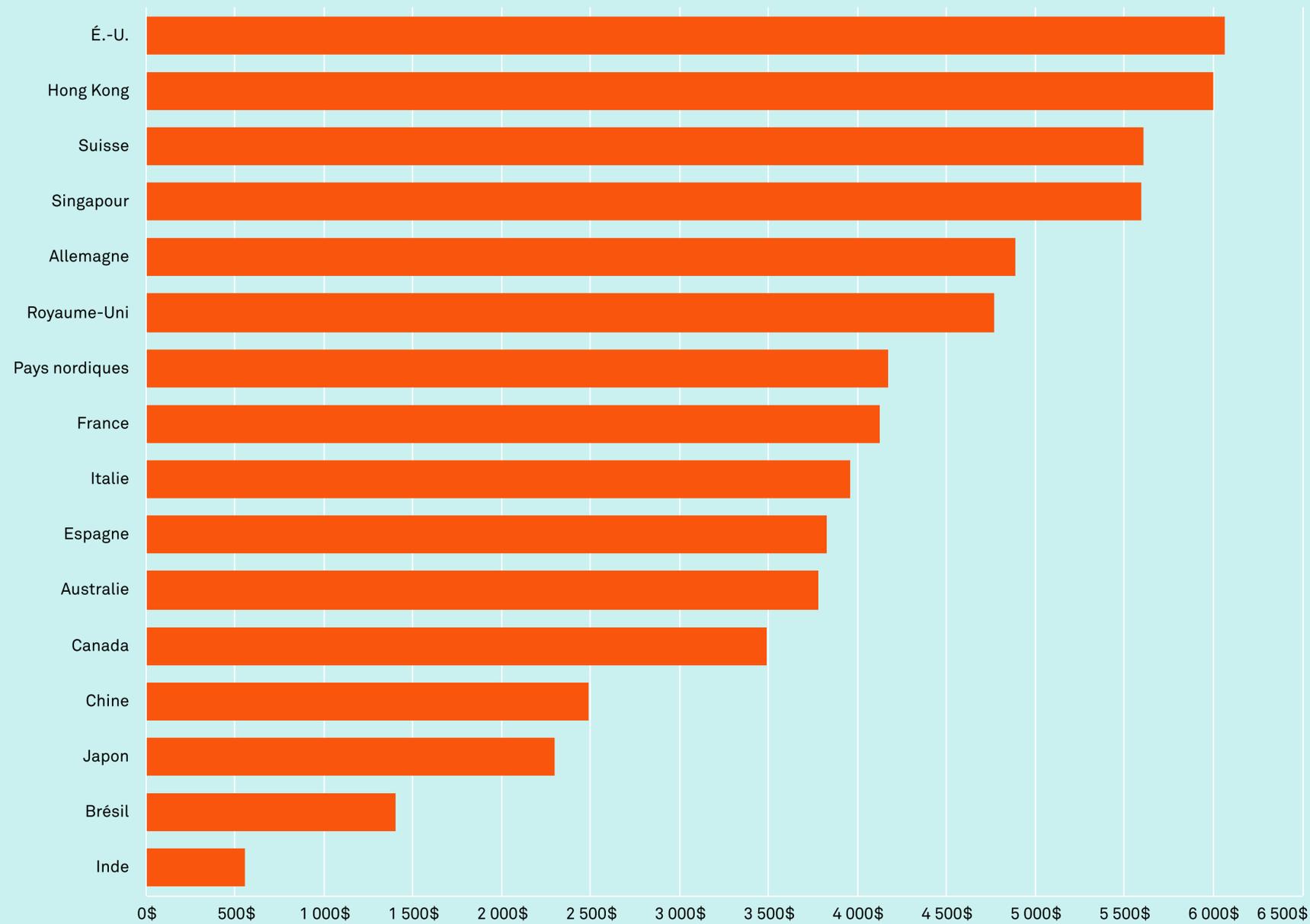
Cette approche ne semble pas très réaliste, surtout si l'on considère que plus d'un quart des femmes (27%) décrivent leur situation financière comme compliquée, voire très compliquée. Le secteur de l'investissement devrait donc s'attacher à dissiper cette idée fautive et à expliquer que seule une petite somme d'argent est nécessaire pour commencer à investir.



“ Au Royaume-Uni, la limite annuelle d'exonération des cotisations pour le compte épargne individuel, qui peut être placé dans des actions et des parts, s'élève à 20 000 GBP [5] (27 550 USD [6]). Plutôt qu'un plafond, beaucoup de gens semblaient penser qu'il s'agissait là d'un montant minimal ou à atteindre.

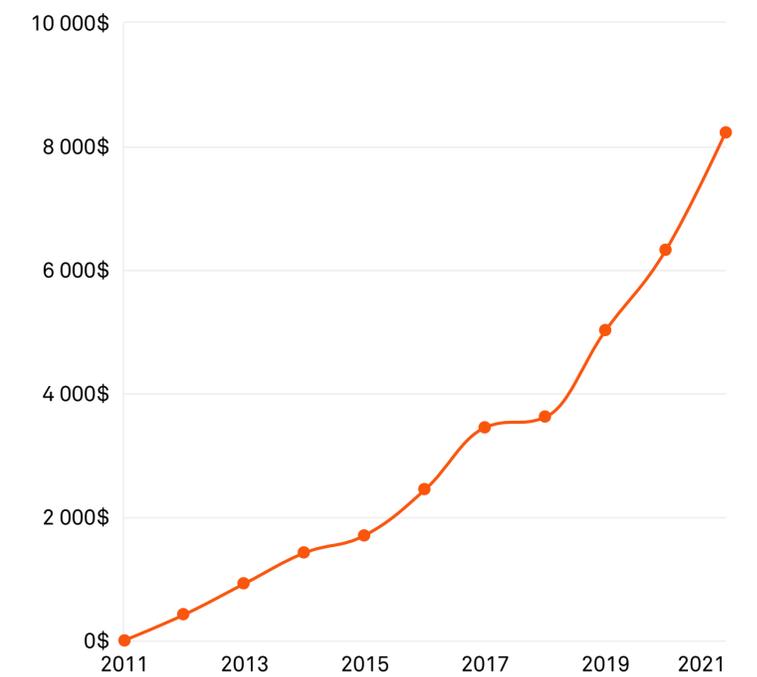
Gemma Godfrey  
administratrice non exécutive  
et entrepreneuse

## Montant moyen de revenu mensuel disponible que les femmes jugent nécessaire pour commencer à investir



## Surmonter l'obstacle du revenu

Contrairement à la croyance très répandue selon laquelle il est nécessaire de disposer d'économies élevées pour commencer à investir, prendre l'habitude d'investir un petit montant chaque mois peut vraiment rapporter au fil du temps. Par exemple, un investisseur ayant commencé à investir 30 dollars par mois sur l'indice S&P 500 il y a dix ans verra son portefeuille atteindre plus de 8 000 dollars aujourd'hui, dont moins de la moitié sera constituée de fonds qu'il aura lui-même apportés. [7]



# 3.

## Le mythe du risque élevé

Si l'investissement offre un potentiel de rendement – et permet éventuellement de protéger le capital contre l'effet d'érosion lié à l'inflation – il existe certes un risque de perte en capital. Cependant, les perceptions erronées du niveau de ce risque dissuadent les femmes d'investir.

Le secteur doit donc s'efforcer de mieux communiquer sur les risques et les avantages des investissements. En insistant sur les opportunités potentielles perdues du fait de l'absence d'investissement, il doit tenter d'amener les femmes à participer à un dialogue honnête et précis sur le sujet. Par exemple, 45% des femmes déclarent qu'investir sur le marché boursier – que ce soit directement ou par le biais d'un fonds – est trop risqué pour elles. Seules 9% d'entre elles affichent un niveau de tolérance au risque élevé ou très élevé en matière d'investissement. Près de la moitié des femmes (49%) ont une tolérance au risque modérée, et 42% une faible tolérance au risque.

9%

des femmes ont un niveau de tolérance au risque élevé ou très élevé



“ Investir comporte effectivement un risque, cela est évident, mais l'idée selon laquelle l'investissement doit toujours être assorti d'enjeux extrêmement élevés est fausse. Par ailleurs, laisser son argent sur un compte épargne n'est pas non plus complètement dénué de risque. En effet, pendant une période de taux bas, l'argent qui reste sur un compte épargne subit une baisse du pouvoir d'achat\* à long terme, car il reste en deçà de l'inflation.

Iona Bain  
journaliste financière,  
podcasteuse et autrice

\* Le pouvoir d'achat correspond à la quantité de biens et de services qu'un dollar ou une autre unité monétaire peut permettre d'acheter. En cas d'inflation, le pouvoir d'achat diminue, si bien que l'on peut acheter moins de choses avec la même quantité d'argent. Par exemple, avec cinq dollars, on pouvait acheter dix cafés il y a vingt ans, mais seulement deux aujourd'hui.

# Deuxième partie : L'investissement des femmes peut changer le monde

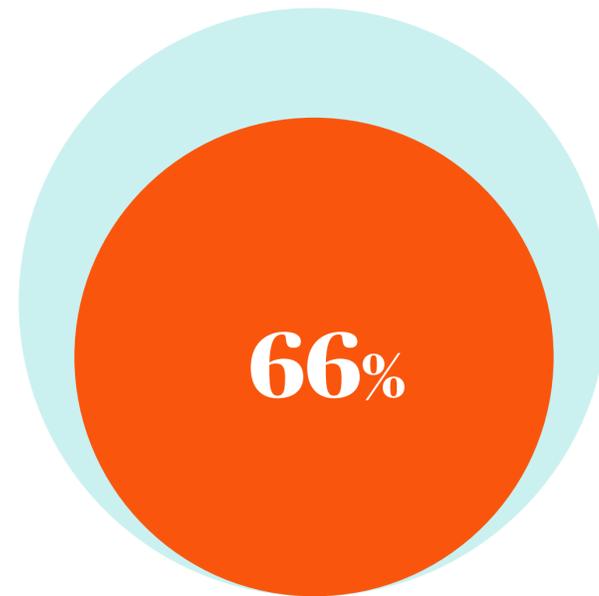
Une plus grande participation féminine pourrait avoir un impact considérable, non seulement sur la vie des femmes, mais aussi sur le monde en général, car les femmes sont plus susceptibles d'investir dans des causes auxquelles elles croient, comme la protection de l'environnement.



**Qu'est-ce qui pourrait donc inciter davantage de femmes à investir ? Notre étude montre que les femmes du monde entier sont motivées par l'impact potentiel de leurs investissements.**

Plus de la moitié des femmes (55%), par exemple, investiraient (ou investiraient davantage) si l'impact de l'investissement correspondait à leurs valeurs personnelles, et 53% investiraient (ou investiraient davantage) si le fonds d'investissement concerné affichait un objectif positif clairement identifié. Deux tiers des femmes qui investissent actuellement (66%) cherchent à investir dans des entreprises qu'elles apprécient et qui soutiennent leurs valeurs personnelles.

Cette volonté d'aligner les investissements sur les valeurs semble être plus forte chez ceux qui ont des enfants : trois quarts des parents – femmes et hommes – qui investissent actuellement disent préférer investir dans des entreprises qui soutiennent leurs valeurs personnelles, contre 59% des adultes qui n'ont pas d'enfants.



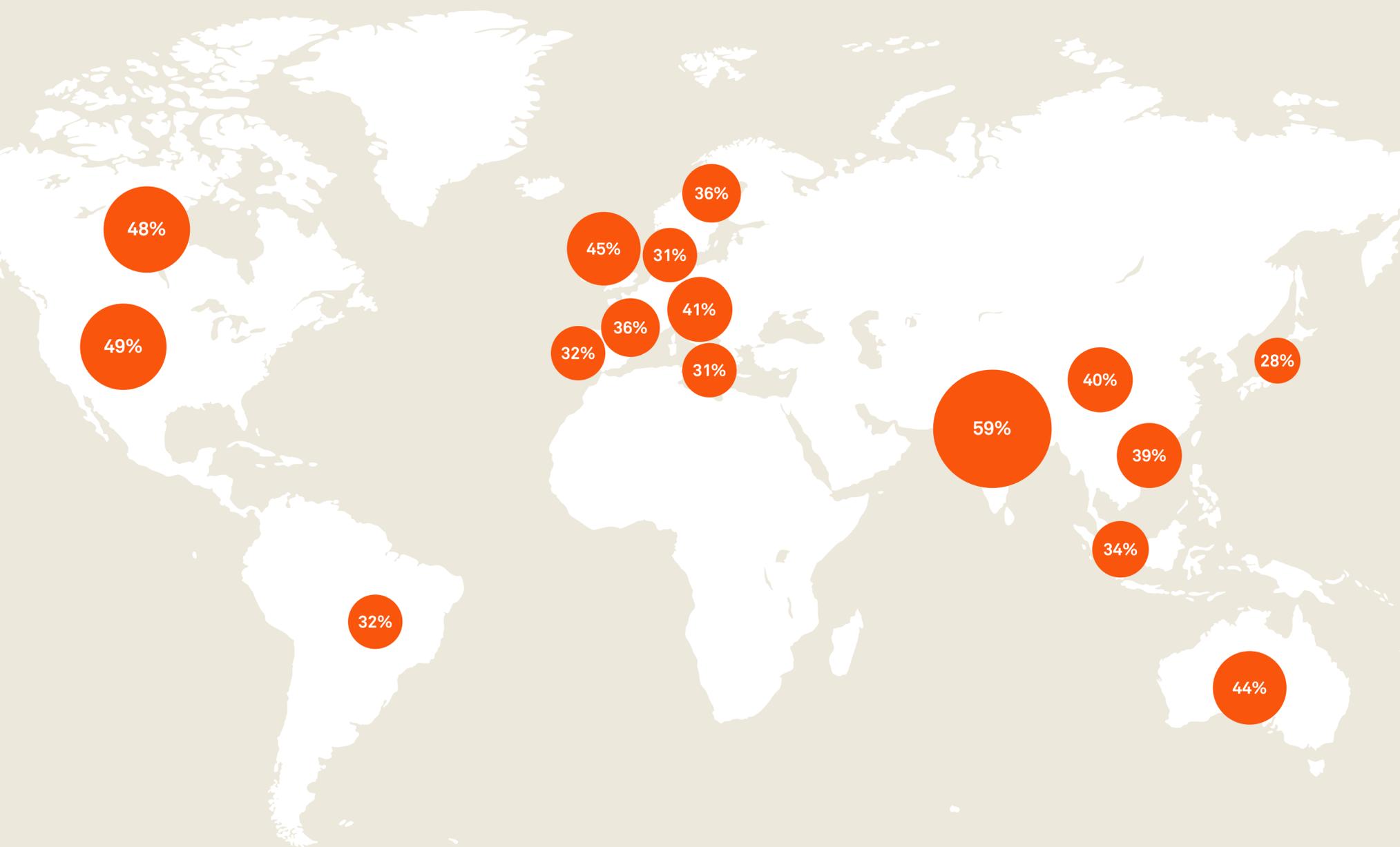
● des femmes qui investissent actuellement dans des entreprises qu'elles apprécient et qui soutiennent leurs valeurs personnelles.

**“ Naturellement, les femmes veulent percevoir un retour sur leur investissement, mais elles veulent aussi savoir quel impact a leur argent. En investissant pour le futur, qu’il s’agisse d’assurer leur propre sécurité financière ou l’avenir de la planète, les femmes peuvent acquérir une plus grande autonomie.**

Holly Mackay  
fondatrice et directrice  
générale de “Boring Money”

## Carte de l'impact des investissements

Pays présentant le pourcentage le plus élevé de femmes souhaitant que leurs investissements aient un impact positif.



## Investissement d'impact : au-delà du rendement financier

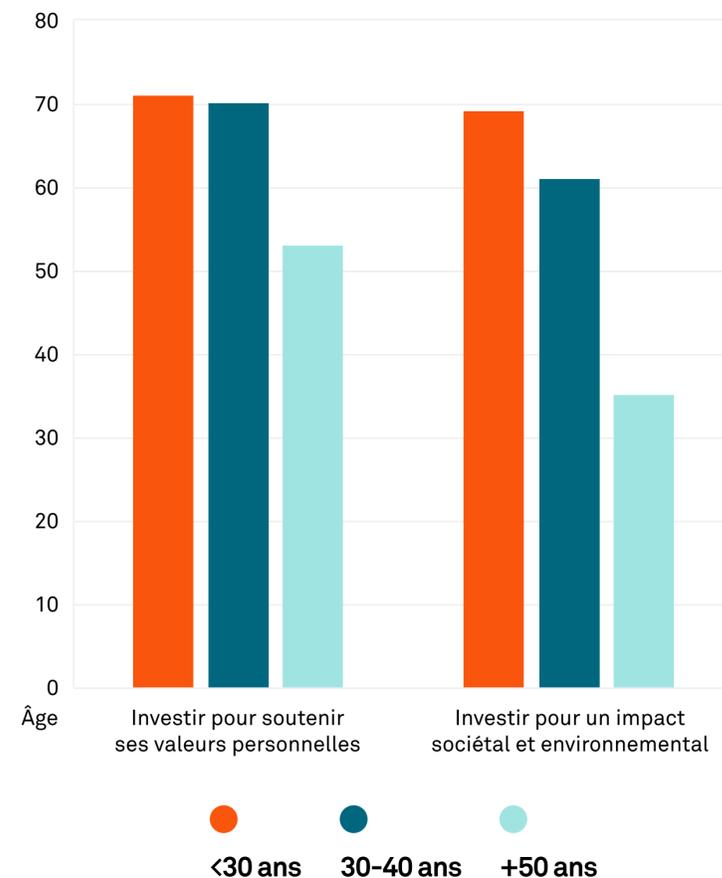
L'investissement responsable (IR) vise à investir pour un meilleur avenir, un avenir plus durable, plus divers et plus équitable. L'investissement responsable couvre un éventail de styles d'investissement variés, comme l'application de filtres d'exclusion, l'intégration de critères ESG, l'investissement durable et l'investissement d'impact. L'intégration de critères ESG correspond à l'intégration systématique et explicite des facteurs ESG à l'analyse financière et aux décisions d'investissement afin de mieux gérer les risques et d'améliorer la performance. L'investissement d'impact va plus loin que l'investissement selon les critères ESG. En effet, il s'agit ici d'investir dans le double objectif de générer un impact positif, mesurable et prévu sur la société ou l'environnement tout en dégagant un rendement financier.

Mesurer l'impact des investissements peut s'avérer difficile et il n'existe pas de moyen unique de procéder, d'autant que l'on peut envisager l'investissement responsable et ses mécanismes de nombreuses manières différentes, allant de l'exclusion pure et simple des investissements néfastes à la sélection active d'investissements pour les bienfaits spécifiques qu'ils apportent.

L'intérêt pour l'investissement d'impact s'est fortement accru ces dernières années. Selon le Global Impact Investing Network (GIIN), ce marché à lui seul pèse aujourd'hui plus de 700 milliards de dollars.

# Les jeunes femmes s'efforcent de combiner rendement et raison d'être

Lorsqu'il s'agit de combiner rendement et raison d'être, les jeunes femmes montrent la voie. Parmi les femmes qui investissent actuellement, 71% des femmes de moins de 30 ans et 70% des femmes entre 30 et 40 ans privilégient des entreprises qui soutiennent leurs valeurs, contre 53% pour les femmes de plus de 50 ans. Toujours parmi les femmes qui investissent déjà, 69% des femmes de moins de 30 ans et 61% de celles qui ont entre 30 et 40 ans disent choisir leurs investissements actuels en fonction de leur impact sur les questions sociales ou environnementales, contre seulement 35% des femmes de plus de 50 ans.



**“ Les femmes jeunes considèrent que leur argent est un excellent moyen de rendre service à la société. Il apparaît que les jeunes investisseurs gagnent en confiance pour ce qui concerne le marché boursier, qu'ils réussissent à maîtriser le jargon du secteur et à comprendre comment leur argent peut s'accroître tout en ayant un impact positif sur le monde qui les entoure.**

Iona Bain  
journaliste financière,  
podcasteuse et autrice

# Le virage de l'investissement

Le profil des investisseurs évolue, ce qui se traduit par une modification des objectifs et des valeurs. Nos données montrent que les hommes plutôt âgés – traditionnellement les investisseurs “typiques” ciblés par le secteur – sont moins enclins à investir pour un impact positif et à aligner leurs investissements sur leurs valeurs. Alors que 69% des jeunes femmes (âgées de 18 à 30 ans) qui investissent déjà sélectionnent leurs placements en fonction de leur impact, ce n'est le cas que d'un tiers (33%) des hommes plutôt âgés (plus de 50 ans). Enfin, plus de sept femmes sur dix de moins de 30 ans (71%) privilégient les entreprises qui soutiennent leurs valeurs personnelles, contre 54% des hommes de plus de 50 ans.

## Valeurs de l'investissement : Comparaison entre les femmes de 18-30 ans et les hommes de +50 ans

### Il est essentiel pour moi de choisir des investissements qui...



### soutiennent l'innovation et les nouvelles technologies



### ont un impact positif sur le changement climatique



### ont un impact positif sur la société



### protègent la faune, flore et la biodiversité



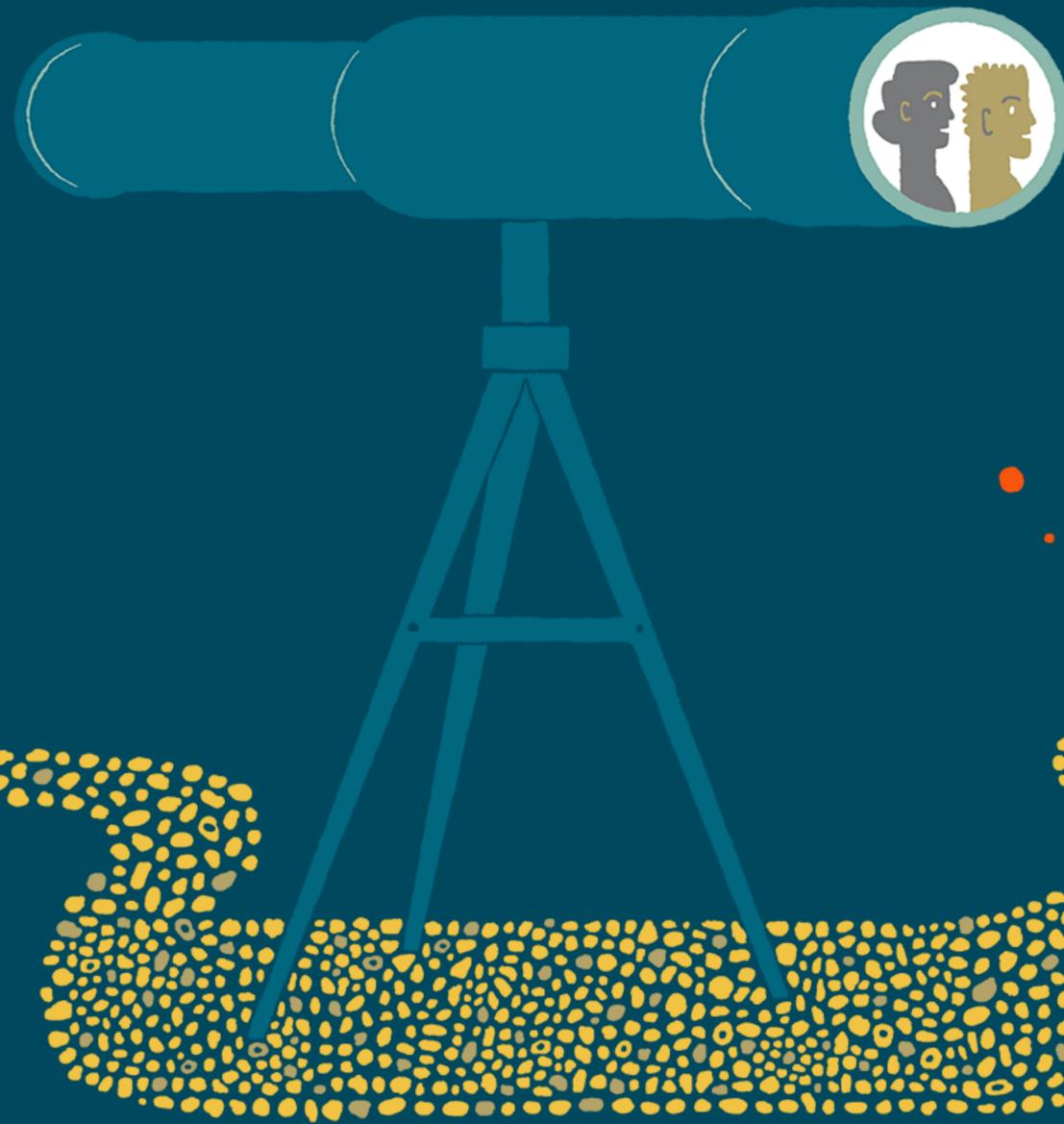
### ont un impact sociétal positif pour les femmes



### concernent des organisations favorisant la diversité



# Troisième partie : Bâtir un secteur de l'investissement inclusif



Si nous parvenons à augmenter le taux de participation des femmes, cela pourrait accroître leur prospérité personnelle et avoir une influence bénéfique sur les questions environnementales et sociales. Il est maintenant temps pour le secteur des services financiers de dialoguer activement avec la moitié souvent trop négligée de son marché cible, et de bâtir un secteur de l'investissement plus inclusif.

**Pour rendre l'investissement plus accessible aux femmes, il ne suffit pas de s'assurer qu'elles disposent de la bonne technologie; il faut fournir à chacun et chacune, de manière inclusive, les connaissances, les compétences et la motivation nécessaires pour se lancer dans l'investissement. Cela nécessite un changement culturel important au sein du secteur, non seulement dans la manière dont les produits sont développés et commercialisés, mais aussi en termes de diversité au sein du secteur lui-même.**

**Nous avons demandé à des sociétés de gestion – représentant près de 60 000 milliards de dollars d'actifs – de lister les principaux défis à relever pour que l'investissement tienne compte de la dimension de genre, et de nous faire part de leurs réflexions sur les évolutions du secteur susceptibles d'encourager davantage de femmes à investir. Leurs réponses, qui soulignent à quel point le secteur de l'investissement demeure orienté vers une clientèle masculine, aident à identifier les moyens de remodeler les produits et les messages financiers afin d'attirer et d'inviter au dialogue davantage de femmes.**

**“ Si les femmes sentent qu’elles ne peuvent pas faire partie du système, cela pose problème tant pour le système que pour les femmes elles-mêmes.**

**Iona Bain**  
journaliste financière,  
podcasteuse et autrice

## Un secteur pensé pour les hommes

L'accès des femmes à l'investissement est souvent entravé par le fait que le secteur se concentre sur un public masculin. Cette approche est de plus en plus dépassée, car le pouvoir financier des femmes ne fait qu'augmenter, parallèlement à leur participation économique accrue et au contrôle de leur propre patrimoine. Actuellement, près de neuf gestionnaires d'actifs sur dix (86%) admettent que leur client par défaut est un homme, et les trois quarts d'entre eux (73%) déclarent que les produits d'investissement de leur organisation sont essentiellement destinés à des investisseurs masculins, suggérant qu'ils se concentrent sur les avantages et les caractéristiques qui attirent généralement les hommes plutôt que les femmes.

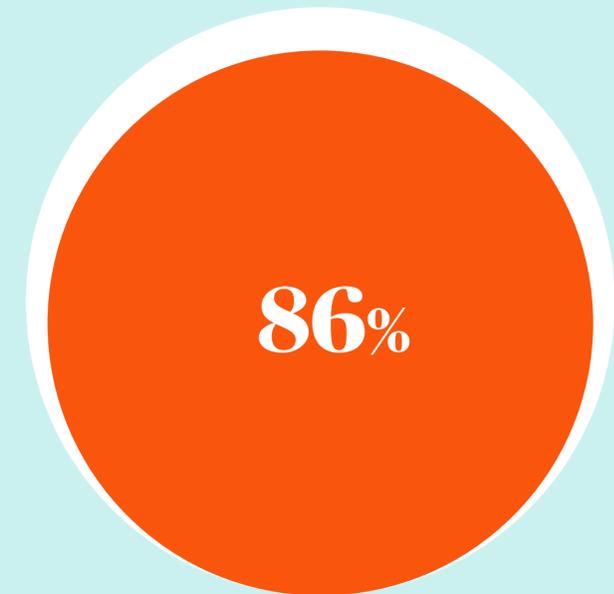
Par conséquent, les investisseuses potentielles sont confrontés à un langage, un imaginaire et

des messages principalement destinés à une clientèle masculine. Cela inclut souvent l'utilisation de métaphores évoquant un risque élevé, lié par exemple aux sports extrêmes, et le recours aux concepts de haute performance et d'accomplissement pour illustrer le succès de l'investissement.

Il existe également une tendance à utiliser un jargon financier et un langage d'investissement excessivement complexe, afin de donner l'impression que le client investisseur appartient à un club très fermé. Ce type de marketing s'avère particulièrement rebutant pour les femmes : près d'un tiers (31%) des clientes ont déclaré qu'un langage trop compliqué [peu clair ou déroutant] les dissuadait d'investir, ou d'investir davantage.

“ **Les idées de performance et d'enrichissement ont été fusionnées d'une manière qui n'est pas forcément saine. De nos jours, investir a davantage trait à la performance, à la ludification, à la réussite ou aux résultats, et moins à la création de richesse à long terme.**

**Stefanie O'Connell**  
experte des questions d'argent  
de la génération Y et autrice



● des gestionnaires d'actifs admettent que leur client par défaut est un homme.

“ **Le langage utilisé est assez technique et jargonnant, comme le concept de risque, alors que le terme même de “risque” est incorrect, puisqu'il s'agit non pas de risque, mais d'incertitude. Le risque, c'est quand on fait une sottise. Et cela dissuade les femmes, quel que soit leur âge.**

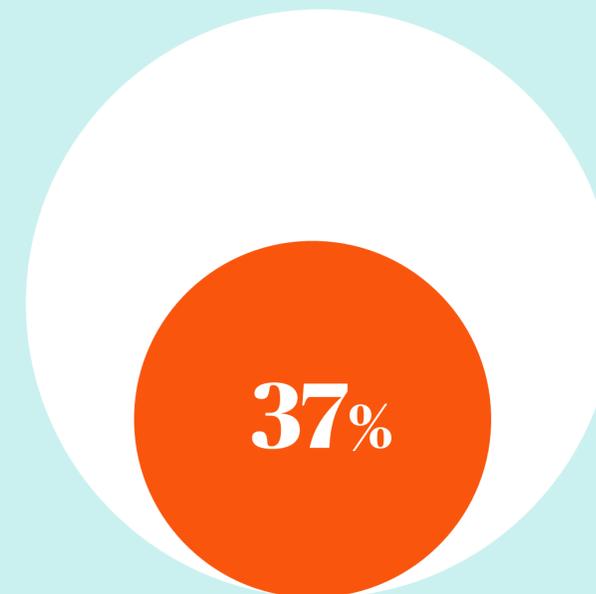
**Holly Mackay**  
fondatrice et directrice  
générale de “Boring Money”

## S'adresser aux femmes

Inciter les femmes à investir ne se fera pas avec des artifices dépassés et ne nécessite pas, par exemple, de renforcer l'utilisation de la couleur rose – il s'agit plutôt d'établir une connexion en comprenant ce qui motive les femmes à investir et quelles sont leurs préférences en matière de communication.

Accroître le volume des investissements réalisés par les femmes nécessitera donc de repenser le langage de l'investissement : 37% d'entre elles ont déclaré que si le langage de l'investissement était aisément compréhensible, cela les inciterait à investir, ou à investir davantage qu'elles ne le font actuellement. Cependant, il convient avant tout de retenir que le langage qui décrit les produits financiers devrait non seulement être plus simple et éviter le jargon, mais aussi être plus clairement aligné sur les objectifs à long terme et les valeurs des femmes.

Alors que les progrès des soins de santé incitent les femmes d'aujourd'hui à planifier ce qui pourrait être une vie de 100 ans, celles-ci souhaitent investir en pensant à leur prospérité financière à long terme, à leur indépendance et à l'impact que leurs investissements peuvent avoir. Des produits conçus pour répondre à ces besoins et à ces intérêts, présentés clairement dans un langage simple, devraient dès lors contribuer à accroître les investissements des femmes.



● des femmes ont déclaré que si le langage de l'investissement était plus simple à comprendre, cela les inciterait à investir

**“ Nous devons mettre en avant le discours suivant : “le système n’a pas répondu à vos besoins, mais vous devez vous l’approprier et faire en sorte qu’il vous convienne, ainsi qu’à votre situation et à vos aspirations.”**

**Stefanie O’Connell**  
experte des questions d’argent  
de la génération Y et autrice

# Bâtir un secteur de l'investissement inclusif

Favoriser l'investissement inclusif impliquera nécessairement de mettre sur pied un secteur de l'investissement plus divers et plus ouvert. Malgré des progrès indéniables, la gestion d'actifs reste un secteur dominé par les hommes, au sein duquel les postes de gérant ou d'analyste sont rarement occupés par des femmes. La moitié des gestionnaires d'actifs ayant participé

**“ Nous avons besoin de plus de femmes aux postes de conseillères, mais l'accès pour les femmes devrait être facilité dans son ensemble. Les conseillers hommes doivent acquérir plus d'expérience dans le dialogue avec les femmes. Ils s'en tiennent souvent aux vieilles méthodes qui parlent davantage aux hommes. Ces sociétés de conseil doivent favoriser en leur sein une culture plus favorable aux femmes.**

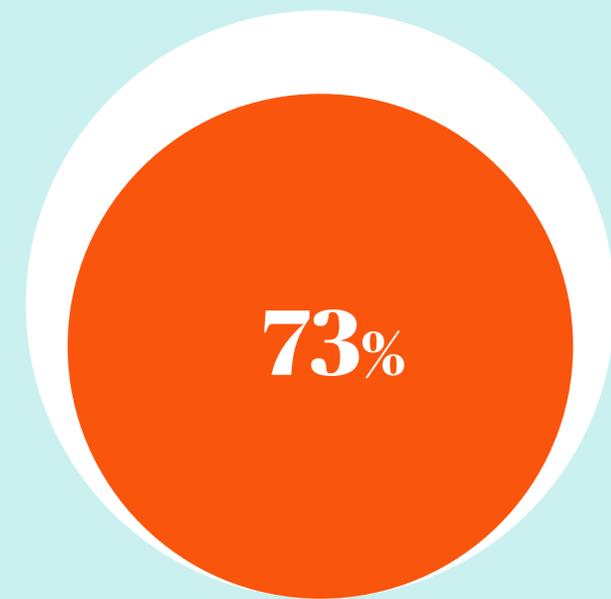
Iona Bain  
experte financière britannique,  
journaliste, podcasteuse et autrice

à notre étude ont déclaré que seulement 10% ou moins des gérants ou analystes de leur organisation étaient des femmes. Cette situation, qui explique en partie les difficultés rencontrées par le secteur pour comprendre et fidéliser la clientèle féminine, affecte la propension des femmes à confier leur argent à des institutions dont les femmes sont apparemment absentes.

Attirer davantage de talents féminins dans le secteur renforcerait l'innovation en termes de produits et encouragerait un plus grand nombre de femmes à investir. Près des trois quarts des gestionnaires d'actifs (73%) estiment que le secteur inciterait davantage de femmes à investir s'il comptait plus de gérantes parmi ses effectifs.

L'impact serait probablement maximal sur les jeunes générations, au début de leur parcours d'investissement. Trois femmes sur dix (29%) de moins de 30 ans et investissant déjà ont déclaré que le fait d'avoir une conseillère financière les inciterait à investir davantage, contre 16% pour les femmes de plus de 50 ans. Cela signifie peut-être que les clientes de plus de 50 ans ont fini par se résigner à la nature masculine du secteur.

En outre, la promotion d'un vivier de talents diversifié devra commencer tôt, en proposant des modèles de référence variés aux enfants et aux étudiants pendant leurs années de formation. L'accent mis sur l'investissement inclusif permettrait ainsi de combler l'inégalité hommes-femmes en matière d'investissement, tout en attirant davantage de femmes dans la profession.



● des gestionnaires d'actifs estiment que le secteur inciterait davantage de femmes à investir s'il comptait plus de gérantes parmi ses effectifs.

**“ Si des femmes occupaient des postes haut placés dans ces organisations, la culture et le langage qui structurent le secteur évolueraient inévitablement et seraient davantage alignés sur ce groupe cible que constituent les femmes. Cela réglerait un grand nombre des problèmes qui dissuadent aujourd'hui les femmes d'investir.**

Stefanie O'Connell  
experte des questions d'argent  
de la génération Y et autrice

Ce que veulent les femmes :

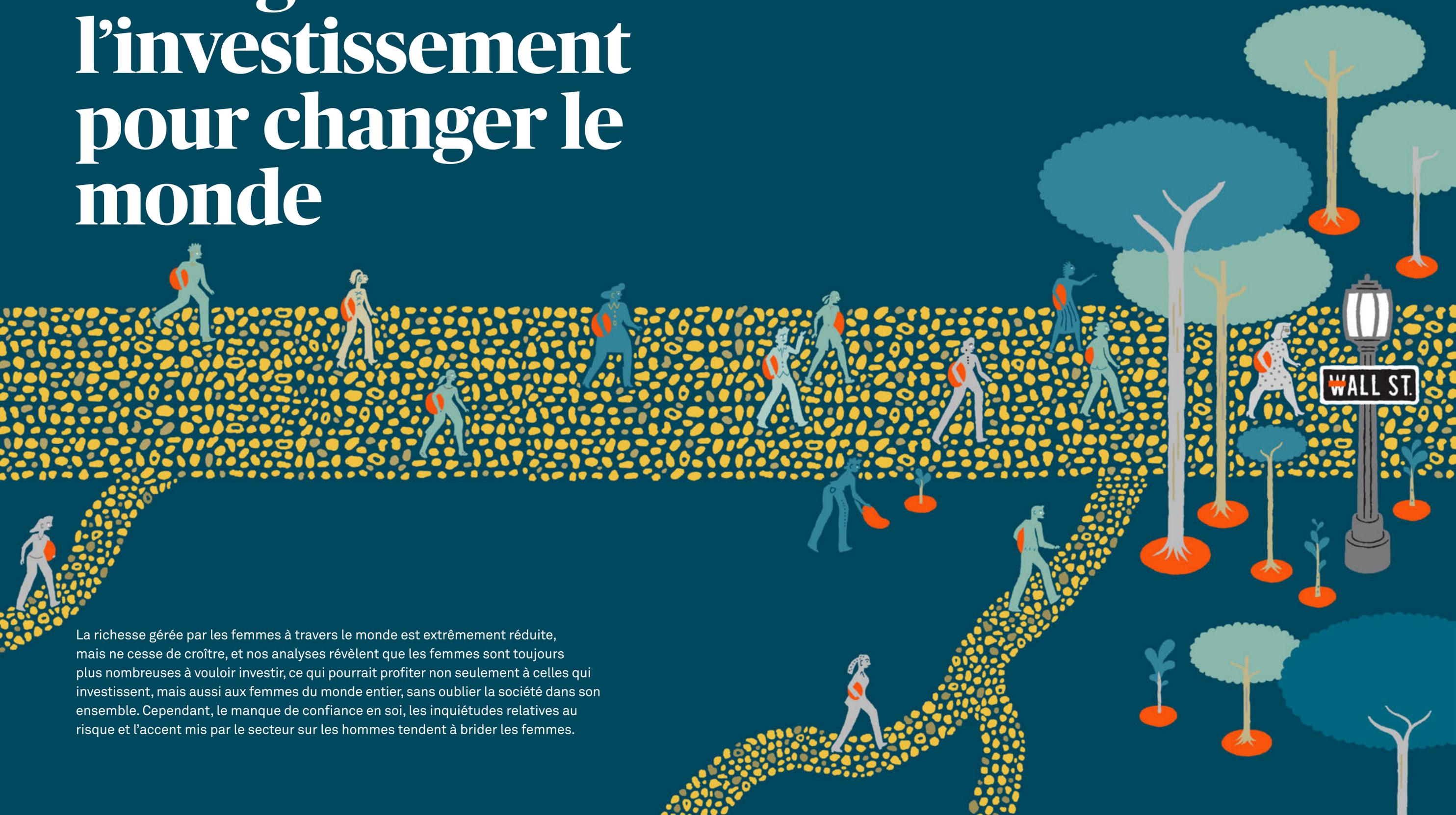
# investir dans leur indépendance



**Comme nous l'avons évoqué précédemment, les femmes accordent de l'importance à l'investissement responsable et aux placements qui répondent à leurs valeurs personnelles. Elles sont également motivées à investir pour tout un ensemble d'autres considérations, et avant tout pour assurer leur indépendance financière. Par conséquent, le secteur de l'investissement dispose d'une occasion unique d'attirer les femmes en leur délivrant un message orienté sur cet aspect.**

Presque deux tiers des femmes (63%) estiment qu'il est important que les femmes soient plus nombreuses à investir pour subvenir à leurs besoins lors de la retraite, et six femmes sur dix jugent qu'il est important que les femmes soient plus nombreuses à investir pour accroître leur indépendance financière. Elles sont huit sur dix à être de cet avis en Inde (80%) et aux États-Unis (79%). Par le passé, le secteur proposait aux femmes des produits de gestion de patrimoine ciblant la constitution d'une réserve financière pour leur famille, mais aujourd'hui, il apparaît qu'investir dans leur indépendance est plus important que soutenir les personnes à charge. Les motivations concernant la retraite et l'indépendance sont donc considérées comme étant encore plus importantes que la constitution d'un héritage financier pour leur famille, par exemple (une question jugée comme importante par 57% des femmes).

# Conclusion : Changer l'investissement pour changer le monde



La richesse gérée par les femmes à travers le monde est extrêmement réduite, mais ne cesse de croître, et nos analyses révèlent que les femmes sont toujours plus nombreuses à vouloir investir, ce qui pourrait profiter non seulement à celles qui investissent, mais aussi aux femmes du monde entier, sans oublier la société dans son ensemble. Cependant, le manque de confiance en soi, les inquiétudes relatives au risque et l'accent mis par le secteur sur les hommes tendent à brider les femmes.

**Il nous incombe à nous – le secteur de l'investissement – de montrer la voie du changement en éduquant les femmes, en les inspirant et en les incluant en plus grand nombre dans toutes nos actions. Le stéréotype traditionnel de l'investisseur, à savoir un homme riche d'un certain âge, est dépassé et doit être mis au placard. Les jeunes femmes s'intéressent également à l'investissement, mais on doit leur donner les capacités d'investir. Le visage de l'investissement est en train de changer et le secteur doit également se transformer.**

Pour donner aux femmes les moyens d'investir, on pourrait faire venir le monde de l'investissement à elles, en leur apportant les connaissances et les compétences nécessaires et en réorientant notre message de manière à susciter des conversations au sein et en dehors du secteur qui font écho à leurs motivations, qu'elles soient financières ou sociétales.

L'investissement responsable permet aux femmes de défendre des causes qui leur tiennent à cœur en dédiant directement leurs capitaux à la réalisation d'objectifs sociaux et environnementaux. Renforcer ce type de message et insister sur les bénéfices au sens large de l'investissement devraient contribuer à attirer davantage de femmes.

Accroître la diversité au sein du secteur favoriserait également une plus grande participation des femmes et, en bout de chaîne, augmenterait également leur investissement, mais, pour qu'un changement significatif puisse avoir lieu dans l'industrie, femmes et hommes devront contribuer à sa transformation.

**En travaillant main dans la main, nous pourrions rendre l'investissement plus inclusif, pour l'intérêt de tous et de toutes.**

BNY Mellon Investment Management :  
Les actes sont plus éloquents que tous les discours

**Faisant partie d'une entreprise qui touche à toutes les étapes du cycle d'investissement, nous pensons être bien placés pour faire la différence. Nous pouvons provoquer des changements au niveau local en suscitant un engagement précoce sur les questions d'argent grâce à notre partenariat avec le groupe international Inspiring Girls. Nous pouvons examiner comment inciter les quelque 20 000 femmes de notre propre organisation à participer et à investir davantage. Nous examinerons notre approche et la manière dont nous pouvons mieux nous engager auprès des femmes et travailler avec les intermédiaires et l'ensemble du secteur pour faire la différence et fixer des objectifs clairs pour mesurer les progrès accomplis.**



Il faut agir sans attendre. Le secteur de l'investissement doit être plus inclusif, trouver une meilleure façon d'impliquer les femmes, rendre l'investissement plus accessible et gommer les disparités hommes/femmes dans ce domaine. Parce que l'investissement au féminin bénéficiera à tous : la société, le secteur de l'investissement et la planète.

**#AllStreet**

# Notre panel de consultantes spécialisées

“ Investir comporte effectivement un risque, cela est évident, mais l'idée selon laquelle l'investissement doit toujours être assorti d'enjeux extrêmement élevés est fausse.

## Iona Bain

Née en Écosse, Iona Bain a d'abord été musicienne avant de se tourner vers le journalisme financier. Elle est devenue la figure de référence des Millenials au Royaume-Uni pour ce qui a trait aux questions d'argent. Depuis la création en 2011 de son blog précurseur, Young Money Blog, elle est devenue animatrice radio, conférencière, autrice et journaliste primée dans le domaine de la finance personnelle. Elle a également écrit "Own It! How Our Generation Can Invest Our Way to a Better Future".



“ En Inde, de nombreuses femmes qui pourraient autrement assumer des rôles traditionnels lisent les journaux financiers pour savoir dans quoi investir.



## Farmida Bi

Farmida Bi, commanderesse de l'Empire britannique (CBE), est responsable de la région EMEA chez Norton Rose Fulbright depuis mai 2018. Forte de 25 années d'expérience dans les marchés de capitaux et la finance islamique, elle est également directrice pour l'Europe de la finance islamique chez Norton Rose Fulbright. En outre, elle a travaillé au sein des bureaux londoniens d'autres entreprises américaines et britanniques de premier plan, élargissant ainsi sa connaissance du secteur, et compte parmi les femmes les plus influentes de la finance européenne ces dernières années.

# Notre panel de consultantes spécialisées

“ Un meilleur équilibre entre hommes et femmes dans le secteur encouragerait une plus grande diversité de personnes à investir et améliorerait l'innovation et l'accessibilité.

## Cheryl Chong

Cheryl Chong est co-fondatrice de “The Social Co”, une équipe de passionnés qui considèrent que les jeunes sont des catalyseurs majeurs d'impact social. Cheryl est également membre du conseil d'administration et conseillère de plusieurs organisations à but non lucratif et experte-comptable jouissant d'une expérience dans les investissements.



“ L'industrie doit communiquer sur le fait qu'investir est désormais beaucoup plus accessible afin que les perceptions du grand public rejoignent la réalité et que l'investissement ne soit plus perçu comme la chasse gardée des grandes fortunes.



## Gemma Godfrey

Après avoir été entrepreneuse, Gemma Godfrey est désormais administratrice non exécutive. Auparavant responsable de la stratégie d'investissement auprès de la société de gestion de fortune Brooks Macdonald, Gemma a ensuite créé une entreprise de services d'investissement numérique autorisée par la Financial Conduct Authority (autorité de réglementation anglaise), qui a été rachetée par une compagnie d'assurance internationale. Elle conseille désormais le conseil d'administration de plusieurs entreprises. Gemma a également été conseillère du gouvernement britannique dans le cadre de sa stratégie décennale visant à améliorer la santé financière du pays.

# Notre panel de consultantes spécialisées

“ Le langage utilisé est assez technique et jargonnant, comme le concept de risque, alors que le terme même de « risque » est incorrect, puisque le risque consiste à faire quelque chose de stupide. Et cela dissuade les femmes, quel que soit leur âge.

## Holly Mackay

Fondatrice et directrice générale de “Boring Money”, Holly Mackay a à son actif 20 ans d’expérience dans le secteur de l’investissement. Boring Money est une entreprise indépendante créée pour améliorer l’inclusivité du secteur de l’investissement en aidant les personnes qui ne disposent pas d’un doctorat en finance à prendre des décisions rapidement et facilement.



“ Nous devons mettre en avant le discours suivant : le système n’a pas répondu à vos besoins, mais vous devez vous l’approprier et faire en sorte qu’il vous convienne, ainsi qu’à votre situation et à vos aspirations.



## Stefanie O'Connell

Autrice de “The Broke and Beautiful Life”, Stefanie O’Connell est une experte des questions d’argent de la génération Y reconnue aux États-Unis qui a aidé des milliers de jeunes professionnels à obtenir plus de leur argent. Les travaux et les conseils de Stefanie ont été publiés par The Wall Street Journal, The New York Times, USA Today, ABC World News, Fox Business et Bloomberg.

# À propos de BNY Mellon Investment Management

BNY Mellon Investment Management est l'une des plus grandes sociétés de gestion d'actifs au monde. Selon nous, la condition première du succès est de s'adapter à chaque client, en instaurant le dialogue avec eux pour trouver de nouvelles solutions, en proposant des stratégies diversifiées ou au travers d'informations de qualité permettant de prendre des décisions mieux informées. C'est pourquoi nous avons établi un modèle s'articulant autour des besoins des investisseurs afin de leur proposer le meilleur des deux mondes : des sociétés d'investissement éminentes pouvant se prévaloir de disposer des meilleurs talents et d'une culture unique conjuguées à l'envergure mondiale et à la solidité de BNY Mellon Investment Management. Nous aidons les investisseurs à saisir des opportunités dans chaque classe d'actifs majeure, à travers le monde entier. À ce jour, nous possédons huit sociétés d'investissement : Alcentra, ARX, Dreyfus Cash Investment Strategies, Insight Investment, Mellon, Newton Investment Management, Siguler Guff et Walter Scott.

## Nous contacter

Questions d'ordre général  
InclusiveInvestment@bnymellon.com

Questions médias :  
InclusiveInvestmentPR@bnymellon.com

Vous pouvez également contacter un membre de l'équipe Relations Presse de BNY Mellon IM  
<https://www.bnymellon.com/us/en/about-us/newsroom/media-resources.html>

## Crédits

BNY Mellon Investment Management :  
"Vers l'investissement inclusif" repose sur des analyses approfondies commandées par BNY Mellon Investment Management et préparées par BNY Mellon Investment Management et Man Bites Dog. Man Bites Dog et Coleman Parkes ont également participé à la recherche. Cerulli a contribué en fournissant des données sur le marché de l'investissement de détail.

### Man Bites Dog

Man Bites Dog est une société de conseil primée promouvant un leadership éclairé située au Royaume-Uni, et spécialisée dans la création de contenus, de campagnes et de stratégies de communication parlant de façon captivante de ses clients.

### Coleman Parkes

Coleman Parkes est une entreprise internationale spécialisée dans la recherche B2B pouvant se targuer d'une expérience inestimable dans tous les secteurs et marchés. Coleman Parkes Research se conforme aux réglementations définies par le Code de conduite de la Market Research Society (2010) basée sur les principes de l'organisation ESOMAR.

### Cerulli Associates

Depuis près de 30 ans, Cerulli est à l'avant-garde du secteur des services financiers. Le cabinet exploite toute une gamme de données pour fournir des études de marché d'envergure mondiale et innovantes.

## Références

1. A la fin du 2ème trimestre 2021. Toutes les données libellées en dollar dans l'étude le sont en dollars américains.
2. Ce calcul a été effectué en utilisant les données de l'étude sur les volumes moyens d'investissements détenus par les hommes et les femmes pour trouver la différence. Nous avons ensuite utilisé les données de Cerulli pour calculer la taille du marché des investissements de détail dans chacune des zones géographiques de l'étude et nous avons appliqué la différence entre les volumes d'investissement des hommes et des femmes à ce chiffre pour montrer combien d'investissements supplémentaires seraient disponibles si les volumes d'investissement des femmes correspondaient à ceux des hommes. Cela suppose que le nombre d'investisseurs masculins et féminins est le même. Comme il y a généralement plus d'investisseurs masculins que de femmes, on pourrait supposer que le montant à gagner est encore plus élevé que celui indiqué, c'est-à-dire "au moins" 3,22 billions de dollars.
3. Notre recherche a également fourni des données sur la part des investissements réalisés par les hommes et les femmes qui sont responsables - c'est-à-dire des investissements qualifiés en fonction de leur impact positif sur la société et la planète ou au moins de leur absence d'impact négatif. La part moyenne des investissements féminins responsables a ensuite été appliquée à la hausse globale des volumes d'investissement pour révéler le pourcentage de ces investissements que l'on peut considérer comme responsables.
4. L'étude a porté sur les 16 marchés suivants : Allemagne, Australie, Brésil, Canada, Chine, Espagne, France, Hong-Kong, Inde, Italie, Japon, pays nordiques (Danemark, Finlande, Norvège et Suède), Royaume-Uni, Singapour, Suisse et États-Unis [note de bas de page : 6]. Au 2ème trimestre 2020.
5. Exact sur l'exercice financier 2021-2022.
6. Exact sur la base du taux de change pound-dollar au 25 octobre 2021.
7. DQYDJ S&P 500 Periodic Reinvestment Calculator <https://dqydj.com/sp-500-periodic-reinvestment-calculator-dividends>

## Glossaire – termes clés

**Épargne** : L'épargne consiste à placer son argent dans des produits monétaires, comme un compte épargne auprès d'une banque ou d'un établissement financier. Par rapport à l'investissement, l'épargne donne généralement un rendement inférieur (en d'autres termes, l'argent ne s'accroît pas beaucoup), mais elle n'est assortie de quasiment aucun risque, ce qui veut dire que le risque de perdre son argent est très faible.

**Investissement** : L'investissement implique de sélectionner des actifs particuliers dans l'attente qu'ils produisent un rendement supérieur. Il s'agit également de mettre de l'argent de côté pour demain, mais dans l'attente qu'il produise un rendement supérieur (en d'autres termes, que l'argent voit sa valeur s'accroître) contre un risque plus élevé (le risque de perdre son argent est plus grand). L'argent est habituellement investi dans des actions, des fonds ou des obligations, où l'on peut obtenir plus ou moins que ce que l'on a initialement investi.

**Investissement d'impact** : L'investissement d'impact est une stratégie d'investissement qui vise à générer des effets sociaux ou environnementaux bénéfiques spécifiques en plus des gains financiers. Les investissements d'impact peuvent prendre la forme de nombreuses classes d'actifs et peuvent donner lieu à de nombreux résultats spécifiques. L'objectif de l'investissement à impact est d'utiliser l'argent et le capital d'investissement pour obtenir des résultats sociaux positifs.

**Propriété active** : La propriété active est l'utilisation des droits et de la position de la propriété pour influencer les activités ou le comportement des entreprises bénéficiaires de l'investissement.

**Inflation** : L'inflation est la baisse du pouvoir d'achat d'une monnaie donnée au fil du temps. Une estimation quantitative du taux auquel la baisse du pouvoir d'achat se produit peut être reflétée dans l'augmentation du niveau moyen des prix d'un panier de biens et de services sélectionnés dans une économie sur une certaine période de temps. La hausse du niveau général des prix, souvent exprimée en pourcentage, signifie qu'une unité monétaire s'achète effectivement moins qu'au cours des périodes précédentes.

**Critères ESG (environnementaux, sociaux et de gouvernance)** : Un ensemble de normes pour les opérations d'une entreprise que les investisseurs socialement conscients utilisent pour filtrer les investissements potentiels.

**La valeur des investissements est susceptible de décroître.  
Les investisseurs peuvent ne pas récupérer le montant investi.**

## Informations importantes

Sauf indication contraire, les avis et opinions exprimés sont ceux de l'auteur et ne doivent en aucun cas être interprétés comme un conseil en investissement.

BNY Mellon est la marque commerciale de The Bank of New York Mellon Corporation et de ses filiales.

Ce document est publié au **Royaume-Uni** par BNY Mellon Investment Management EMEA Limited, BNY Mellon Centre, 160 Queen Victoria Street, Londres EC4V 4LA. Société enregistrée en Angleterre sous le numéro 1118580. Société agréée et réglementée par la Financial Conduct Authority.

Ce document est publié en **Europe (hors Suisse)** par BNY Mellon Fund Management (Luxembourg) S.A. (BNY MFML), une société anonyme de droit luxembourgeois enregistrée sous le numéro B28166 et ayant son siège social sis 2-4 Rue Eugène Ruppert, L-2453 Luxembourg. BNY MFML est réglementée par la Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF).

Ce document est publié en **Suisse** par BNY Mellon Investments Switzerland GmbH, Fraumünsterstrasse 16, CH-8001 Zurich, Suisse.