

# ISR et Nudge: la puissance de l'option par défaut

**Jean-Francois Gajewski, Marco Heimann**

Université de Lyon, Jean Moulin, IAE Lyon, Magellan

[jean-francois.gajewski@univ-lyon3.fr](mailto:jean-francois.gajewski@univ-lyon3.fr), [marco.heimann@univ-lyon3.fr](mailto:marco.heimann@univ-lyon3.fr)

**Luc Meunier**

[luc.meunier@essca.fr](mailto:luc.meunier@essca.fr)

ESSCA School of Management, Aix-en-Provence

# Pourquoi pas l'ISR ?

- Risques et rendements équivalents aux investissements conventionnels (!)
- Un questionnaire 2018 de BNP Paribas, sur 5000 investisseurs de 5 pays européens montre que:
  - Dans chaque pays, la volonté d'investir « au moins une petite partie du portefeuille en ISR » est forte (57% en France, 80% en Italie...)
- Proportion de ces mêmes investisseurs ayant de l'ISR dans leur portefeuille?
  - 5 à 7% dans ces 5 pays.

- Un fossé entre attitude et comportement qui existe ailleurs:
  - Ecologie, préparation à la retraite, régime...
- Les Nudges comme solution?
  - Aspect de l'architecture du choix qui modifie le comportement d'une manière prévisible
  - Sans interdire ou changer les incitations financières
  - Doit être simple et facile à esquiver

⇒ Richard Thaler, prix Nobel 2017



1. Conscience du caractère éthique



1.



Do you want to profit from this?

2. Attitude vis-à-vis de l'ISR



2. Message

- *Rappel des concepts ESG*
- *Equivalence rentabilité et risque*



3. Complexité du choix



3. Choix par défaut : 100% en ISR

Lancement de la Semaine de la Finance Responsable 2020

- 8 groupes au total :
  - 7 groupes testés, « Nudgés », comparés à...
  - 1 groupe contrôle (sans Nudge)
- Echantillon total de 713 Américains.
  - Age moyen : 37 ans, 45% de femmes
  - Deux tiers ont un diplôme universitaire
  - Des connaissances financières plutôt supérieures à la moyenne
  - Payés 0.5\$ pour répondre à l'étude
  - La tâche principale consiste à allouer 10,000\$ entre 4 fonds d'investissement

- Le groupe de contrôle sans Nudge alloue en moyenne 20% du portefeuille en ISR
- Contre **60% en moyenne pour ceux s'étant vu proposé un choix par défaut « 100% ISR »**.
  - Bien sûr, un effet positif pour ceux (45%) qui acceptent le choix par défaut « 100% ISR »...
  - Mais également pour ceux qui le refusent (de l'ordre de +10%), lié à un biais d'ancrage
- L'ajout du message ou de l'image ne change guère l'impact du choix par défaut

- Pas d’effet significatif du message ou des images en isolation
- Présentés conjointement, effet faible (+10% d’investissement en ISR)
- Des effets de bords possibles avec les images, qui agacent les répondants (cf, questionnaire sur les émotions ressenties)

- La proposition d'une option par défaut semble être la stratégie la plus efficace pour encourager l'investissement en ISR
- Limites :
  - Scénarios hypothétiques
  - Echantillon relativement représentatif de la population U.S., mais pas forcément des segments ayant des moyens très élevés
  - Possibilité de tester des Nudges différents (e.g., images positives)
- Prochaine étape : confirmer les résultats sur le choix par défaut par une étude de terrain, en conditions réelles