

# Étude sur le Marché Suisse du Crédit Durable 2024

Résumé



# Résumé

La première édition de l'étude sur le marché suisse du crédit durable donne une vision détaillée des pratiques actuelles concernant la prise en compte des facteurs ESG au sien de l'activité de crédit en Suisse. Si les facteurs ESG et les indicateurs de durabilité font partie du marché de l'investissement depuis des décennies, leur rôle, croissant, dans l'octroi de prêts et d'hypothèques est récemment devenu de plus en plus pertinent. En conséquence, cette première étude cherche à donner une vue d'ensemble détaillée de la manière dont la durabilité est intégrée au sein du marché du crédit grâce aux données fournies par les participants sur les pratiques de marché actuelles et les approches de crédit durables appliquées, informant ainsi en toute transparence tant le secteur financier que le public.

## Stratégies de durabilité dans l'activité de crédit

Les 25 banques qui ont participé à l'étude représentent un volume de crédit total de 956 milliards de francs, soit 71,52% de l'ensemble du marché suisse (1337 milliards de francs) à fin 2022, selon les données publiées par la Banque Nationale Suisse (BNS).<sup>1</sup>

L'étude révèle que la durabilité joue déjà un rôle important au sein de l'activité de crédit en Suisse. Sur les 25 participants à l'enquête, 72% disposent d'une stratégie, d'une politique ou de directives en matière de durabilité concernant leurs activités de prêt. Ces 18 banques disposant une stratégie de durabilité représentent 96% du volume de crédit de l'échantillon. A la question, plus spécifique, de savoir pourquoi elles proposaient des prêts durables, les banques participantes ont été invitées à indiquer leurs trois motivations principales (voir illustration ci-dessous). L'impact social et environnemental positif a été cité en premier, suivi des attentes des clients et la prévention des risques de réputation et financiers.

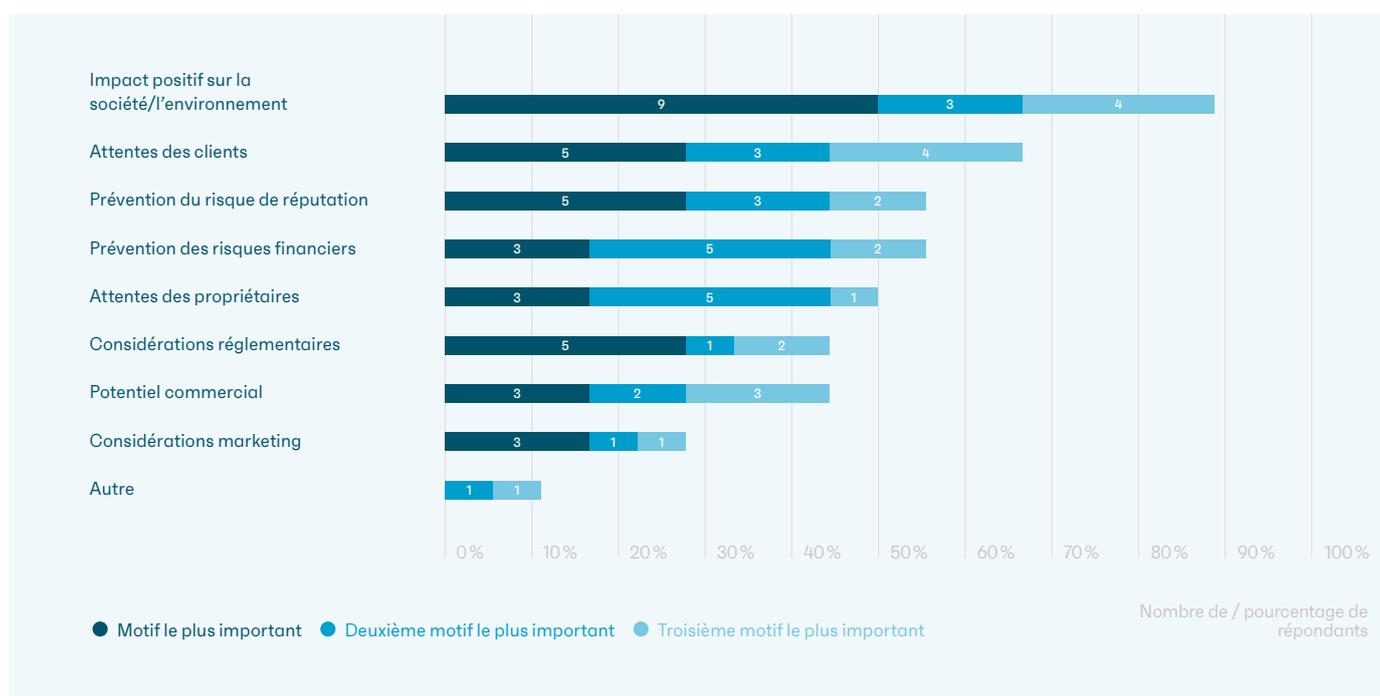


Illustration: Motivations des activités de prêts durables (n=18)

1 Voir le site Internet de la BNS à l'adresse suivante: [https://data.snb.ch/fr/topics/banken/cube/bakredinausbm?fromDate=2018-12&toDate=2022-12&dimSel=D2\(T1,H\)](https://data.snb.ch/fr/topics/banken/cube/bakredinausbm?fromDate=2018-12&toDate=2022-12&dimSel=D2(T1,H))

### Des exclusions au financement de la transformation

Depuis plusieurs décennies, la plupart des banques commerciales appliquent une politique de crédit qui exclut certaines activités ou certains secteurs de l’octroi de crédit, que ce soit pour des raisons économiques ou pour éviter des risques de réputation. Sur les 25 banques participant à l’étude, une majorité (17) poursuit une politique d’exclusion. Le cas échéant, les critères les plus couramment appliqués sont la fabrication d’armes controversées, l’extraction de charbon et de réserves de charbon ainsi que l’extraction de pétrole et de gaz.

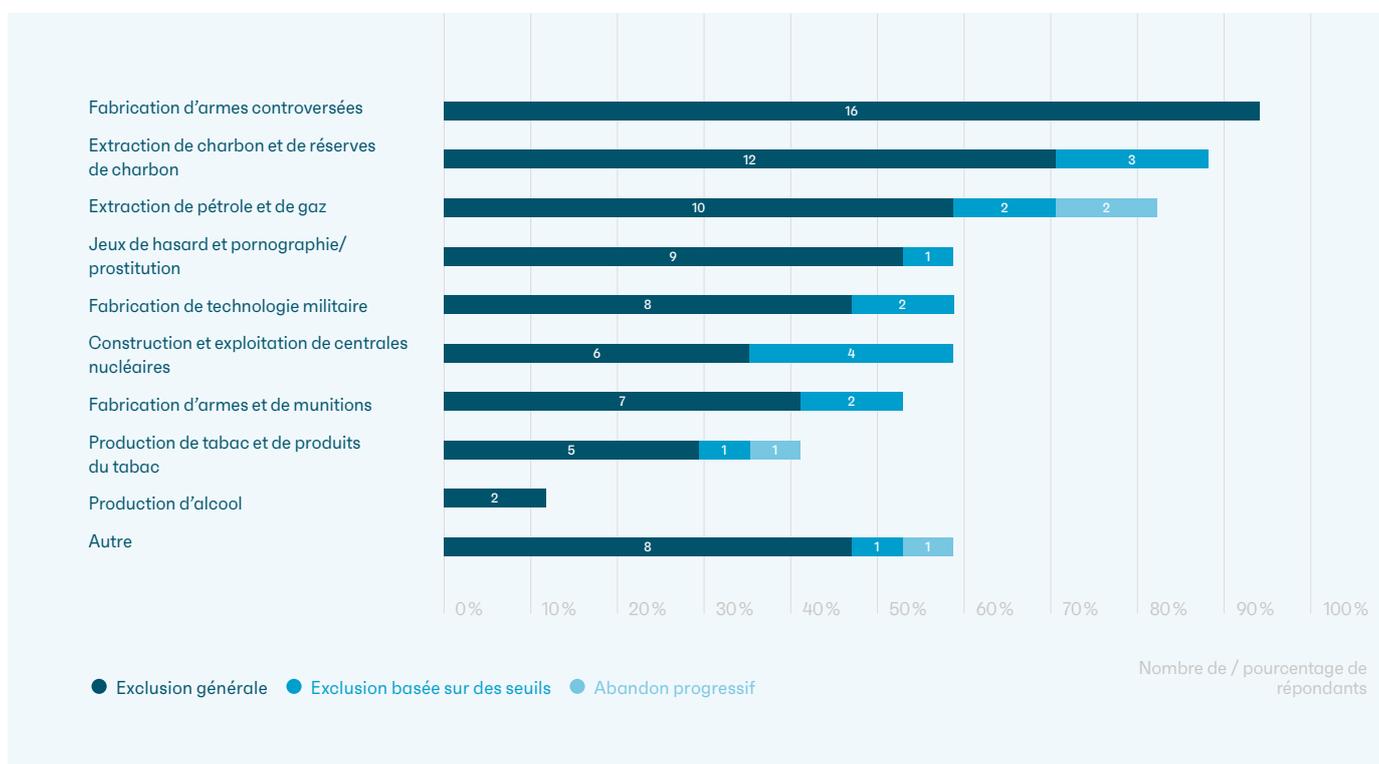


Illustration: Critères d'exclusion appliqués (n=17)

Près de la moitié des établissements interrogés disposent actuellement d’une stratégie d’intégration des facteurs ESG ou des indicateurs de durabilité dans l’évaluation des risques liés à leur activité de crédit. Selon l’étude, l’intégration est surtout répandue dans le secteur de l’énergie, suivi des industries manufacturières et des transports. Alors que certaines banques appliquent cette approche à l’ensemble de leurs activités de crédit, d’autres n’y ont recours que selon la taille des emprunteurs.

Ces derniers temps, le marché du crédit a vu l’émergence de nouveaux instruments financiers destinés à financer la transformation des activités des entreprises en modèles d’affaires plus durables. Les prêts de type *Sustainability-Linked*

*Loans* (SLL) proposent des conditions associées à un objectif de durabilité convenu entre le prêteur et l’emprunteur qui peut ensuite affecter les fonds prêtés à n’importe quelle activité au sein de l’entreprise. Si l’objectif de durabilité est atteint, l’emprunteur bénéficie d’un taux d’intérêt réduit. Neuf banques sont actuellement actives sur le marché des SLL. Comme ce type de produit est proposé par certains grands acteurs du secteur, cet instrument pourrait être amené à jouer un rôle important dans la transition vers une économie plus durable. Il est toutefois intéressant de noter que les banques qui ne proposent pas de SLL à l’heure actuelle n’ont pas l’intention de les ajouter à leur portefeuille de produits.

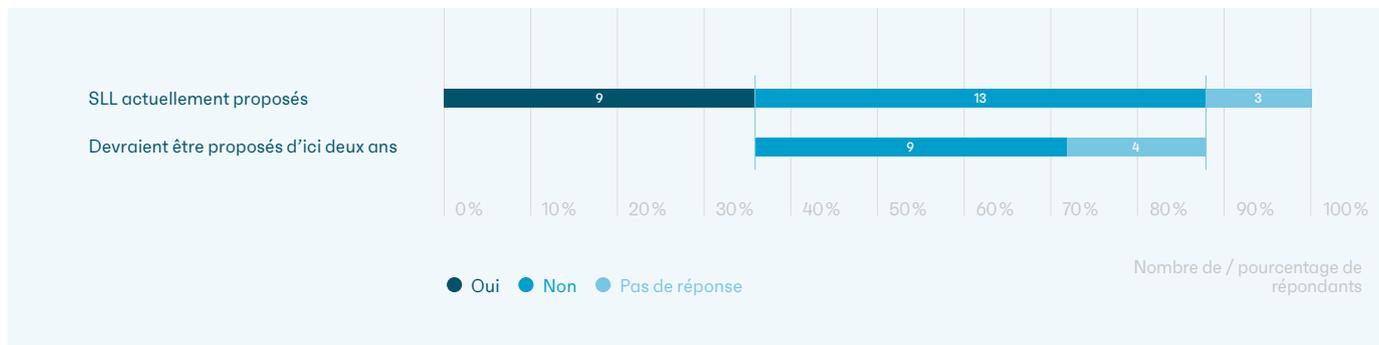


Illustration: Offre actuelle et future de Sustainability-linked Loans (SLL) (n=25)

Les entreprises dont les projets de durabilité ne portent pas sur la transformation de l'ensemble du modèle d'affaires sont généralement financées par des prêts *use-of-proceeds* (p. ex. *green loans*). L'étude montre que ces instruments liés au financement de projets sont moins répandus que les SLL sur le marché suisse du crédit. En comparaison avec les SLL, ils sont davantage utilisés par les banques de taille moyenne et sont structurés sous forme de prêts bilatéraux.

### Les instruments hypothécaires durables, vecteurs de la transformation du marché immobilier

De nombreuses banques proposent aujourd'hui des prêts hypothécaires qui intègrent certains critères de durabilité en offrant, par exemple, des conditions plus avantageuses sur les hypothèques liées au financement d'un bâtiment certifié vert ou durable ou encore celles liées pour des rénovations éco-énergétiques. Dans cette étude, nous les appelons produits ou instruments hypothécaires durables.

Les résultats de l'étude confirment globalement les rapports existants, selon lesquels les produits hypothécaires durables sont relativement répandus. 68% des banques (représentant environ 94% du volume hypothécaire couvert par l'étude) proposent ces instruments hypothécaires durables. Toutefois, cela signifie également que 32% des banques n'y ont pas recours ou n'ont pas répondu à cette question. Selon l'étude, sur les six banques ayant indiqué ne pas proposer d'instrument hypothécaire durable dédié, une seule envisage concrètement d'en commercialiser un dans les deux années à venir. Bien que les banques soient nombreuses à proposer des instruments hypothécaires durables, seule une infime fraction du volume hypothécaire total (moins de 1%) peut être associée à de tels instruments. Les banques de petite taille ou les établissements ayant un faible volume hypothécaire sont plus susceptibles de ne pas proposer d'instruments hypothécaires durables.

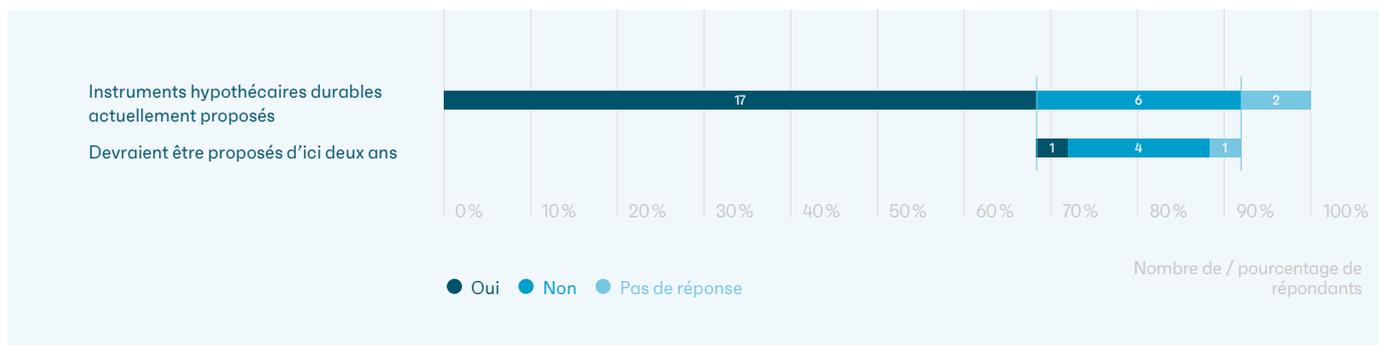


Figure: Current and future offer of sustainable mortgage instruments (n=25)

S'agissant des conditions d'octroi d'hypothèques durables pour de nouvelles constructions, les banques tendent à s'appuyer sur la certification des bâtiments. L'étude montre que la quasi-totalité des banques prennent en compte les certifications Minergie ou les étiquettes-énergie officielle CECB (Certificat énergétique cantonal des bâtiments) dans leurs décisions d'octroi d'hypothèques durables. En outre, 35% des banques appliquent le SNBS (Standard de construction durable suisse). Les banques qui utilisent d'autres certifica-

tions, notamment LEED (Leadership in Energy and Environmental Design) et BREEAM (Building Research Establishment Environmental Assessment Method), restent minoritaires. On note que les grands acteurs de prêts hypothécaires tendent à appliquer les certifications de manière plus complètes.

Pour les bâtiments existants, les banques s'appuient également sur ces certifications. Par ailleurs, elles accordent des hypothèques durables sur la base de rénovations écoénergétiques prédéfinies ou d'améliorations relatives des bâtiments.

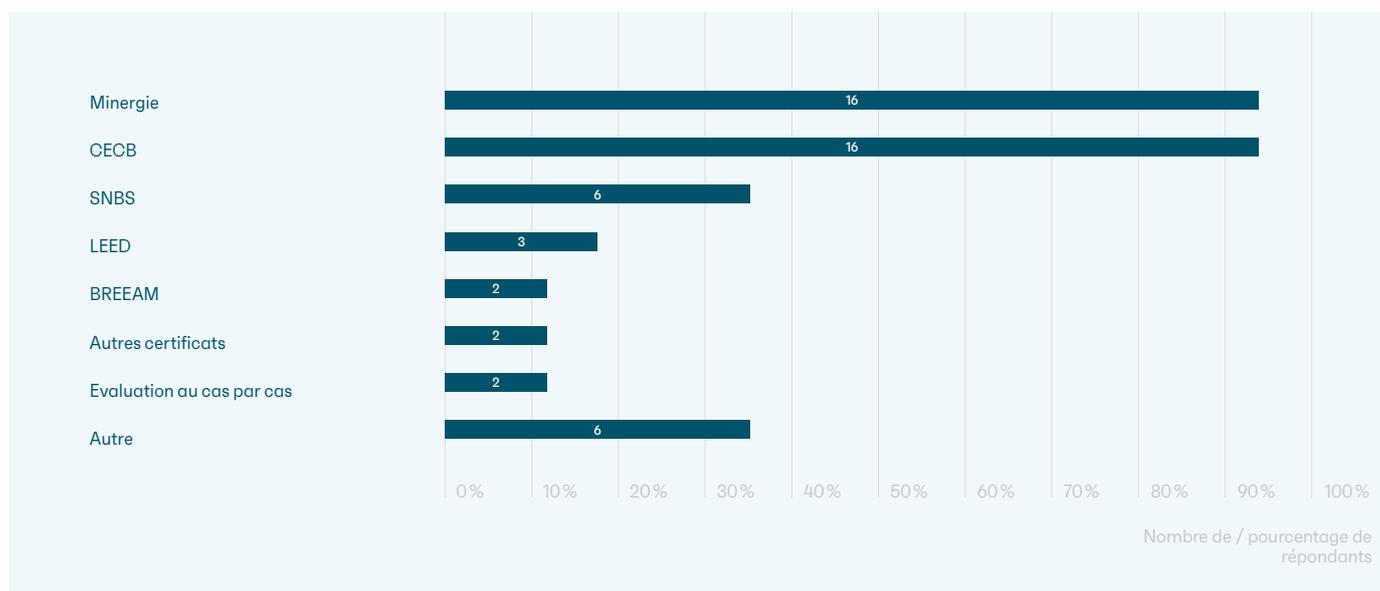


Illustration: Conditions d'octroi d'hypothèques durables pour de nouvelles constructions (n=14; plusieurs réponses possibles)

### Les aspects en lien avec la durabilité, composantes du processus de conseil client

Les clients sont de plus en plus sensibles aux questions qui touchent à la durabilité et à la transition qui s'opère dans l'économie. Selon l'étude, les banques commencent à intégrer des facteurs ESG dans leurs services de conseil pour répondre aux intérêts croissants de leur clientèle en matière de durabilité. A noter que les « Directives pour les fournisseurs d'hypothèques relatives à l'amélioration de l'efficacité énergétique des bâtiments » de l'ASB n'étaient pas encore en vigueur à la période à laquelle se réfèrent les données recueillies (fin 2022).

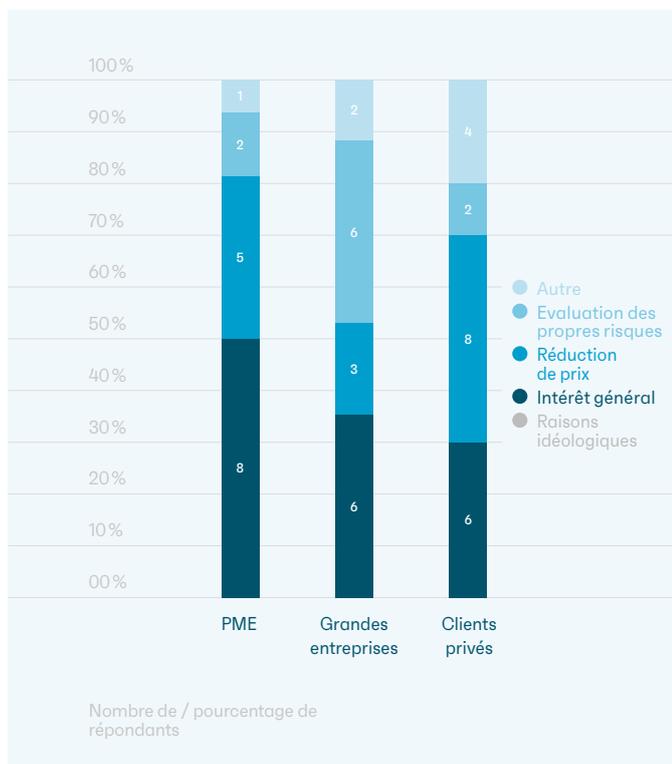


Illustration: Raisons de l'intérêt des clients pour la durabilité

L'étude a évalué les raisons de l'intérêt que les clients portent aux questions de durabilité par catégorie de client, en sachant que les banques n'ont pas toutes répondu pour tous les segments (au total 19 pour les PME, 20 pour les grandes entreprises et 22 pour les clients privés). Selon les résultats de l'étude, les clients privés semblent essentiellement demandeurs parce qu'ils visent une réduction de taux d'intérêt ou qu'ils sont globalement intéressés par le sujet. La plupart des banques observent chez les PME un intérêt général pour le sujet, mais une motivation étonnamment faible s'agissant d'évaluer leurs risques. En comparaison, les grandes entreprises montrent un grand intérêt à évaluer leurs propres risques, sans doute motivés par l'évolution du cadre réglementaire.

### Perspectives

Dans les années à venir, nous pouvons nous attendre à ce que les questions liées à la durabilité gagnent en importance lors des évaluations de crédit par les établissements financiers, et à ce que les produits de prêt durables deviennent la norme au sein des banques, étant de plus en plus sensibles aux défis posés par la durabilité. En particulier, on peut s'attendre à un gain d'intérêt dans le secteur des PME. Les prestataires de services financiers intégreront encore d'avantage des facteurs de durabilité dans leurs approches de crédit pour répondre à la demande croissante des clients privés comme la clientèle professionnelle concernant des solutions de prêt alignées sur leurs objectifs durables. Les banques ont un rôle à jouer pour faciliter la transition vers des actifs et pratiques plus durables tout en sensibilisant leurs clients lors d'échanges de conseils.

# Mentions légales

## Auteurs

**Andreas Schweizer**, Senior Lecturer, ZHAW School of Management and Law  
**Hendrik Kimmerle**, Senior Project Manager, Swiss Sustainable Finance  
**Thomas Richter**, Professor, ZHAW School of Management and Law  
**Urs Streichenberg**, Senior Lecturer, ZHAW School of Management and Law  
**Beat Affolter**, Professor, ZHAW School of Management and Law  
**Sabine Döbeli**, CEO, Swiss Sustainable Finance  
**Katja Brunner**, Director Legal & Regulatory, Swiss Sustainable Finance

## Remerciements

Swiss Sustainable Finance souhaite remercier le groupe de réflexion qui a mené l'étude de marché de crédit pour SSF. Lors de cette étude, le groupe a fourni de précieuses informations qui ont aidé à façonner l'enquête et à motiver la participation de différents acteurs suisses. Le groupe de réflexion a également apporté des idées quant au contenu et à la structure du rapport. Nous remercions vivement toutes les organisations qui ont participé à l'enquête en consacrant leur temps à répondre au questionnaire. Nous tenons également à remercier tous les sponsors du rapport, sans la généreuse contribution desquels cette étude n'aurait pas été possible.

**Photo de la couverture** Federico Rostagno (iStock)

**Design** noord.ch

## Éditeur

Swiss Sustainable Finance  
Grossmünsterplatz 6  
8001 Zürich  
044 515 60 50  
sustainablefinance.ch

Mai 2024



Zürcher Hochschule  
für Angewandte Wissenschaften



## Disclaimer

This information material was produced by Swiss Sustainable Finance (SSF) with the greatest of care and to the best of its knowledge and belief. However, SSF provides no guarantee regarding its content and completeness, and does not accept any liability for losses that might arise from making use of this information. The opinions expressed in this information material are those of SSF at the time of writing and are subject to change at any time without notice. Unless otherwise stated, all figures are unaudited. This information material is provided for information purposes only and is for the exclusive use of the recipient. It does not constitute an offer or a recommendation to buy or sell financial instruments or services, and does not release the recipient from exercising his / her own judgment. This information material may not be reproduced either in part or in full without the written permission of SSF.

