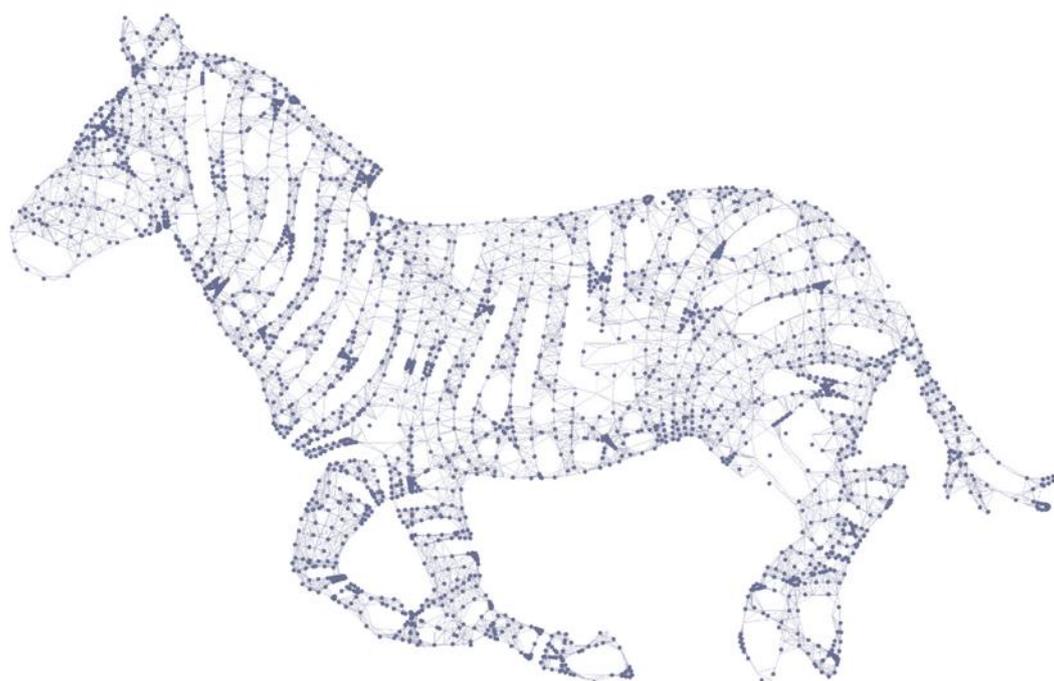


trusteam
finance



RAPPORT ARTICLE 173

TRUSTEAM FINANCE

STRATEGIE D'INVESTISSEMENT ET GESTION DES RISQUES LIES AUX EFFETS DU CHANGEMENT
CLIMATIQUE ET A LA TRANSITION ECOLOGIQUE

2020

Sommaire

1. Démarche générale de prise en compte des critères ESG par l'investisseur	3
1.1. Politique générale de la société de gestion.....	3
1.2. Stratégies mises en place au niveau de la société de gestion, et au niveau de chacun des OPC.....	6
1.3. Méthodologie et résultat d'analyse ESG-Climat.....	7
1.4. Cibles et objectifs associés à ces stratégies.....	10
1.5. Ressources à la disposition de la société pour mettre en place ces stratégies	10
1.6. Perspectives.....	11
2. Analyse mise en oeuvre sur les critères ESG	13
2.1. Liste des principaux indicateurs ESG utilisés.....	13
2.2. Contribution et compatibilité avec l'objectif international de limitation du réchauffement climatique (2 °C)	15
3. Liste des OPC prenant en compte des critères ESG	22
4. Éventuelles adhésions à des chartes, codes, initiatives ou autres labels ESG	23
5. Gestion des risques ESG	23
5.1. Controverses et risques de réputation.....	23
5.2. Risques spécifiques liés au changement climatique.....	24
6. Contenu, fréquence et moyens d'informations des clients critères ESG	25

1. DEMARCHE GENERALE DE PRISE EN COMPTE DES CRITERES ESG PAR L'INVESTISSEUR

1.1. Politique générale de la société de gestion

La prise en compte de critères ESG a été motivée par un constat simple : **l'actif client est l'actif le plus important de l'entreprise**. Il est incontournable de le prendre en compte en complément de l'analyse financière traditionnelle.

La révolution digitale qui s'est accélérée ces dernières années confère au client un pouvoir qu'il n'a jamais eu dans toute l'histoire du commerce. Grâce à l'explosion d'Internet et des médias sociaux, celui-ci a la possibilité de donner et partager son avis en temps réel avec des centaines de milliers de personnes à travers le monde.

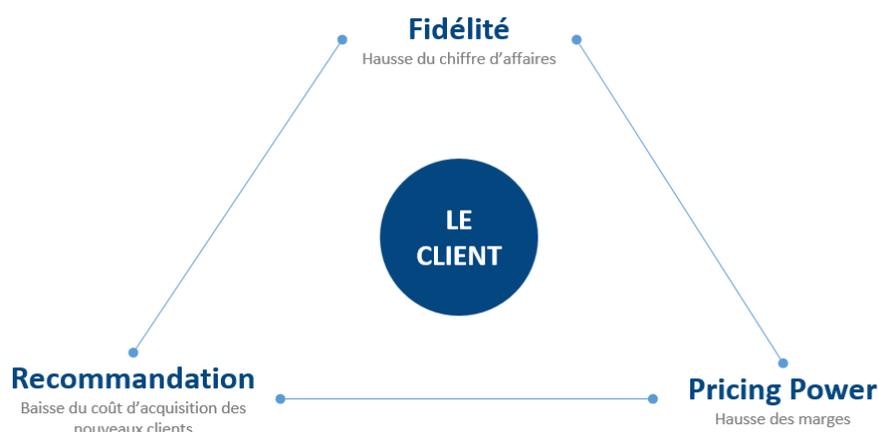
Dans un monde ultra-concurrentiel à faible croissance, il est indispensable d'**investir sur les entreprises qui mettent le client au cœur de leur stratégie**.

1.1.1. LA SATISFACTION CLIENT, UN ACCELERATEUR DE PERFORMANCE

Parmi les critères extra-financiers, l'actif client est celui dont le lien avec la création de valeur est le plus tangible. Plus de vingt années de recherche académique arrivent à une même conclusion : il existe bien une relation entre la satisfaction client et la génération de flux de trésorerie de l'entreprise.

Un niveau de satisfaction client élevé permet :

- de renforcer la fidélité des clients existants,
- de réduire les coûts d'acquisition de nouveaux clients,
- d'absorber des augmentations de prix (pricing power),
- d'assurer dans le temps une stabilité du cash-flow.



Les trois leviers du lien entre Satisfaction Client et performance financière

Source : Livre Blanc Satisfaction Client et Performances Financières, Trusteam Finance

La démarche **ROC, Return on Customer**, est pionnière et unique en Europe. Elle vise à sélectionner les sociétés leader en termes de satisfaction client pour faire de la satisfaction client un moteur de performance.

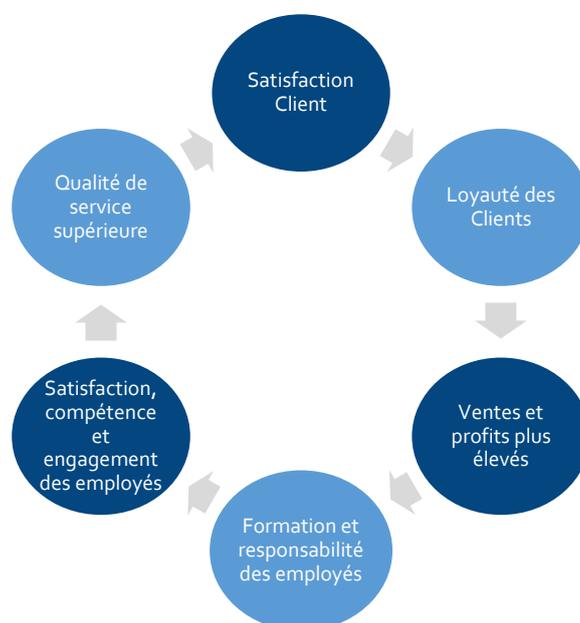
LA SATISFACTION CLIENT, LE CHAINON MANQUANT ENTRE PERFORMANCES FINANCIERES ET EXTRA-FINANCIERES

Mais cette performance n'est pas purement financière. La satisfaction client se nourrit d'autres critères ESG. Pour pleinement satisfaire ses clients, une entreprise doit également prendre en compte l'ensemble de ses parties prenantes, en particulier ses employés et ses fournisseurs. Elle doit avoir une gouvernance de qualité et des produits qui minimisent leurs impacts sur l'environnement. En effet, pour construire une relation de confiance sur le long terme avec ses clients, une entreprise doit s'appuyer sur de bonnes performances extra-financières.

La conception de l'ISR chez Trusteam Finance passe donc par la satisfaction client. Cette dernière n'est pas seulement un critère extra-financier parmi tant d'autres. C'est **LE critère qui permet de faire le lien entre performances extra-financières et performances financières**¹.

D'un côté, le lien entre satisfaction client et performances financières a clairement été établi par plus de 20 années de travaux académiques et ne cesse de se renforcer à l'aune de la nouvelle « ère du client » dans laquelle nous évoluons. De l'autre, un management d'entreprise centré sur le client est profondément lié à une gouvernance de qualité, la motivation de ses salariés et le respect de l'environnement.

Ce cercle vertueux passe en particulier via le lien entre Satisfaction Client et engagement des employés. Ce dernier a été montré par de nombreuses études académiques et particulièrement bien illustré par notre partenaire du prix Excellence Client, l'Académie du Service, via le concept de symétrie des attentions ®.



Le cercle vertueux de la satisfaction client

Source : James Heskett, the value profit chain, Harvard Business School

Comme rappelé par le Prix Excellence client, une performance financière ne suffit pas :

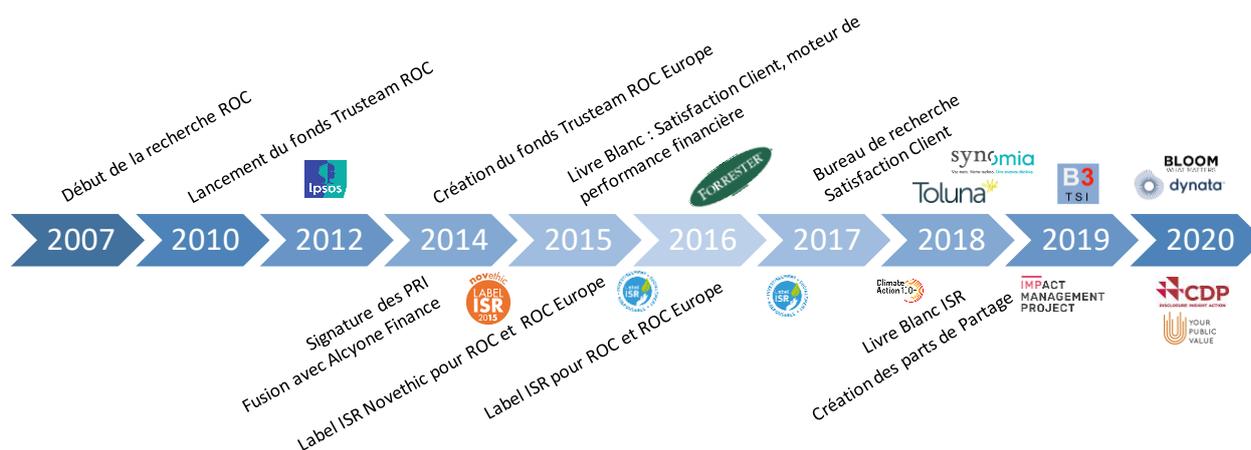
¹ Cf. Livre Blanc « ISR. La satisfaction client, pour une épargne responsable et performante », Trusteam Finance, 2018 ; <http://www.trusteam.fr/actualites/actualites/trusteam-finance-publie-son-livre-blanc-sur-lisr.html>

« Le succès d'une entreprise ne se limite pas à la qualité de son service client, ni à la croissance de son chiffre d'affaires, ni enfin à sa capacité à développer une culture client. C'est bien la combinaison de ces trois facettes qui lui permet d'atteindre l'excellence »²

C'est pourquoi quand nous parlons de Satisfaction Client, nous n'incluons pas seulement un chiffre mais bien l'analyse d'une culture d'entreprise qui prend en compte l'analyse de critères ESG (cf. 3. Méthodologie d'évaluation ESG des émetteurs). C'est pourquoi les références aux « critères ESG » de ce code de transparence feront référence à nos critères d'analyse de la Stratégie Client de notre Process ROC.

1.1.2. TRUSTEAM FINANCE ET L'ISR

Avec près de 720 millions d'euros sous gestion d'encours bruts à fin 2020 et 23 salariés, Trusteam Finance est une société de gestion en pleine croissance avec une conviction forte : la prise en compte de la satisfaction client est un moteur de performance, financière et extra-financière.



Trusteam et L'ISR

Nous voulons démontrer comment la Satisfaction Client construit un chemin vertueux entre performances financières et extra-financières

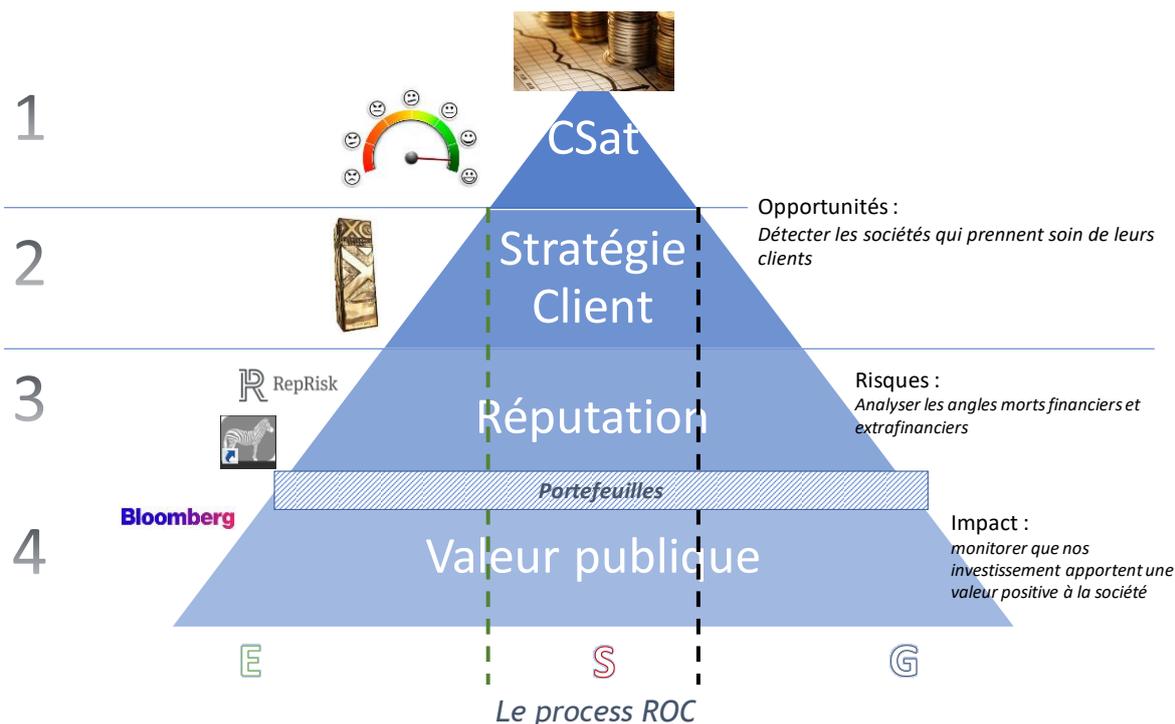
Trusteam Finance est signataire des PRI depuis juin 2014. Afin de mettre en œuvre ces principes, Trusteam Finance a pu s'appuyer sur l'expertise d'Alcyone Finance, société de gestion indépendante spécialisée dans l'ISR rachetée en 2013, qui faisait partie des premiers signataires français de cette initiative en 2006.

Pour en savoir plus, merci de consulter la page internet dédiée à l'ISR : <http://www.trusteam.fr/satisfaction-client-isr.html>

² <https://excellenceclient.com/>

1.2. Stratégies mises en place au niveau de la société de gestion, et au niveau de chacun des OPC

Depuis plus de 10 ans, nous avons construit chez Trusteam un process d'investissement que nous appelons le Process ROC, Return on Customer.



Notre process de gestion s'articule sur quatre niveaux :

1. **La mesure de la satisfaction client** : nous ne pouvons pas savoir à la place du client. Personne ne le peut. Pas même l'entreprise. C'est pour cela que nous devons, avant tout, les écouter pour connaître leur avis. Cette mesure externe, concrète et rationnelle, est la voix du client. C'est eux qui jugent si ce qui a été réalisé est satisfaisant ou pas.
2. **L'analyse de la Stratégie Client de l'entreprise** : nous vérifions que l'entreprise sait, elle aussi, écouter et répondre aux attentes de ses clients. Nous recherchons les entreprises qui sont par leur culture tournées vers le client, organisées vers un objectif commun qui vise à satisfaire le client. Pour le découvrir, nous analysons des critères extra-financiers (turnover des salariés, formation, rémunération, part des produits environnementaux, fonctionnement et diversité des organes de direction... cf. p.13) qui font que l'entreprise est à même de prendre soin de ses clients, d'engager ses salariés et d'aligner toute l'organisation vers une même vision.
3. **Vérification des angles morts** : Nous analysons des angles morts qui ne seraient pas pris en compte par les deux premières étapes. Nous cherchons à nous assurer que la société a bien les moyens financiers d'accomplir sa Stratégie Client de façon pérenne : risques de réputation, de valorisation, de solidité financière.

4. **Monitoring ex-post de critères d'impact plus traditionnels** : nous vérifions que nos investissements ont bien un impact positif pour l'ensemble de la société via le suivi d'indicateurs ex-post³.

La différence entre les OPC ISR et les OPC non ISR se fait sur la dernière étape, le monitoring de l'impact ISR, qui n'est pas réalisé.

1.3.Méthodologie et résultat d'analyse ESG-Climat

La méthodologie d'analyse et d'évaluation des émetteurs repose sur notre process ROC qui mesure de l'orientation client des entreprises. Elle nous permet d'obtenir un score ROC et de classer l'entreprise suivant une typologie satisfaction client.



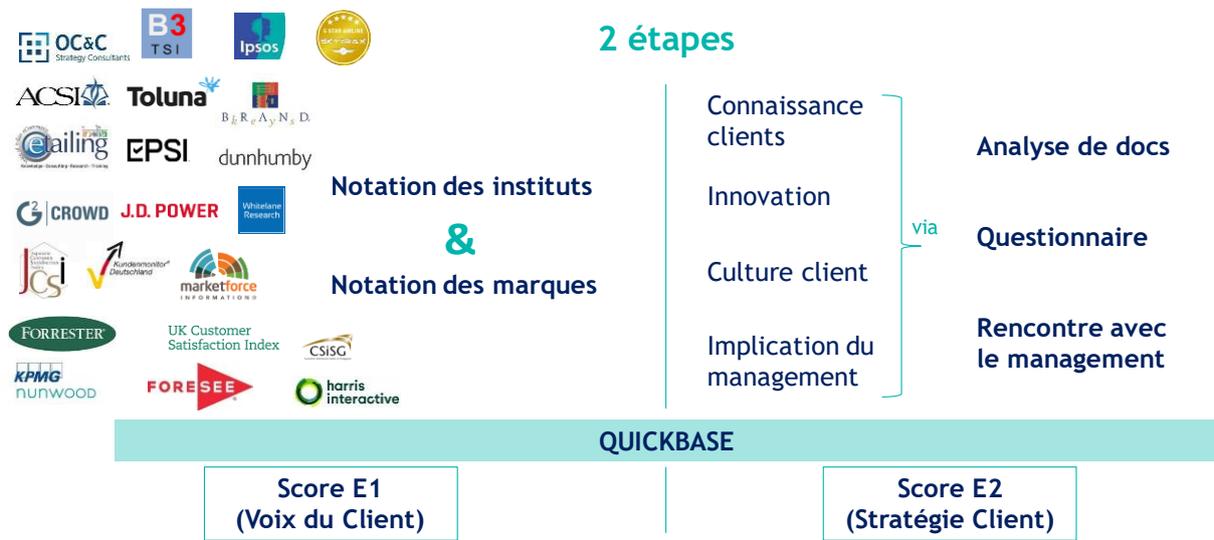
Notre Process ROC

Le score ROC, qui permet de déterminer l'éligibilité de la valeur aux taux et aux actions, est la combinaison de deux scores :

- Un score E1, qui découle de la première étape de notre process (mesure de la satisfaction client),
- Une score E2, qui découle de la seconde étape du process (analyse de la stratégie client)
 - o Un questionnaire est envoyé aux sociétés, relatif à leur orientation client et aux moyens qu'elles mettent en œuvre pour s'assurer un niveau de satisfaction élevé et durable.
 - o Une fois les réponses reçues, nous associons une note à chaque réponse en fonction d'une grille de notation prédéfinie. Cette démarche permet l'obtention d'un score global.
 - o Ensuite, dans l'objectif de valider les réponses aux questions obtenues, nous organisons un rendez-vous physique/téléphonique afin d'avoir plus de détails et d'échanger avec le management sur la thématique de la Satisfaction Client.

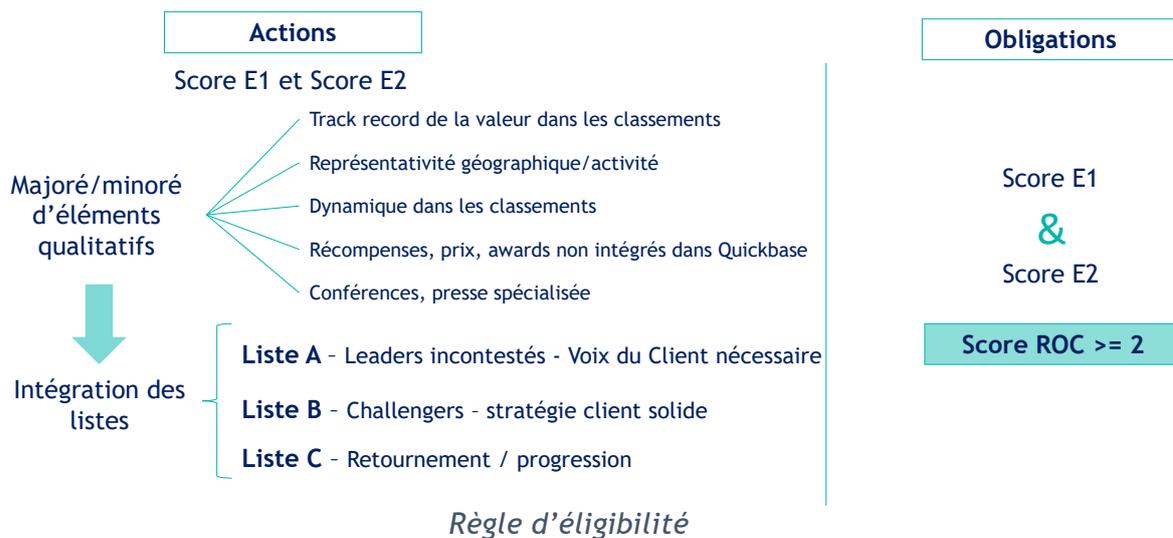
³ Données Bloomberg, taux de couverture à retrouver dans le rapport sur la mesure d'impact disponible sur le site internet de Trusteam

La note d'analyse de la stratégie client prend donc désormais en compte la note du questionnaire et celle attribuée au rendez-vous physique/téléphonique. Si nous n'avons pas pu obtenir de réponse au questionnaire, nous basons alors le score de stratégie client sur l'analyse des documents disponibles de la société et des rencontres avec le management



Score ROC = Mesure Satisfaction client x Analyse Stratégie Client

À la suite de cette double analyse, les entreprises sont également classées selon les règles d'éligibilités suivantes, différentes entre actions et obligations. En effet, l'intentionnalité n'est pas la même entre les actions, qui visent à avoir un impact positif (Positive impact) et les taux, qui visent à minimiser les potentiels effets négatifs (Do Not Harm)



Pour les obligations, sont éligibles les émetteurs ayant une note supérieure ou égale à 2, ce qui

exclut environ la moitié des sociétés étudiées.

Pour les actions, sont éligibles les émetteurs appartenant à aux listes d'éligibilité action :

- Liste A : Leaders incontestés, appuyée par une voix du client robuste
- Liste B : Challenger avec une stratégie client solide
- Liste C : société en retournement ou en progression

L'appartenance à ces listes se fait en fonction des scores E1 et E2, majorés/minorés d'éléments qualitatifs :

- Track record et dynamique de la valeur dans les classements
- Périmètre des données clients disponible (représentativité géographique et des activités)
- Autres sources documentaires permettant d'appuyer la réalité de la stratégie client de la société (récompenses, conférences, presse spécialisée...)

Avant 2020, l'éligibilité des actions se faisait sur la base d'un score ROC supérieur à 5. Le passage à la nouvelle méthodologie permet d'apporter un complément qualitatif au score ROC qui est automatisé mais ne change pas significativement le taux d'exclusion qui reste d'environ 87%. Cela signifie que seul 13% des valeurs de l'univers investissable est éligible à notre process d'investissement.

	Univers investissable	Univers éligible	% d'exclusion
ROC	3178	342	89%
ROC Europe	1507	139	91%
Optimum	3006	473	84%
ROC Flex	2472	437	82%

Le taux d'exclusion de cette méthodologie au 31/12/2020

Pour rappel, notre process ROC présente des limites méthodologiques liées aux éléments suivants :

- Disponibilité et fiabilité des informations recueillies : les données de satisfaction recueillies auprès de la quarantaine d'instituts avec lesquels nous travaillons peuvent être incomplètes ou manquer de transparence au niveau méthodologique.
- Représentativité du score E1 : les informations de satisfaction client qui composent le score E1 ne sont pas pondérées par répartition géographique du chiffre d'affaires ou par répartition par marque. Le score E1 n'est donc parfois pas représentatif de l'activité principale de l'entreprise.
- Importance de la dynamique/évolution des taux de satisfaction client : cette dynamique n'est pas prise en compte dans le score E1. Ainsi une entreprise avec des taux de satisfaction moyens mais en forte progression pourra avoir un score E1 inférieur à celui d'une société ayant des scores de satisfaction bons mais en forte baisse.
- Disponibilité de l'information nécessaire pour compléter la partie E2 : l'analyse est soumise à la volonté de l'entreprise de répondre à nos sollicitations de rdv pour avoir un meeting avec le management
- Restrictions liées aux questionnaires de la partie E2 : certaines réponses "fermées" au questionnaire sont parfois limitantes pour certaines entreprises qui ne mettent pas en place exactement le process en question mais qui ont pourtant une stratégie très orientée clients.
- Plus généralement, le manque d'automatisation : l'intégration de données qualitatives dans les règles d'éligibilité de permet plus d'automatiser ce process.
- Subjectivité : ces informations qualitatives prennent davantage en compte l'avis de l'analyste, qui peut être biaisé par des éléments exogènes.

1.4. Cibles et objectifs associés à ces stratégies

Notre objectif est d'investir parmi les entreprises qui obtiennent les meilleurs scores de Satisfaction Client selon notre analyse. Nous cherchons ainsi avoir un impact ISR positif en privilégiant les émetteurs répondant à notre process ROC, "Satisfaction Client".

En regardant la réalité sous un autre prisme, celui du client, les fonds ont pour objectif de distinguer les entreprises qui s'inscrivent dans un cercle vertueux et créent de la performance, financière et extra-financière. Nous souhaitons investir dans des entreprises qui prennent soin de leurs clients en ayant une « raison d'être » de l'entreprise aligné avec l'intérêt du client.

Notre objectif est donc d'avoir un impact ISR positif par rapport à son univers d'investissement que nous mesurons principalement par :

- Taux de satisfaction client (impact Social)
- Emission de CO2 totale (mT) (impact Environnemental)
- Engagements anti-corruption (impact Gouvernance)
- Engagements contre le travail des enfants (Impact Droits de l'Homme)

1.5. Ressources à la disposition de la société pour mettre en place ces stratégies

Un axe de recherche interne unique en Europe

Depuis 2007, Trusteam Finance a développé son expertise sur la satisfaction client en interne. En 2014, un effort très significatif a également été entrepris et l'organisation a été repensée avec la conversion de l'ensemble de la gestion action. En 2016, la société a investi dans la création d'un bureau de recherche interne en recrutant des analystes dédiés à la satisfaction client. En 2017, la collaboration avec l'Académie du Service pour le prix Excellence Client a enrichi notre questionnaire sur la culture client des entreprises. L'ensemble de la gestion collective et l'équipe de recherche de Trusteam Finance travaille maintenant sur le process ROC et l'analyse de l'actif client des entreprises. Notre équipe ISR est constituée de 8.5 personnes : 2.5 personnes dans l'équipe de recherche Satisfaction Client et 6 gérants (4 actions et 2 taux). A noter que ces effectifs représentent 100% des équipes de recherche et 86% des équipes de gestion. Un seul gérant ne fait pas partie de l'équipe ISR : il gère le fonds Trusteam ROC PME qui est également basé sur la méthodologie ROC et intègre des critères ESG dans sa gestion mais de façon moins restrictive. En particulier, il n'est pas soumis à l'obligation d'un taux de couverture de l'analyse de 90%. C'est pour cela que nous avons préféré le classer en article 6 selon SFDR. Nos autres fonds sont soit article 8 (Trusteam Optimum, Trusteam ROC Flex, Trusteam Obligation Court Terme à partir du 01/07/2021), soit article 9 (Trusteam ROC, Trusteam ROC Europe).

Moyens externes : instituts de sondages et spécialistes marketing de la satisfaction client

Pour mesurer la satisfaction client, Trusteam Finance se base sur des enquêtes menées par des instituts de sondage. Depuis 2011, elle a noué un partenariat exclusif avec IPSOS (<http://www.ipsos.fr/ipsos-loyalty>), troisième institut de sondage mondial, présent dans 86 pays avec plus de 15 000 salariés et pouvant s'appuyer sur un panel représentatif de plus de 4.7 millions de membres dans le monde. Ensemble, les deux sociétés ont développé l'étude de satisfaction client la plus large en Europe, incluant 19 secteurs dans 5 pays (Allemagne, Espagne, France, Italie, Royaume-Uni). En 2018, nous avons noué de nouveaux partenariats avec Synomia, dans l'intelligence artificielle et l'écoute des réseaux sociaux, Toluna, sur les sondages en ligne, et B3TSI, pour le B2B. Plus largement, nous récoltons les données de plus de 40 instituts de sondage partout dans le monde que

nous avons agrégées dans une base de données propriétaire comportant plus de 48000 points de données pour 7 485 entreprises.

Concernant l'analyse de la stratégie client de la société, l'identification de tendances et de nouveaux acteurs, Trusteam Finance est membre de l'AMARC (Association Française pour le Management de la Réclamation Client - <http://www.amarc.asso.fr/>). Nous travaillons également avec l'Académie du Service dans le cadre du prix Excellence Client. Les controverses ESG sont monitorés avec RepRisk. Les données d'impact ISR ex-post sont remontées de Bloomberg et du CDP.

Moyens internes : une équipe dédiée à la méthodologie ROC

Des moyens significatifs ont été mis en œuvre en interne pour constituer une équipe dédiée à la méthodologie ROC. L'équipe de recherche satisfaction client collecte, analyse et utilise également les données d'une vingtaine d'établissements de sondages basés aux Etats-Unis, en Europe, en Asie, en Amérique Latine ou en Afrique qui réalisent des enquêtes de satisfaction client. Une de ces sources est par exemple l'ACSI (American Consumer Satisfaction Index), créé en 1994 par Claes Fornell, professeur à l'université du Michigan et spécialiste de la satisfaction client.

Des informations sont également collectées lors d'échanges avec les entreprises. En plus des sources d'informations traditionnelles déclaratives (rapports annuels, rapport développement durable, site Internet, presse spécialisée...), un questionnaire centré sur la stratégie client est envoyé aux entreprises pour collecter l'information la plus adaptée possible. Les questions posées sont très simples : « Qui sont vos clients, pourquoi viennent-ils chez vous, comment mesurez-vous leurs attentes, comment traitez-vous leurs réclamations ?... » et ont pour but d'analyser la cohérence de la stratégie client, ses moyens et ses résultats. Ils rentrent en compte dans la seconde étape du filtre Satisfaction Client. L'objectif est de prendre en compte en priorité la voix du client et la confronter au discours tenu par la société.

Les données d'enquête, les informations issues des échanges et des sources documentaires, ainsi que les retours de questionnaires centrés sur la culture client sont intégrés dans une base de données propriétaire unique, accessible par les gérants. Ces informations sont également partagées régulièrement avec les équipes commerciales pour mieux expliquer la méthodologie à nos clients.

Limites méthodologiques

Les principales limites méthodologiques de la stratégie extra financière sont :

- La disponibilité et fiabilité des informations recueillies pour construire le score ROC des entreprises.
- La représentativité insuffisante de certaines données pour construire le score ROC.
- Les aspects qualitatifs de l'intégration de la dynamique positive ou négative du score ROC de l'entreprise
- La subjectivité des informations qualitatives émises par l'analyste extra financier.
- Les effets de seuil

1.6.Perspectives

Sur ce rapport, nous publions déjà depuis 2019 la part « brune » des fonds, nous expliquons nos investissements controversés. Afin de mieux répondre aux demandes de nos clients et leur apporter plus de transparence, nous souhaitons améliorer les indicateurs d'impact environnementaux présentés

à nos clients, en particulier sur l’empreinte carbone et la part « verte » de nos investissements définie selon la Taxonomie afin de mieux présenter la compatibilité de nos portefeuilles avec les objectifs 1.5°C et présenter des fonds « décarbonés » ou « Net Zero 2050 », en ligne avec une neutralité carbone à l’horizon 2050.

En termes de périmètre et de données couvertes, nous avons élargi en 2020 la partie chiffrée de ce rapport à l’ensemble de nos fonds (92% des encours), et plus seulement à nos fonds ISR (84% des encours). En 2021, nous souhaiterions y ajouter les mandats de la gestion privée, afin de permettre à nos clients privés de connaître, par exemple l’empreinte carbone de leurs investissements et de leur montrer que leurs portefeuilles sont bien en ligne avec un objectif de « Net Zero 2050 ». Nous couvririons alors 100% de nos encours.

2. ANALYSE MISE EN ŒUVRE SUR LES CRITERES ESG

2.1. Liste des principaux indicateurs ESG utilisés

Le premier critère ESG pris en compte est la Satisfaction Client, dès la première étape du process ROC.

Dans la deuxième étape du process, nous évaluons la qualité de la « Stratégie Client » de la société. Or, maintenir des scores de satisfaction élevés demande à avoir des employés engagés, une gouvernance alignée et un impact environnemental maîtrisé. Pour savoir si cela est le cas, nous analysons des critères extra-financiers, des critères ESG, via le prisme de la satisfaction client. Nous analysons les critères ESG qui nous semblent essentiels pour établir une « Stratégie Client » forte.

Comme expliqué précédemment (cf. 1.3 p.6), nous utilisons pour cette analyse des données extra-financières provenant de nos rencontres avec les émetteurs, leurs réponses à un questionnaire « Stratégie Client » que nous leurs envoyons et de l'analyse d'informations publiques, comme les rapports annuels.

Pour les **critères environnementaux**, nous analysons par exemple si les attentes environnementales des clients sont prises en compte dans la réalisation des produits et des services. Nous demandons également aux entreprises comment leurs produits et leurs services permettent à leur client d'améliorer leur empreinte environnementale et de mieux s'adapter au changement climatique.

Le but de cette analyse est de comprendre si l'entreprise sait réellement écouter ses clients, en connaît les attentes et en tire parti en produisant des produits et des services qui seront des opportunités environnementales. Il ne s'agit pas, pour l'entreprise, d'avoir des produits qui pourraient améliorer la planète mais qui n'auraient pas d'impact car ils ne seront pas vendus. Au contraire, pour maximiser l'impact bénéfique de ses opportunités environnementales, il faut que ces produits et services répondent aux attentes des clients et non aux envies des ingénieurs des services R&D des sociétés.

En matière climatique, nous prenons en compte principalement les opportunités favorisant une économie bas-carbone : dans notre évaluation de la Stratégie Client (2eme étape du Process ROC), nous analysons comment les produits et services de l'entreprise vont permettre à leurs clients de mieux s'adapter aux changements climatiques.

Les **critères sociaux** sont essentiels dans la bonne mise en œuvre d'une stratégie client sont l'engagement des employés et la création d'un climat de confiance. L'employé est la courroie de transmission entre les produits de l'entreprise et ses clients. Pour qu'un client soit satisfait, les employés doivent rester engagés. C'est ce qu'on appelle la Symétrie des Attentions®. En conséquence, l'absentéisme est plus faible, la diversité plus élevée, la corruption enrayée, la formation plus fréquente. Ce type de management demande un réel *empowerment* des salariés, plus de flexibilité, d'inclusion et donc moins de discrimination.

Dans les critères sociaux, nous analysons par exemple la formation ou les qualités recherchées lors de l'embauche de nouveaux collaborateurs (par exemple, écoute et empathie essentielle dans une réelle « culture client »).

Une entreprise qui a une réelle stratégie client doit être dirigée en pensant au client. Nous analysons par exemple, dans les critères de gouvernance, la composition des conseils d'administration et de la direction pour savoir s'il y a au moins une personne qui porte la voix du client et si les intérêts sont alignés dans un seul but : satisfaire les clients. Cette mission doit être portée par les dirigeants, avec une rémunération également indexée sur cette mission. Ces critères sont d'ailleurs liés à notre politique de vote.

Finalement, en se référant aux standards internationaux (GR4, Pacte Mondial, ODD), on peut établir la grille de correspondance suivante :

Question portant sur la thématique	GRI 4	Correspondance avec les critères Pacte mondial
<p>E</p>	<p>102-21 : Consultation des parties prenantes au sujet des enjeux économiques, environnementaux et sociaux 102-43 : Approche de l'implication des parties prenantes 102-44 : Enjeux et préoccupations majeurs soulevés 201-2 : Implications financières et autres risques et opportunités dus au changement climatique 301-3 : Produits et matériaux d'emballage valorisés 302-5 : Réduction des besoins énergétiques des produits et des services 417-2 : Cas de non-conformité concernant l'information sur les produits et services et l'étiquetage 417-3 : Cas de non-conformité concernant la communication marketing</p>	<p>7. appliquer l'approche de précaution face aux problèmes touchant à l'environnement. 8. prendre des initiatives tendant à promouvoir une plus grande responsabilité en matière d'environnement. 9. favoriser la mise au point et la diffusion de technologies respectueuses de l'environnement.</p>
<p>S</p>	<p>102-16 : Valeurs, principes, normes et règles de conduite 102-21 : Consultation des parties prenantes au sujet des enjeux économiques, environnementaux et sociaux 102-29 : Identification et gestion des impacts économiques, environnementaux et sociaux 102-40 : Liste des groupes de parties prenantes 102-42 : Identification et sélection des parties prenantes 102-43 : Approche de l'implication des parties prenantes 102-44 : Enjeux et préoccupations majeurs soulevés 102-56 : Vérification externe 202-1 : Ratios entre le salaire au premier échelon standard par genre comparé au salaire minimum local 202-2 : Part de cadres supérieurs recrutés dans la communauté locale 401-1 : Recrutement de nouveaux employés et rotation du personnel 401-2 : Avantages accordés aux salariés à temps plein et non aux employés temporaires ou à temps partiel 401-3 : Congé parental 402-1 : Périodes minimales de préavis pour les modifications opérationnelles 403-2 : Types d'accidents du travail et taux d'accidents du travail, de maladies professionnelles, de journées perdues, d'absentéisme et nombre de décès liés au travail 403-3 : Travailleurs chez lesquels le taux d'incidence et le risque de maladies professionnelles sont élevés 404-1 : Nombre moyen d'heures de formation par an par employé 404-2 : Programmes de mise à niveau des compétences des employés et programmes d'aide à la transition 404-3 : Pourcentage d'employés bénéficiant de revues de performance et d'évolution de carrière 405-1 : Diversité des organes de gouvernance et des employés 406-1 : Cas de discrimination et mesures correctives prises 412-2 : Formation des employés sur les politiques ou procédures relatives aux droits de l'homme 417-1 : Exigences relatives à l'information sur les produits et services et l'étiquetage</p>	<p>6. contribuer à l'élimination de toute discrimination en matière d'emploi et de profession.</p>
<p>G</p>	<p>102-14 : Déclaration du décideur le plus haut placé 102-20 : Responsabilité de la direction en lien avec les enjeux économiques, environnementaux et sociaux 102-22 : Composition de l'organe de gouvernance le plus élevé et de ses comités 102-26 : Rôle de l'organe de gouvernance le plus élevé dans la définition de l'objet social, des valeurs et de la stratégie 102-27 : Connaissance partagée de l'organe de gouvernance le plus élevé 102-32 : Rôle de l'organe de gouvernance le plus élevé dans le reporting de développement durable 102-35 : Politiques de rémunération 102-36 : Procédure de détermination de la rémunération 102-37 : Implication des parties prenantes dans la rémunération 102-38 : Ratio de rémunération totale annuelle 102-39 : Pourcentage d'augmentation du ratio de rémunération totale annuelle 102-47 : Liste des enjeux pertinents 103-1 : Explication de l'enjeu pertinent et de son périmètre 201-1 : Valeur économique directe générée et distribuée 405-2 : Ratio du salaire de base et de la rémunération des femmes et des hommes 418-1 : Plaintes fondées relatives à l'atteinte à la confidentialité des données des clients et aux pertes des données des clients</p>	

Question portant sur la thématique	Objectif du Développement Durable (ODD)
E	<p>Objectif 7. Garantir l'accès de tous à des services énergétiques fiables, durables et modernes, à un coût abordable</p> <p>Objectif 9. Bâtir une infrastructure résiliente, promouvoir une industrialisation durable qui profite à tous et encourager l'innovation</p> <p>Objectif 11. Faire en sorte que les villes et les établissements humains soient ouverts à tous, sûrs, résilients et durables</p> <p>Objectif 13. Prendre d'urgence des mesures pour lutter contre les changements climatiques et leurs répercussions</p>
S	<p>Objectif 3. Permettre à tous de vivre en bonne santé et promouvoir le bien-être de tous à tout âge</p> <p>Objectif 4. Assurer à tous une éducation équitable, inclusive et de qualité et des possibilités d'apprentissage tout au long de la vie</p> <p>Objectif 5. Parvenir à l'égalité des sexes et autonomiser toutes les femmes et les filles</p> <p>Objectif 8. Promouvoir une croissance économique soutenue, partagée et durable, le plein emploi productif et un travail décent pour tous</p> <p>Objectif 12. Établir des modes de consommation et de production durables</p>
G	<p>Objectif 8. Promouvoir une croissance économique soutenue, partagée et durable, le plein emploi productif et un travail décent pour tous</p> <p>Objectif 10. Réduire les inégalités dans les pays et d'un pays à l'autre</p>

2.2. Contribution et compatibilité avec l'objectif international de limitation du réchauffement climatique (2°C)

Historiquement, nous avons constaté dans nos reportings extra-financier une forte corrélation entre un bonne note ROC et une meilleure empreinte environnementale des portefeuilles. Notre reporting extra-financier donne accès aux mesures d'impact environnemental suivante sur nos portefeuilles ISR à la fin de chaque trimestre :

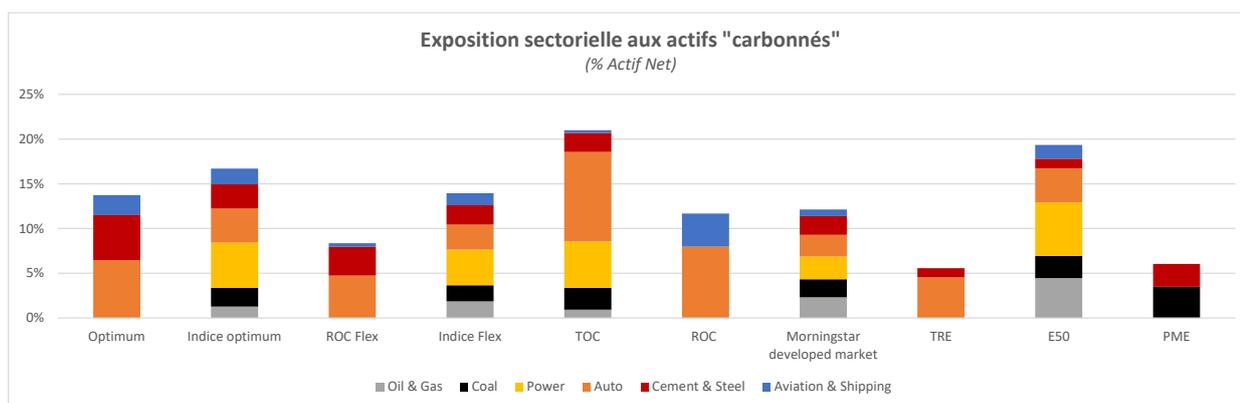
- Emission de CO2 totale (mT)
- Emissions de GES Scope 3 (mT)
- Consommation d'énergie
- Intensité énergétique
- Intensité de CO2/CA et CO2/employés
- Nouveaux produits offrant une solution contre le changement climatique
- Matière première consommée
- Déchet moyen produit
- % des déchets recyclés

- Eau rejetée
- Eau utilisée
- Nombre d'amende environnementales
- Emballage responsable

Sur nos quatre OPCVM ISR, nous publions :

- Tous les mois une synthèse effectuée sur base trimestrielle de ces indicateurs dans le reporting financier,
- Deux fois par an, un rapport extra-financier plus détaillé et mieux illustré,
- Une fois par an, un rapport de mesure d'impact qui permet d'apprécier l'évolution de ces indicateurs dans le temps.

Dans le cadre de la compatibilité avec l'objectif international de limitation du réchauffement climatique, le premier critère à monitorer est notre niveau d'investissement dans des activités à forte intensité carbone, tels que définit par la TCFD. Nos fonds ont en moyenne une exposition de 11% sur ces secteurs contre 16% pour leurs indices ou univers de référence.



Exposition des fonds Trusteam Finance aux secteurs les plus « carbonnés » en % de leur Actif Net
Source: Trusteam Finance, Refinitiv, Global Coal Exit List au 31/12/2020

Ces premières données appellent trois réactions.

2.2.1.1 Une exposition inférieure aux actifs carbonnés

D'abord, nos fonds ont une **exposition bien inférieure** aux actifs « carbonnés » que leurs indices ou univers de référence. Au 31/12/2020, nos fonds labellisés ISR (ROC, TRE, Optimum, ROC Flex) avaient une exposition nulle aux énergies fossiles et les producteurs d'électricité. Les secteurs « carbonnés » que nous détenons sont liés à l'automobile, les matériaux de construction, l'industrie lourde (acier) et l'aviation. En comparaison, Optimum et ROC Flex sont 18% et 40% moins exposés que leurs indices de comparaison⁴. C'est 4% pour ROC face au Morningstar Developed Market et 71% pour TRE (Trusteam ROC Europe) face à l'Eurostoxx 50. Notons également que les seules expositions aux énergies fossiles

⁴Faute de données disponibles, la performance extra-financière des fonds diversifiés sont comparées à un proxy de son univers d'investissement. Il correspond à un indicateur composite composé 1/ pour Optimum : 10% d'actions (1062 sociétés appartenant au Morningstar Developed Market NR EUR et répondant aux critères géographiques du fonds) et 90% d'obligations (430 émetteurs obligataires sur l'Europe, le Mexique, le Japon et l'Australie, dont l'encours est d'au moins 300 millions, libellés en euros, présents sur des maturités (2/15 ans), High Yield ou Investment Grade et répondant aux critères géographiques du fonds) 2/ pour Roc Flex : 50% d'actions (862 sociétés appartenant au Morningstar Developed Market NR EUR et répondant aux critères géographiques du fonds) et 50% obligations (cf. Optimum)

se faisaient sur des portefeuilles non ISR, qui représentent 7% des encours totaux de Trusteam. L'exposition de Trusteam aux énergies fossile à fin 2020 représentait donc moins de 1% de ses encours.

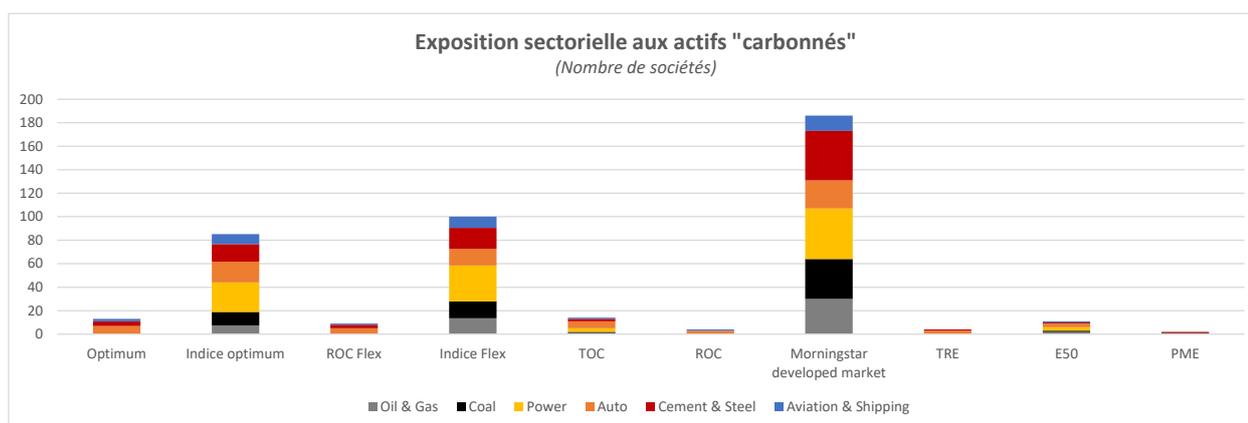
Au vu de ce constant, nous avons décidé de **sortir les actifs les plus carbonés** de notre portefeuille en excluant les secteurs les plus problématiques sur lesquels nous n'avions pas d'expertise. Au cours du premier semestre 2021, nous avons adopté une politique de prise en compte des risques de durabilité qui inclue une **exclusion des énergies fossile**.

Au 31/12/2020, il nous restait sur l'ensemble des fonds encore 3 investissements liés à des énergies fossiles. Une société Oil & Gaz sur TOC (Trusteam Obligation Court terme), GALP, vendue en janvier 2021. Et deux sociétés liées au charbon et présentes dans la Global Coal Exit List⁵ : FORTUM sur TOC, vendue en janvier et mai 2021, et ALBIOMA sur ROC PME. Nous avons cependant décidé de conserver cette dernière société car elle annoncé dès 2019 son intention de sortir du charbon à horizon 2023, en substituant de la biomasse (bagasse) au charbon, permettant un impact positif majeur sur le mix énergétique des Départements d'Outre-Mer français⁶. De plus, ambitionnant plus de 90% d'énergies renouvelable en 2025⁷, l'entreprise a clairement reconnue que « *en raison de l'urgence climatique, les énergies fossiles, dont le charbon, n'ont plus d'avenir* »⁸, en ligne avec notre politique de prise en compte des risques de durabilité. Ce calendrier de sorti est précis, clair et en ligne avec la durée recommandée d'investissement du fonds qui est de 5 ans.

2.2.2. S'engager avec les entreprises les plus émettrices, afin de s'assurer de la crédibilité de leur transition

La deuxième réaction concerne la façon dont ces risques peuvent être évalués et mitigés.

La plus grande partie de l'exposition aux actifs « carbonés » dans le portefeuille se fait via le secteur des transports (automobile et compagnies aériennes), de l'acier ou des matériaux de construction. Mais nos portefeuilles, non benchmarkés, sont plus concentrés que nos indices de référence. Cela devient particulièrement frappant lorsque l'on compare le nombre de sociétés de ces secteurs « carbonés » dans nos portefeuilles face à ceux de leurs indices.



Exposition des fonds Trusteam Finance aux secteurs les plus « carbonés » en nombre de sociétés

⁵ <https://coalexit.org/>

⁶ https://www.albioma.com/wp-content/uploads/2019/04/albioma_plaquetteEssentiel_2019_BD.pdf

⁷ https://www.albioma.com/wp-content/uploads/2020/06/albioma_plaquetteEssentiel_2021-BD.pdf

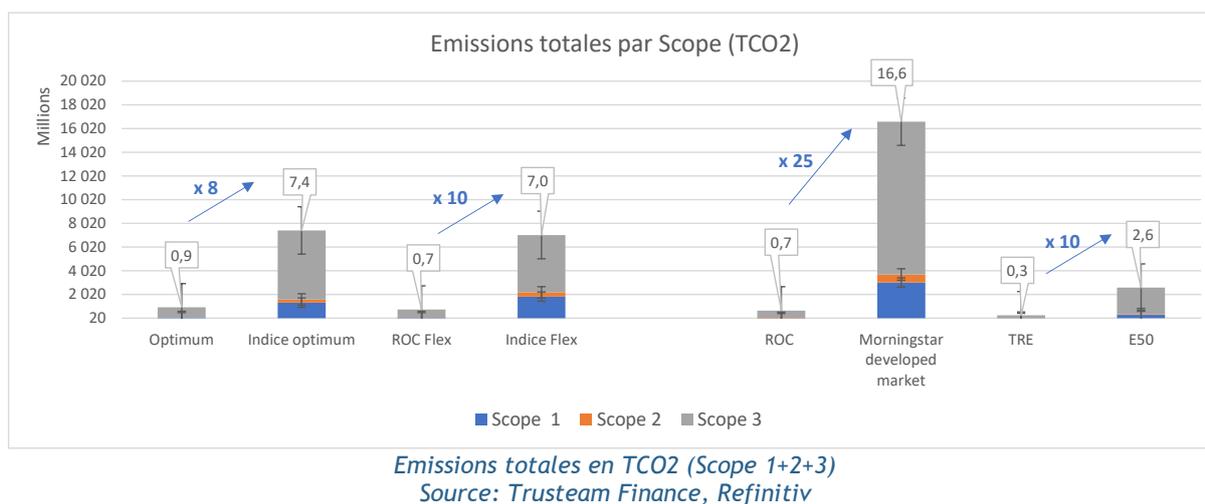
⁸ <https://www.albioma.com/magazine/vers-la-fin-du-charbon-bois-rouge-passe-au-100-biomasse/>

Source: Trusteam Finance, Refinitiv, Global Coal Exit List au 31/12/2020

En ligne avec notre ADN de Stock Picker, cette exposition se fait donc sur un nombre limité de sociétés que nous connaissons et avec qui nous avons des relations de qualité. Cette qualité de relation nous permet d'engager avec elle un dialogue constructif et pérenne, afin de mieux comprendre leurs stratégies de décarbonation, d'en évaluer la crédibilité et de pousser, si besoin, de meilleures pratiques. Ce défi étant global, nous n'agissons pas seul. Nous avons, depuis 2017, rejoint des coalitions d'investisseur, comme le Climate Action 100+ ou le CDP, qui nous permettent non seulement de mieux comprendre la façon dont les sociétés en portefeuille sont en ligne avec l'accord de Paris, mais aussi de donner un effet de levier fort à nos actions⁹.

2.2.3. Une empreinte carbone beaucoup plus faible que nos indices de référence

Cette différence déjà significative en termes d'exposition sectorielle devient encore plus flagrante lorsque l'on compare les émissions totales de CO₂ des portefeuilles par rapport à celles de leurs indices.



Bien évidemment, ces chiffres doivent être pris avec la plus grande prudence au vu des nombreuses limites et biais méthodologiques liés : taux de couverture faible (cf. Annexe 1), robustesse et fiabilité variables des données... Ces données sont donc à analyser en fonction de grandes tendances plus que sur des détails précis.

Cependant, même en intégrant ces imperfections via des marges d'erreur élevées, nous pouvons raisonnablement affirmer que nos fonds sont sensiblement moins émetteurs que leur indices ou univers de référence. Selon les données à notre disposition, **nos portefeuilles émettent entre 6 et 25 fois moins de CO₂ que leurs indices de comparaison.**

Pourquoi ? Comment expliquer cet écart si important ?

Tout d'abord, comme évoqué précédemment, notre stratégie de gestion fait que nous sommes moins présents sur les secteurs les plus émetteurs. Ensuite, au sein de ces secteurs, nous sommes investis

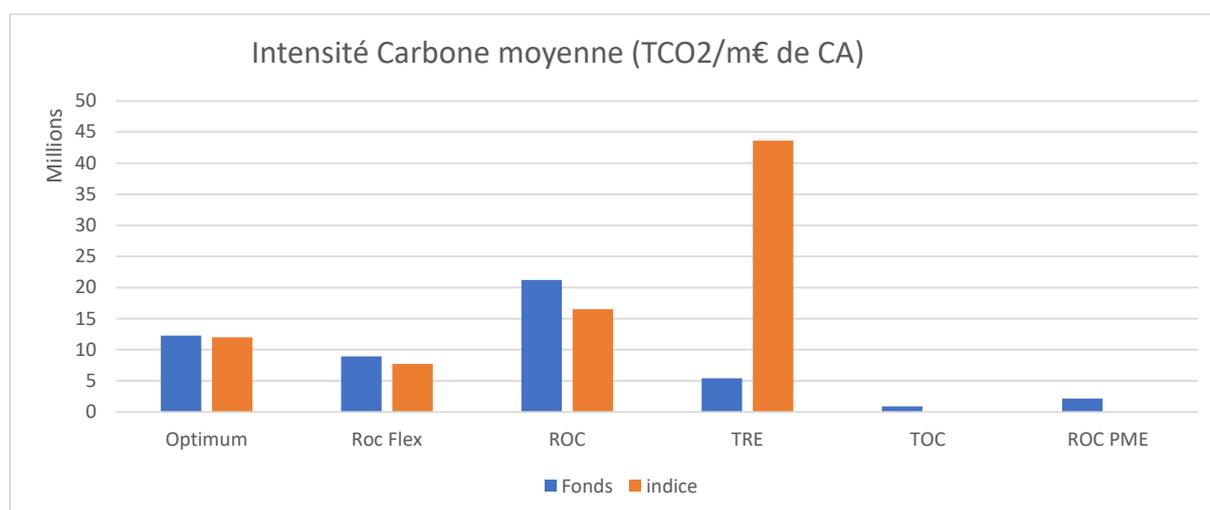
⁹ Pour plus de détails sur nos actions d'engagements :

http://www.trusteam.fr/fileadmin/user_upload/Documents_Mentions_legales/2021.02.05_CR_DDV_et_Engagement_2020.pdf

sur des sociétés moins émettrices. En effet, la culture client que nous recherchons au sein des sociétés implique une écoute des attentes environnementales des clients, de plus en plus forte. Afin de répondre à ces attentes, maîtriser leur empreinte carbone est un engagement nécessaire.

Il semblerait donc, selon cette analyse ex-post, que notre stratégie de gestion nous conduise à choisir les sociétés les plus vertueuses même sur les activités les plus carbonés.

Dernière précision méthodologique : nous préférons nous comparer en valeurs absolue, et non en intensité car cela semble mieux illustrer les défis auxquels nous devons faire face, et de mettre en perspectives les émissions des portefeuilles par rapport au budget carbone restant. Pour plus de transparence et à titre de comparaison, les résultats sur l'intensité CO2 des portefeuilles est présenté ci-dessous :



*Intensité CO2 des portefeuilles
Source: Trusteam Finance, Refinitiv*

Ce notre point de vue, le débat ne porte plus sur baisser l'intensité carbone, mais bien réduire en absolue pour arriver au « Net Zero » en 2050. C'est là aussi un dialogue que nous avons mené ces dernières années avec les sociétés dans lesquelles nous sommes investis, il nous semble cohérent de nous l'appliquer à nous même.

2.2.4. Point de comparaison externe : PACTA

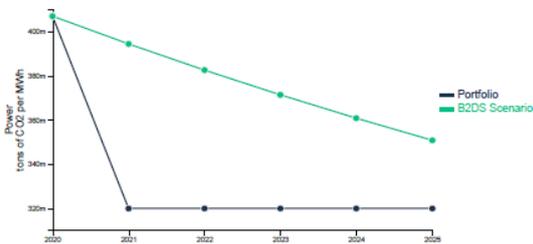
Pour la troisième année, nous avons réalisé une analyse comparative de nos portefeuilles ISR par rapport à un « portefeuille 2°C », en lien avec la méthodologie préconisé par la TCFD et suivant le scénario de l'IPCC et de l'IEA10.

Cependant, l'exposition aux secteurs analysés par l'outil étant très faible, cette analyse donne des résultats peu significatifs à l'intérêt limité :

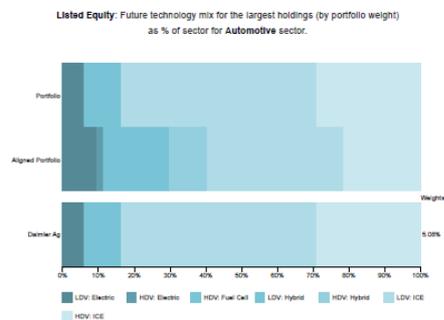
- ROC FLEX : 0%

¹⁰ Outil mis à disposition par la 2^e Initiative pour mesurer l'exposition des portefeuilles au risque de transition climatique <https://www.transitionmonitor.com/>

- Optimum : 0% action et 2.7% obligations. Une seule valeur en portefeuille est analysée (RENAULT) et elle n'est pas en ligne avec un scénario 2°C. Des actions d'engagement seront menées en 2021 pour mieux comprendre cette situation et promouvoir les meilleures pratiques.
- PME : 4% du portefeuille. Albioma ressort comme donnant une exposition charbon au portefeuille mais avec une trajectoire alignée 2°C
- TOC : changement de stratégie du portefeuille et vente des actifs les plus carbonnés
- TRE : 3% (Automotive), BMW ressort comme n'étant pas aligné. Un engagement avec le Climate Action 100+ est en court sur le sujet
- ROC : 5% (Automotive) DAIMLER ressort comme n'étant pas aligné. Un engagement avec le Climate Action 100+ est en court sur le sujet

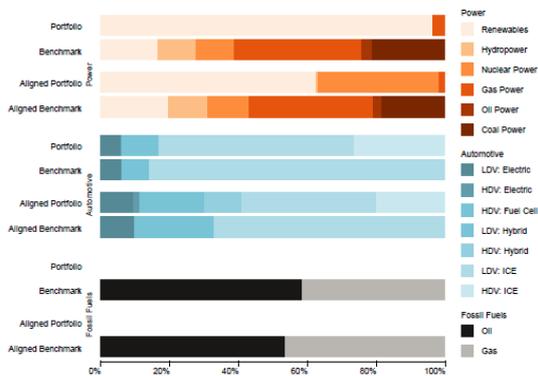


Alignement ROC PME avec un scénario 2°C
Source : TransitionToolMonitor



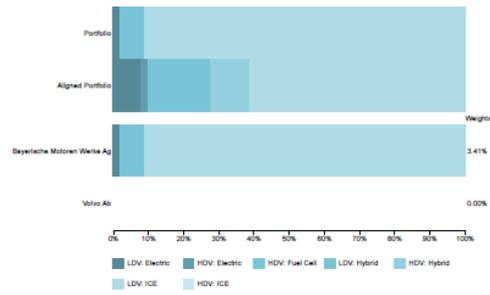
Alignement des technologies avec un scénario 2°C, exemple de ROC
Source : TransitionToolMonitor

Corporate Bonds: Future technology mix as % of sector based on ETP2017: B2DS scenario compared to iShares Global Corp Bond UCITS ETF as a subset of Global Market



Alignement de TOC
Source : Transition Monitor

Listed Equity: Future technology mix for the largest holdings (by portfolio weight) as % of sector for Automotive sector.



Alignement TRE : Automobile
Source : Transition Monitor

Au contraire, plus que réduire notre impact négatif, nous cherchons maintenant à maximiser notre impact positif, ie. être exposé sur des sociétés apportant des solutions pour réduire leur empreinte carbone de leurs clients.

Nous avons construit notre analyse de la « Stratégie Client » des entreprises afin d'apprécier leur capacité à écouter les attentes environnementales de leurs clients et de pouvoir y répondre. La deuxième étape de notre process nous permet donc de monitorer si les sociétés ont la capacité de transformer cet objectif 2°C en opportunité économique.

Afin de promouvoir les meilleures pratiques chez les émetteurs, nous sommes membre de la coalition Climate Actions 100+ qui a pour but d'inciter les entreprises à se transformer afin de se préparer à un scénario 2°C, en particulier via la promotion de la TCFD (cf. rapport d'engagement 2019).

3. LISTE DES OPC PRENANT EN COMPTE DES CRITERES ESG

Au 31/12/2020, ces fonds ISR de la société de gestion représentent des encours de 521m€ soit :

- 84% des encours totaux sous gestion (fonds et mandats),
- 92% des encours des fonds gérés par Trusteam Finance.

Liste des OPC ISR

Trusteam	Optimum	ROC Flex	ROC	ROC Europe
ISIN	Part A : FR0007072160 Part B : FR0010316216 Part P : FR0013281169 Part D : FR0013201290	Part A : FR0007018239	Part A : FR0010981175 Part B : FR0010985804 Part S : FR0013176062 Part P : FR0013281177	Part C : FR0007066725 Part I : FR0011896430 Part P : FR0013281185
Stratégie dominante et complémentaires	✓ Best in universe (primaire) ✓ Best effort (secondaire) ✓ Thématiques ISR : Satisfaction Client			
Classe d'actifs principale	Mixte profilé à dominante taux	Mixte	Actions internationales	Actions des pays de l'union européenne
Exclusions appliquées par le fonds	/			
Encours du fonds au 31/12/2020	350m€	23m€	86m€	59m€
Labels	Label ISR			
Liens vers les documents relatifs au fonds	http://www.trusteam.fr/nos-fonds/approche-patrimoniale/optimum-a.html	http://www.trusteam.fr/nos-fonds/approche-patrimoniale/roc-flex.html	http://www.trusteam.fr/nos-fonds/approche-dynamique/roc-a.html	http://www.trusteam.fr/nos-fonds/approche-dynamique/roc-europe-a.html

Sur les autres OPCVM non ISR :

- Trusteam ROC PME est également gérés selon le process ROC, intégrant donc les même critères ESG mais avec un taux de couverture n'atteignant pas les 90% requis pas le label
- Trusteam Obligation Court Terme a été transformé pour devenir « labellisable » au T2 2021 (c.a.d respecter les exigences du Label français ISR). Le fonds s'engage à respecter le règlement (UE) 2019/2088 concernant les informations en matière de durabilité dans le secteur des services financiers ("SFDR") en conformité avec les dispositions de l'article 8 à partir du 1er juillet 2021.
- Trusteam FUNDS ROC est une SICAV qui est un fonds nourricier de Trusteam ROC qui a le Label ISR. La SICAV s'engage à respecter le règlement (UE) 2019/2088 concernant les informations en matière de durabilité dans le secteur des services financiers ("SFDR") en conformité avec les dispositions de l'article 9.

4. ÉVENTUELLES ADHESIONS A DES CHARTES, CODES, INITIATIVES OU AUTRES LABELS ESG

Généralistes	Initiatives		
	Environnement / climat	Sociales	Gouvernance
<ul style="list-style-type: none"> ✓ PRI – Principles For Responsible Investment ✓ AFG - Bureau du Comité ISR 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ CDP- Carbon Disclosure Project ✓ Climate Action 100+ ✓ FAIRR ✓ Investor Agenda (As you sow) ✓ Deforestation and Forest Fire in Amazon (Ceres) 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Accord on Fire and Building Safety in Bangladesh ✓ Access to Medicine Foundation ✓ Access to Nutrition Foundation 	/

5. GESTION DES RISQUES ESG

5.1. Controverses et risques de réputation

Les controverses et risques de réputation sont monitorés par les gérants dans la troisième étape de notre process, en particulier via l'outil RepRisk. A noter que la recherche monitoré également la réputation des entreprises via la collecte d'études spécialisées qu'elle intègre dans notre base de données propriétaire lors de la première étape du process qui nous permet de vérifier l'impact, du point de vue des clients, de ces potentielles controverses.

5.2. Politique d'exclusion

5.2.1. Energie fossiles

Trusteam a décidé d'adopter une stratégie d'exclusion des sociétés directement liées au charbon, sur l'ensemble de la chaîne de valeur. Cette décision s'inscrit dans le cadre de l'arrêt du financement du charbon, liée à la stratégie nationale de neutralité carbone et les engagements pris par la place de Paris en la matière.

Elle concerne donc non seulement les sociétés extractrices de charbon et productrice d'électricité à partir de charbon mais aussi, lorsque la donnée est disponible, exclusion des sociétés de distribution, infrastructure de stockage et transport, et production d'équipements et de services, dans la mesure où une part significative de leur chiffre d'affaires est réalisée auprès de clients dont l'activité est directement liée au charbon.

Pour les sociétés dont une partie non significative de leur activité est liée indirectement au charbon mais se trouve encore en deçà des seuils déterminés et en portefeuille, une stratégie active d'engagement est réalisée, qui vise également à aider le gérant à apprécier le risque extra-financier lié à ces activités (ex. production d'équipement pour la construction de centrales à charbon). Il est important d'inclure dans ce spectre l'ensemble de la chaîne de valeur du charbon, puisque la fin programmée des activités liées au charbon thermique entraîne un risque financier majeur pour ces acteurs.

Trusteam a également décidé d'exclure les sociétés ayant des activités d'exploration ou d'extraction liées au pétrole et au gaz.

5.2.2. Armes controversées et conventionnelles

Trusteam se défend d'investir dans des sociétés fabricant des armes controversées. Cette catégorie est définie par les produits suivants : Mines antipersonnel, munitions à fragmentation, armes chimiques, armes biologiques, armes nucléaires, armes incendiaires, fragments non détectables, lasers aveuglants, phosphore blanc, uranium appauvri.

Trusteam exclu également le secteur des armes conventionnelles. Une arme est définie comme un produit ou un objet ayant pour but de tuer ou de blesser volontairement et utilisé exclusivement à des fins militaires.

Cette activité met en effet en risque directement l'ODD n° 16 (paix, justice et institutions efficaces). Une liste d'exclusion listant les sociétés qui, à la connaissance de Trusteam, font plus de 10% de leur chiffre d'affaires dans des armes ou des composants d'armes conventionnelles.

Afin d'établir sa liste d'exclusion, Trusteam utilise les listes publiques des ONG PaxWorld et ICAN36.

5.2.3. Divertissement pour adulte

La pornographie, les jeux d'adultes et de hasard sont aussi exclus des investissements de Trusteam.

5.2.4. Tabac

La fabrication et la vente de tabac fait partie des activités reconnues par l'OMS comme portant atteinte à l'ODD 3 sur la santé ; L'exclusion porte sur toute société ayant plus de 10% de ses revenus liés au tabac

5.3. Risques spécifiques liés au changement climatique

Il est important de noter que nos portefeuilles et notre style de gestion font que nos risques directs en termes de développement durable, et en particulier de bilan carbone, sont beaucoup plus faibles que dans une gestion traditionnelle. Du fait de nos nombreuses exclusions de fait (secteur pétrolier, minier...) et de notre taux de sélectivité élevé, notre portefeuille est (quasiment) décarboné.

Ainsi, à fin 2020, en moyenne :

- En moyenne, l'intensité carbone (TCO2/m€ de Chiffre d'Affaires) des fonds ISR Trusteam était de 2.7x inférieure à celle de leur indice ou univers de référence
- En moyenne, l'empreinte carbone totale des fonds ISR de Trusteam (tonnes de CO2) était de :
 - o 26x inférieure à celle de leur indice ou univers de référence en scope 1 et 2
 - o 13x inférieure à celle de leur indice ou univers de référence en scope 1, 2 et 3

Encore une fois, attention aux limites méthodologiques liées à ces chiffres.

- Tout d'abord sur le taux de couverture. Nous avons changé de fournisseurs de données CO2 afin de les améliorer, mais ils ne couvrent pas encore 100% des portefeuilles.
- Ensuite, la robustesse. En comparant les données entre différents fournisseurs (Bloomberg, Refinitiv et CDP), nous nous sommes rendu compte qu'il pouvait y avoir des différences significatives dans les chiffres reportés.
- Enfin, l'utilité d'une telle mesure. Cette mesure statique donne une estimation des émissions, utile pour avoir un point de comparaison, une indication générale ex-post de l'impact des

portefeuilles mais semble difficilement convenir pour s'en servir, dans notre gestion, comme d'un indicateur ex-ante.

C'est pourquoi nous continuons à rechercher en 2021 un indicateur mieux adapté pour comprendre si les entreprises en portefeuilles sont à la hauteur des enjeux. Nos pistes actuelles nous mènent par exemple vers le Net Zero Benchmark du Climate Action 100+ ou la certification SBTi (Science Based Target Initiative) qui permettent d'apprécier le sérieux des actions entreprises par les sociétés. La publication du scénario Net Zero de l'IEA en mai 2021 est également un élément très important à prendre en compte dans notre réflexion.

Le **risque de transition** (l'exposition aux évolutions induites par la transition vers une économie bas-carbone) est donc minimisé par rapport à aux univers de référence de nos fonds. Les conséquences directes du changement climatique et le calcul des impacts financiers d'un scénario d'augmentation des températures de 2°C sont moins pesants. Grâce à leur stratégie client, les entreprises en portefeuille ont la capacité de les transformer en opportunité. Cependant, nous nous engageons via le Climate Action 100+, soit en tant que *lead investor*, soit en tant que *supporting investor*, avec les sociétés en portefeuille perçues comme étant les plus polluantes (cf. 2.2 p.14). Afin de simplifier notre exposition à ces risques, nous avons défini une politique d'exclusion plus stricte présenté dans notre politique de prise en compte des risques de durabilité¹¹.

Nous vérifions ex-post certains indicateurs plus larges que ceux qui rentrent in extenso dans nos décisions d'investissement afin de monitorer des aspects qui pourraient affecter le « bien commun » et la société en général. Ils sont pour nous la conséquence d'un politique client bien mené.

Quant aux **risques physiques** (l'exposition aux conséquences physiques directement induites par le changement climatique), ils sont monitorés par les gérants dans la troisième partie du process, liés aux « angles morts », principalement par l'analyse des controverses environnementales (cf. 1.3 p.6). Notons tout de fois qu'au vu des biais sectoriels induits par notre process ROC, les fonds sont peu exposés aux secteurs les plus à risques.

La conversion de l'ensemble de notre gamme de fonds commercialisée à l'approche ROC, soit par des fonds labélisés ISR soit par des fonds intégrant le process ROC à leur stratégie de gestion (Trusteam ROC PME) a donc été une réponse logique et naturelle pour minimiser les risques et saisir les opportunités liées au changement climatique.

6. CONTENU, FREQUENCE ET MOYENS D'INFORMATIONS DES CLIENTS CRITERES ESG

Les informations concernant les fonds (DICI, Rapports Annuel, Rapport Semestriel, Politique de vote, Politique d'engagement) sont disponibles sur le site internet de Trusteam Finance sur leur page dédiée :

Trusteam ROC	http://www.trusteam.fr/nos-fonds/approche-dynamique/roc-a.html
Trusteam ROC Europe	http://www.trusteam.fr/nos-fonds/approche-dynamique/roc-europe-a.html
Trusteam ROC Flex	http://www.trusteam.fr/nos-fonds/approche-patrimoniale/roc-flex.html
Trusteam Optimum	http://www.trusteam.fr/nos-fonds/approche-patrimoniale/optimum-a.html

¹¹

http://www.trusteam.fr/fileadmin/user_upload/Documents_Mentions_legales/Politique_sur_la_prise_en_compte_des_risques_de_durabilite.pdf

En particulier, la liste détaillée de toutes les lignes du portefeuille de ce(s) fonds ayant moins de 6 mois se trouve dans son rapport annuel ou semestriel. Annuellement, un inventaire reprenant la liste des sociétés détenues est disponible en annexe du code de transparence.

Les informations générales sur Trusteam & l'ISR sont à retrouver sur notre page internet dédiée : <http://www.trusteam.fr/trusteam-finance-lisr.html>

Les différents supports permettant d'obtenir des informations complémentaires sont listés dans le tableau ci-dessous :

Support	Contenu	Mode de diffusion	Mise à jour
Reporting financier	Explication des performances, des mouvements, des pondérations et des choix de gestion	Email, site internet	Mensuel
Reporting extra-financier	Suivi des performances extra-financières des fonds (Satisfaction Client, Stratégie Client, Bien commun)	Site Internet	Trimestriel
Mesure de performance ESG	Définition, évolution dans le temps et taux de couverture des mesures d'impact ESG	Site internet	Annuelle
Lettre de la Sat'	Illustration de cas d'investissement et nouvelles de Recherche Trusteam	Mailing	Semestrielle
Classification IMP+ACT	Classification des actifs sous-jacent en fonction de leur typologie d'impact	Site internet	Annuel
Livre Blanc ISR	La Satisfaction Client : lien entre performances financières et extra-financières	Rendez-vous physique	/

ANNEXE 1 : TABLEAUX D'EMISSIONS DE CO2 PAR FONDS

% de l'actif net dans des secteurs « carbonés » (source : Trusteam, Refinitiv)

% AN	Oil & Gas	Coal	Power	Auto	Cement & Steel	Aviation & Shipping	Total
Optimum	-	-	-	6,5%	5,0%	2,2%	14%
Indice optimum	1,3%	2,1%	5,1%	3,8%	2,7%	1,7%	17%
ROC Flex	-	-	-	4,7%	3,2%	0,4%	8%
Indice Flex	1,9%	1,8%	4,0%	2,8%	2,2%	1,4%	14%
TOC	0,9%	2,5%	5,2%	10,0%	2,1%	0,3%	21%
ROC	-	-	-	8,0%	-	3,7%	12%
Morningstar developed m	2,3%	2,0%	2,5%	2,4%	2,1%	0,7%	12%
TRE	-	-	-	4,5%	1,0%	-	6%
E50	4,5%	2,5%	6,0%	3,8%	1,1%	1,5%	19%
PME	-	3,5%	-	-	2,6%	-	6%
Fonds TF	0%	1%	1%	6%	2%	1%	11%
Indices	2%	2%	4%	3%	2%	1%	16%

Nombre de sociétés « carbonés » dans les portefeuilles (source : Trusteam, Refinitiv)

# Sociétés	Oil & Gas	Coal	Power	Auto	Cement & Steel	Aviation & Shipping	Total
Optimum	-	-	-	7	4	2	13
Indice optimum	8	12	25	18	15	9	85
ROC Flex	-	-	-	5	3	1	9
Indice Flex	14	15	31	14	18	10	100
TOC	1	1	3	6	2	1	14
ROC	-	-	-	3	-	1	4
Morningstar dev	30	34	43	24	42	13	186
TRE	-	-	-	3	1	-	4
E50	2	1	3	3	1	1	11
PME	-	1	-	-	1	-	2
Fonds TF	1	2	3	24	11	5	46
Indices	53	61	102	59	76	32	382

Métriques TCFD fonds actions (source : Trusteam, Refinitiv)

TCFD	Nom	ROC		Morningstar devlpd market		TRE		E50		ROC PME		TOC	
		Chiffres	Couv.	Chiffre	Couv.	Chiffres	Couv.	Chiffres	Couv.	Chiffres	Couv.	Chiffres	Couv.
C1	Weighted Average Carbon Intensity	21 223 204	50%	16 525 018	52%	5 392 518	65%	43 624 150	90%	23 484	14%	21 896 056	67%
C2	Total Carbon Emissions	53 519 424	77%	3 603 463 497	68%	58 572 424	88%	359 991 563	96%	171 221	19%	91 829 835	81%
	Scope 1	22 449 853	74%	3 033 146 694	88%	36 253 694	88%	292 960 238	94%	2 097 371	21%	61 228 230	81%
	Scope 2	31 069 572	74%	668 165 279	87%	22 318 730	88%	67 031 325	94%	77 850	19%	30 602 632	83%
	Scope 3	608 325 481	48%	12 896 203 265	71%	195 092 262	65%	2 239 586 299	88%	1 300 077	14%	1 073 411 846	67%
C3	Carbon Footprint	6 440 107	50%	159 422 038	52%	3 322 978	65%	33 870 978	90%	3 594	14%	2 846 767	67%
C4	Carbon Intensity	395	67%	1 100 230	55%	167 428	65%	103 484	80%	4 904	17%	569 509	63%
C5	Exposure to Carbon Related Assets	11,7%		5,3%		6%		19%		6%		21%	
	Oil & Gas	0,0%		2,3%		0%		4%		0%		1%	
		-		30		-		2		-		1	
	Coal	0,0%		2,0%		0%		2%		3%		2%	
		-		34		-		1		1		1	
	Power	0,0%		2,5%		0%		6%		0%		5%	
		-		43		-		3		-		3	
	Automotive	8,0%		2,4%		5%		4%		0%		10%	
		3		24		3		3		-		6	
	Cement & Steel	0,0%		2,1%		1%		1%		3%		2%	
		-		42		1		1		1		2	
	Aviation & Shipping	3,7%		0,7%		0%		2%		0%		0%	
		1		13		-		1		-		1	

Métriques TCFD fonds diversifiés (source : Trusteam, Refinitiv)

TCFD	Nom	Metric	M1	M2	Optimum		ROC Flex		Indices ROC Flex		Indices Optimum		TOC	
					Chiffres	Couv.	Chiffres	Couv.	Chiffres	Couv.	Chiffres	Couv.	Chiffres	Couv.
C1	Weighted Average Carbon Intensity	TCO2/m€ CA	Current value of Investment / Current portfolio value	Issuer S1+S2 Carbon intensity per m€ Sales	12 277 155	60%	8 917 661	60%	13 889 487	55%	13 649 896	62%	21 896 056	67%
C2	Total Carbon Emissions	TCO2	Value of Investments / Cie Mkt Cap	Issuer S1 + S2 GHG Emission	121 551 180	82%	122 870 896	72%	2 153 231 400	64%	1 581 785 005	73%	91 829 835	81%
	Scope 1	TCO2	Total Carbon Emissions		89 588 991	71%	89 147 460	73%	1 837 687 045	80%	1 326 396 697	74%	61 228 230	81%
	Scope 2	TCO2	Total Carbon Emissions		31 964 355	70%	33 723 436	73%	364 724 367	81%	265 742 881	76%	30 602 632	83%
	Scope 3	TCO2	Total Carbon Emissions		811 983 903	60%	617 696 822	61%	4 833 660 247	52%	5 830 109 976	58%	1 073 411 846	67%
C3	Carbon Footprint	TCO2/m€	Total Carbon Emissions	Current portfolio value	2 280 644	60%	47 091 470	60%	39 533 456	55%	24 907 329	62%	2 846 767	67%
C4	Carbon Intensity	TCO2/m€ CA	Total Carbon Emissions	Issuer Revenue	417 382,12	63%	11 195 909,34	60%	3 109 128	50%	3 726 709	54%	569 509	63%
C5	Exposure to Carbon Related Assets				14%		8%	6%		8%		21%		
	Oil & Gas				0,0%		0,0%	2%		1%		1%		
					-		-	14		8		1		
	Coal				0,0%		0,0%	2%		2%		2%		
					-		-	15		12		1		
	Power				0,0%		0,0%	4%		5%		5%		
					-		-	31		25		3		
	Automotive				6,5%		4,7%	3%		4%		10%		
					7		5	14		18		6		
	Cement & Steel				5,0%		3,2%	2%		3%		2%		
					4		3	18		15		2		
	Aviation & Shipping				2,2%		0,4%	1%		2%		0%		
					2		1	10		9		1		