

## Video Transcript

### En conversation

**Annabel Spring, CEO de HSBC parle d'investissement avec Nicolas Moreau.**

### Annabel Spring

Bonjour et bienvenue. Je suis ici avec Nicolas Moreau, CEO de HSBC Asset Management. Il a rejoint HSBC en 2019 et possède plus de 30 années d'expérience dans les secteurs de la gestion d'actifs et de l'assurance. Et il joue un rôle clé dans la transformation de HSBC en un leader mondial de la gestion de fortune. Alors, Nicolas, merci beaucoup de nous rejoindre.

### Nicolas Moreau

Merci Annabel. Je vous remercie de m'avoir invité. C'est vraiment un plaisir d'être ici avec vous aujourd'hui.

### Annabel

Merci, Nicolas. Maintenant, ce qui n'a pas nécessairement été un plaisir, c'est l'année dernière. Nous avons été confrontés à des turbulences géopolitiques et économiques, ainsi qu'à une forte volatilité sur les marchés, et les défis du COVID subsistent évidemment. Qu'est-ce qui vous intéresse sur les marchés et que pensez-vous ?

### Nicolas

Eh bien, les marchés sont tout à fait fascinants à l'heure actuelle, car il s'agit d'un cas isolé où les taux d'intérêt augmentent fortement. Les marchés actions sont désormais très difficiles. Nous avons procédé à une rotation entre les valeurs de croissance qui étaient en faveur depuis si longtemps et celles plus sous-évaluées. Retour de l'inflation, récession potentielle.

C'est un marché très difficile, et je pense que nous avons un rôle clé à jouer pour rassurer et soutenir nos clients.

Dans ce contexte, que diriez-vous à vos clients, notamment en ce qui concerne l'utilisation des produits alternatifs comme outil de diversification et de performance ?

### Annabel

Je pense que la diversification et les performances différenciées sont exactement la bonne question. Et regardez, vous avez raison : Compte tenu de l'environnement de marché actuel, les fonds alternatifs sont devenus de plus en plus attractifs en tant que source d'idées d'investissement thématiques intéressantes qui offrent des perspectives de performance, où les portefeuilles traditionnels équilibrés d'actions et d'obligations ont parfois sous-performé. Et dans le contexte des stratégies alternatives, nous surpondérons les hedge funds car nous pensons que les clients devraient être en mesure de tirer avantage des opportunités créées par la volatilité. De plus, elles sont évidemment un facteur clé de diversification à un moment où ces corrélations restent élevées entre les actions et les obligations.

La démocratisation, je pense, est également un thème important, avec des investissements minimum moins élevés, ce qui signifie que certaines solutions sont accessibles à un plus grand nombre de nos clients.

Je suis donc curieux, l'un des thèmes que nous avons examiné dans les alternatives est les thématiques liées à l'ESG. La durabilité est une priorité pour beaucoup de nos clients, et elle a été au centre de nos préoccupations pendant plusieurs années. Comment voyez-vous les tendances ESG évoluer non seulement dans le domaine des produits alternatifs, mais également sur l'ensemble du marché ?

**Nicolas**

Nous avons observé un développement considérable. Je pense que nos clients sont maintenant beaucoup plus intéressés, mais aussi les régulateurs sont beaucoup plus soucieux, de l'impact que génèrent les investissements. Est-ce une baisse du carbone dans mon portefeuille ? Est-ce le meilleur champion de la classe - les champions ESG du secteur ? Est-ce les personnes qui évoluent le plus rapidement qui auront l'impact le plus important ? Est-ce là l'impact sur le S ? Est-il positif d'un point de vue social ?

Nous avons également observé de nouvelles tendances. La biodiversité est vraiment la nouvelle chose et c'est un sujet très complexe à traiter car le carbone n'est qu'un facteur. La biodiversité est énorme. Elle est si diversifiée ; elle est infinie quant à la façon dont les entreprises peuvent influencer sur la biodiversité.

Notre tâche est maintenant d'investir dans la façon dont nous pouvons mesurer l'impact d'une entreprise sur la biodiversité. Et c'est notre nouvelle frontière. Nous y investissons beaucoup. Nous avons une co-entreprise, Climate Asset Management, qui investit dans le capital naturel.

Mais, Annabel, avec vos clients : En matière d'ESG, quels sont les principaux domaines d'intervention ?

**Annabel**

L'éducation des clients devient intéressante car, comme vous l'avez dit, vous le savez, nous sommes passés de simples conversations sur le « E » au « S », et l'ESG n'est plus une nouvelle conversation avec la plupart des clients. La plupart des clients sont vraiment passionnés, ce qui est fantastique.

Et nous trouvons que ces conversations évoluent nettement, vous savez, sur des thèmes très spécifiques liées aux passions personnelles des clients, et nous voulons nous assurer de pouvoir les accompagner, maintenant, comment considèrent-ils l'infrastructure ESG dans l'ensemble de leur portefeuille ? Et comment s'adaptent-ils vraiment pour faire correspondre leurs aspirations financières à leur impact ou à leurs aspirations en matière de durabilité, et nous assurer que nous disposons de portefeuilles discrétionnaires et d'alternatives innovants pour leur permettre réellement d'exprimer ces préférences.

Deuxièmement, bien sûr, la performance est importante. Et sur ce marché, vous savez que les prix des combustibles fossiles ont considérablement augmenté en raison des troubles géopolitiques que nous avons connus. Et c'est là une tâche assez difficile en ce qui concerne la performance relative de certains fonds.

Et si les valeurs pétrolières ont relativement surperformé, nous assisterons également à un investissement rapide dans les énergies renouvelables. C'est donc l'un des défis où, vous le savez, vous êtes confrontés à une forte volatilité et il est judicieux de construire des portefeuilles résistants qui performant à court terme et à long terme et qui restent avisés des opportunités à long terme que constituent les critères ESG, et en particulier pour les énergies renouvelables, car ce thème de net zéro, il ne disparaît pas et il est absolument impératif pour la planète.

Enfin, nous investissons beaucoup dans l'analyse des données afin d'être en mesure d'expliquer à nos clients ce qu'ils ont dans leurs portefeuilles en termes de transparence et d'offrir une approche sous forme de boîte à outils numérique qui permet un reporting ESG transparent.

**Nicolas**

Vous avez donc déjà beaucoup étudié le reporting ESG, mais que prévoyez-vous d'autre de la part de vos gérants ?

**Annabel**

Eh bien, lorsque je m'adresse à un gérant d'actifs, je vais toujours commencer par la performance. Ensuite, nous examinons les équipes, la régularité, la stabilité des équipes elles-mêmes, la régularité des performances, la répétabilité de ces performances et la manière dont elles vont réellement continuer à générer de l'alpha grâce aux différents scénarios de marché que nous avons pu observer. Ensuite, nous contrôlons bien évidemment la performance en valeur absolue et relative.

C'est tout ce qui est mécanique. Je pense que la culture des entreprises est une chose que nous suivons également de près, car lorsque nous parvenons à atteindre la durabilité des performances, non seulement en termes d'ESG, mais aussi dans un contexte d'affaires régulier de durabilité, la culture de la gestion d'actifs est extrêmement importante et nous analysons toutes ces caractéristiques, ainsi que, bien sûr, les coûts de ces fonds. C'est donc aussi un aspect important. Nous nous intéressons de plus en plus à l'innovation et aux idées de pointe.

En parlant d'innovation, l'une des choses qui a réellement changé récemment sur les marchés est la performance des actions et des entreprises technologiques. Comment envisagez-vous cet univers en tant que gérant d'actifs ?

**Nicolas**

Le secteur technologique a subi une sévère correction. Je crois que lorsque l'argent était gratuit, il était facile, vous le savez - il y avait beaucoup d'argent flottant dans toutes les

innovations. Ce serait le moment pour un excellent gérant d'actifs de vous aider à sélectionner les bons investissements. Il y aura plus d'innovation, que ce soit sur le plan du développement durable, où nous avons besoin de technologie pour nous aider à entrer dans ce monde net zero - ce sera un élément clé.

**Annabel**

Je pense toutefois que l'autre aspect de la technologie est de savoir comment vous l'utilisez dans la gestion d'actifs ? Et si vous regardez les clients de la banque privée mondiale, comment utilisez-vous la technologie pour aider nos clients ?

**Nicolas**

Notre travail est de trouver de la valeur dans l'information. Les données sont donc absolument essentielles et le traitement de ces données indispensable pour identifier les opportunités d'investissement pour nos clients. Aujourd'hui, une grande partie de notre investissement dans les technologies de l'information vise à adopter une approche plus rapide et plus efficace et à être en mesure de générer de la valeur à partir de ces informations.

Ce serait sur le front du développement durable, un aspect très important, à savoir : Comment pouvons-nous mesurer la consommation de carbone des clients comme une nouvelle frontière et comme nous l'avons évoqué précédemment, pour la biodiversité, comment pouvons-nous mesurer la biodiversité ?

Nous travaillons donc avec de nombreux fournisseurs de données et faisons de nombreux traitements sur les données afin de nous assurer d'avoir un accès plus large et plus approfondi à l'information. Je pense que c'est l'un des aspects de ce que nous faisons, en essayant d'obtenir de meilleures performances pour vos clients.

Le second est l'utilisation de la technologie pour être plus efficace. L'un des domaines est celui de la gestion. Nous devons être en suspens dans nos négociations. Nous avons donc travaillé au cours des trois dernières années à disposer d'une table de négociation mondiale pour peut-être moins de contreparties, mais pour en tirer davantage parti et automatiser autant que possible nos transactions afin de pouvoir saisir les poches de liquidité les plus efficaces.

Et je pense que notre frontière ultime est la construction d'un portefeuille personnalisé pour nos clients. Sans technologie, c'est impossible.

**Annabel**

C'est une grande partie de l'investissement que nous réalisons ensemble, si l'on songe aux portefeuilles discrétionnaires. Voulez-vous en parler un peu plus spécifiquement ?

**Nicolas**

Les portefeuilles discrétionnaires sont vraiment sur mesure. Je pense que nous sommes actuellement en train d'automatiser les portefeuilles discrétionnaires et de donner à nos clients la personnalisation qu'ils souhaitent.

Aujourd'hui, nous constatons que les clients souhaitent soit mettre leurs propres critères en matière de durabilité, soit porter leur jugement éthique, soit privilégier leur propre investissement dans un portefeuille. Et nous devons offrir cela à nos clients. C'est essentiel. Et de nombreux services sont actuellement développés dans le secteur, comme offrir à nos clients l'opportunité d'agir sur leur propre valeur.

**Annabel**

Et je pense que c'est ce que recherchent tous nos clients. Il s'agit donc d'une discussion extraordinaire, Nicolas. Je tiens à vous remercier pour votre collaboration.

**Nicolas**

C'est moi qui vous remercie.