

Le HUB

POUR LES INVESTISSEURS INSTITUTIONNELS



> Plus d'informations sur :
im.natixis.com/fr-institutional

Des solutions efficaces nécessitent des données de qualité

Comme le montre clairement l'expérience d'Ossiam en Italie, les idées d'investissement doivent reposer sur des données solides.

Point clés :

- L'importance croissante de l'investissement Environnemental, Social et de Gouvernance (ESG) a renforcé le besoin de stratégies personnalisées conformes à l'éthique, aux valeurs et aux politiques de chaque institution
- Plus les exigences d'un investisseur sont spécifiques, plus le concept d'un produit « à taille unique » est remis en question. Le paradigme doit passer d'un produit « prêt à l'emploi », qui sert de Proof of Concept, à une solution personnalisée et calibrée permettant de répondre aux besoins spécifiques d'un investisseur.
- Compte tenu de l'évolution des cadres réglementaires et des dynamiques de marché, on ne saurait sous-estimer l'importance de choisir un partenaire capable de comprendre les nuances, de faire preuve de flexibilité et d'identifier de manière proactive les changements de contexte de marché, plutôt que de les subir.

Pouvez-vous expliquer le concept de « fournisseur de solutions » et préciser en quoi il diffère de l'approche traditionnelle appliquée aux produits et services ?

Carmine de Franco : Lorsque vous achetez un fonds, et c'est particulièrement vrai lorsque vous achetez un ETF, vous achetez une stratégie d'investissement qui est « packagée » dans un produit existant, qui a déjà un historique et un encours associé. Même si cela présente de nombreux avantages, vous achetez en fait quelque chose que d'autres investisseurs, dans la même catégorie que vous, achètent également. De nombreux investisseurs, et notamment les investisseurs institutionnels, ont des contraintes assez spécifiques, et ont développé leurs propres vues, leurs propres capacités, ainsi que leur propre allocation d'actifs. C'est pourquoi ils ont la plupart du temps besoin de solutions adaptées à leurs besoins.

En outre, l'importance croissante de l'investissement Environnemental, Social et de Gouvernance (ESG) a accentué le besoin de stratégies personnalisées conformes à l'éthique, aux valeurs et aux politiques de chaque institution.



Carmine de Franco
Responsable recherche
Ossiam



Marco Avonto
Responsable
clientèle
institutionnelle, Italie
**Natixis Investment
Managers**

Certains investisseurs peuvent préférer une approche d'exclusion, tandis que d'autres choisiront une approche favorisant le dialogue avec les émetteurs (engagement). Plus les exigences d'un investisseur sont spécifiques, plus le concept de produit « à taille unique » est remis en question.

Le paradigme doit passer d'un produit « prêt à l'emploi », qui sert de Proof Of Concept, à une solution personnalisée et calibrée permettant de répondre aux besoins spécifiques d'un investisseur.

Chez Ossiam, cette approche fait partie de notre ADN. Nous sommes un gestionnaire d'actifs qui se concentre sur l'analyse, l'interprétation et le test des

Le HUB

POUR LES INVESTISSEURS INSTITUTIONNELS



données, et ce afin de développer des idées d'investissement qui offriront aux investisseurs des performances ajustées du risque significatives sur le long terme. On ne saurait trop insister sur l'importance d'idées d'investissement innovantes reposant sur des données solides. De bonnes idées sans bonnes données, ou vice versa, ne vous mèneront nulle part.

Ainsi, lorsqu'un client vient nous présenter ses besoins d'investissement et l'ensemble des contraintes associées, nous pouvons travailler avec lui pour les traduire en stratégie d'investissement concrète, basée sur des données robustes et significatives. Mais cela ne s'arrête pas là. En tant que spécialiste de l'analyse quantitative, nous sommes également en mesure d'identifier si telle stratégie d'investissement peut aboutir à des résultats non désirés. Et nous pouvons alors retravailler avec le client pour les atténuer. Et dans certains cas, nous travaillons avec les clients afin d'ajuster et d'affiner leurs besoins ou contraintes d'investissement lorsqu'une solution appropriée ne semble pas viable.

La création de solutions sur mesure nécessite souvent l'accès à une variété de données. Comment vous y prenez-vous pour sélectionner les bonnes sources et les bons fournisseurs ?

Carmine de Franco : Il n'existe pas une seule *checklist* permettant de vérifier la qualité et

le caractère significatif des données.

En revanche, nous avons développé une procédure flexible basée sur nos nombreuses années d'expérience. Elle prévoit un vaste ensemble d'aspects potentiels à explorer et à tester. Les données que nous utilisons pour concevoir et élaborer des solutions personnalisées sont les mêmes que celles que nous utilisons dans nos ETF accessibles au public, c'est-à-dire qu'elles sont à la fois visibles et transparentes.

Nous utilisons généralement, et cela a toujours été le cas pour nous, une infrastructure à architecture ouverte. Nous savons que les divers fournisseurs de données ont leurs propres domaines d'expertise, des capacités différentes et des forces distinctes. Il est rare de trouver un fournisseur de données qui soit bon dans tous les domaines. Cela signifie que nous achetons et que nous obtenons des licences pour de grandes quantités de données.

Prenons l'exemple les données ESG. Nous avons un fournisseur global de données ESG, nous récupérons les données sur le carbone d'un autre fournisseur, nous accédons aux informations sur les Objectifs de Développement Durable (ODD) auprès d'un troisième fournisseur, et nous exploitons également les données sur la biodiversité d'un quatrième fournisseur. Diversifier nos fournisseurs de données signifie également que nous ne sommes pas trop dépendants d'un seul modèle. Si le même modèle est responsable d'une grande variété de données différentes, vous en devenez très dépendant. Tout événement

négatif, quelle qu'en soit la raison, finira par avoir une incidence sur l'ensemble des données sous-jacentes.

Voici une autre chose que nous faisons souvent : pour construire une solution personnalisée, nous testons minutieusement les données utilisées dans diverses conditions afin de garantir que tout ce que nous proposons a été soumis à un robuste processus interne. Ainsi, si les données apparaissent erronées ou si elles n'ont aucun sens, nous le reconnaissons avant de nous lancer dans l'élaboration d'une solution

Et si un client souhaite utiliser ses propres données ou un fournisseur privilégié ?

Carmine de Franco : En général, il n'y a pas de problème à utiliser le fournisseur de données privilégié d'un client ou même un ensemble de données appartenant au client, à condition que ces données résistent à un examen minutieux. Par exemple, de nombreux investisseurs peuvent disposer d'analyses ou de données internes qu'ils souhaiteraient exploiter. Les entreprises du monde entier se rendent compte qu'elles peuvent commencer à monétiser leurs données. Si vous pouvez les rendre anonymes, alors vous pouvez les vendre. Quant aux investisseurs institutionnels, ils pourraient potentiellement exploiter toutes les données qu'ils produisent, qu'il s'agisse d'allocation d'actifs, de thèmes d'investissement ou d'outils d'analyse propriétaires.

Nous pouvons ensuite les aider à exploiter ces données internes en développant un cadre solide, et en le testant pour nous assurer qu'elles restent pertinentes dans

Le HUB

POUR LES INVESTISSEURS INSTITUTIONNELS



des conditions de marché changeantes.

Pourquoi les solutions personnalisées ont-elles gagné en popularité auprès des institutions italiennes ces dernières années ?

Marco Avonto : L'Italie est l'un des plus grands marchés institutionnels d'Europe. Il s'agit d'un marché dominé par de grands fonds de pension, dont beaucoup ont commencé leurs activités il y a moins de 25 ans à la suite de la réforme des retraites adoptée en Italie. Dans ce laps de temps relativement court, ils ont connu une forte croissance. Dans ce contexte, de nombreux gestionnaires d'actifs ciblent le marché institutionnel italien.

Ce qui est extrêmement important, c'est la différenciation. Il ne s'agit pas seulement de fournir les meilleures performances, mais aussi d'apporter le meilleur service aux clients. Cela va au-delà des exigences de base telles que l'accès à différents gestionnaires de fonds ou des reportings personnalisés. Bien au contraire, les clients recherchent des partenaires de confiance qui comprennent leurs activités spécifiques, leurs objectifs spécifiques, ainsi que les obstacles et contraintes spécifiques qui les empêchent de les atteindre. Ces partenaires doivent toutefois disposer de l'expertise et de la capacité d'innovation nécessaires pour élaborer des solutions sur mesure leur permettant de contourner ces obstacles et contraintes, et ce afin de les aider à atteindre leurs objectifs.

Sur le papier, cela semble simple, mais dans la réalité, c'est une toute autre histoire.

Les institutions sont en effet confrontées à un environnement en constante évolution.

Qu'il s'agisse de cadres réglementaires mouvants, tels que Solvabilité II ou SFDR, de dynamiques de marché changeantes, telles que des rendements faibles ou négatifs, ou de tendances émergentes, comme l'investissement et la transparence ESG, on ne peut sous-estimer l'importance de choisir un partenaire capable de comprendre les nuances, de faire preuve de flexibilité, et d'identifier de manière proactive les changements dans le contexte de marché, plutôt que de les subir.

Pouvez-vous nous donner des exemples de certains défis auxquels les détenteurs d'actifs sont aujourd'hui confrontés, et la façon dont leurs partenaires de confiance peuvent les aider à les surmonter ?

Marco Avonto : L'ESG constitue manifestement un thème majeur qui a vocation à perdurer. La plupart des investisseurs ont commencé à évoquer et à réfléchir à l'ESG il y a plusieurs années, et ils en sont maintenant au stade de la mise en œuvre. À cet égard, la diversité d'adaptation aux approches en matière ESG revêt une certaine beauté. Certains investisseurs adoptent une approche, d'autres, un type différent. D'où l'importance de choisir un partenaire de confiance en mesure d'apporter des conseils.

Du fait du contexte actuel de marché, la validité des allocations d'actifs historiques et traditionnelles est un autre thème qui émerge. Cela va au-delà de la simple allocation entre actions et obligations. Les investisseurs réfléchissent de plus en plus à leur exposition à un niveau beaucoup plus granulaire, aux facteurs sous-jacents et aux zones géographiques auxquels ils souhaitent s'exposer. Et ils se demandent s'ils ne privilégient pas trop certains segments de marché.

Il convient de garder à l'esprit que les investisseurs italiens ont souvent été fortement exposés aux marchés actions et aux emprunts d'État émis par le Trésor italien, ce qui peut créer des risques et des biais non souhaités dans les portefeuilles.

Comment la disponibilité des données et des outils utilisés pour l'analyse influence-t-elle sur la relation entre les gestionnaires d'actifs et les détenteurs d'actifs ?

Carmine de Franco : Cela a toujours été notre environnement naturel. Nos investisseurs savent exactement ce que nous faisons, car nous sommes un gestionnaire d'actifs systématique. Même si nous développons de plus en plus d'ETF actifs, notre approche est systématique et repose sur des choix quantitatifs objectifs. De plus en plus, les clients veulent vraiment disposer d'une vision approfondie de leurs investissements et comprendre ce qui a ou n'a pas fonctionné. Surtout, ils veulent connaître les raisons sous-jacentes.

Parmi les questions que les clients commencent à poser plus souvent, on peut citer :

Le HUB

POUR LES INVESTISSEURS INSTITUTIONNELS



« Qu'anticipez-vous pour les six prochains mois ? ».

Historiquement, ce qui les intéressait, c'était une vue du marché. Mais aujourd'hui, ils ne cherchent plus forcément à disposer d'une vue du marché, mais plutôt à comprendre comment notre stratégie va selon nous évoluer. Dans quel sens pourrait-elle être orientée en matière d'allocation, d'exposition sectorielle ou de degré de risque ?

Les investisseurs deviennent beaucoup plus précis et veulent en savoir beaucoup plus sur leurs investissements. Et de notre point de vue, c'est une bonne chose pour l'ensemble du secteur et un changement bienvenu.

Marco Avonto : L'intérêt croissant pour l'exploration des données est clairement une tendance que nous observons chez nos clients italiens. Il est toutefois important de noter que cela est directement lié au point précédent concernant la sélection des bonnes données. Si la solution a été élaborée à partir de données solides et qui ont du sens, et testée dans diverses conditions de marché, les échanges sur la stratégie et son évolution a posteriori peuvent être extrêmement utiles pour les consultants et les comités d'investissement (ces derniers étant chargés de superviser l'interaction de portefeuilles globaux composés de diverses stratégies et solutions). Toutefois, cela devient plus difficile si la qualité des données est insuffisante ou si le processus est moins systématique et davantage intuitif. Il ne s'agit pas non plus de poser simplement les cinq mêmes questions ou d'essayer de s'appuyer sur les cinq mêmes paramètres dans tous les cas. Vous devez plutôt vous assurer que vous recherchez des

informations qui ont du sens et qui sont directement liées à la stratégie, avant de considérer ce que cela pourrait signifier pour un portefeuille dans son ensemble. Ce n'est pas une mince affaire et c'est pourquoi de nombreux investisseurs institutionnels font encore appel à des consultants et à leur expertise dans ce domaine.

L'investissement ESG étant un sujet brûlant pour les investisseurs du monde entier, en tant que partenaires de confiance et fournisseurs de solutions, comment faites-vous pour que les attentes de vos clients correspondent à la réalité de leurs investissements ?

Carmine de Franco : C'est toujours un peu frustrant d'assister à autant de débats contradictoires sur la performance de l'ESG. L'année dernière, les médias vantaient quasiment chaque jour la surperformance de « l'ESG » pendant la pandémie. Puis, tout à coup au premier semestre 2021, le rebond massif des secteurs de l'énergie et de l'industrie a conduit à la sous-performance des mêmes entreprises et fonds ESG qui avaient surperformé pendant la pandémie. Cela me rappelle le débat autour de l'investissement factoriel et plus particulièrement l'opposition entre *value* et croissance. Lorsqu'un facteur cesse de fonctionner, même sur une période relativement courte, les gens commencent à le remettre en question.

J'espère que l'investissement ESG ne sera pas englobé dans l'investissement factoriel. Même si vous pouvez sous-performer une année parce que vous n'êtes pas exposé aux compagnies

pétrolières et que le pétrole est en plein boom, ce n'est pas grave, ce n'est pas la fin du monde. Si vous investissez réellement dans le développement durable, cela ne devrait pas poser de problème. Nos clients le comprennent, et par conséquent ne s'en émeuvent pas.

Marco Avonto : Même s'il peut y avoir des opportunités de performance à court terme dans le pétrole ou le charbon, la plupart des observateurs s'accordent à dire qu'à terme, ces secteurs ne sont pas durables. Bien sûr, la trajectoire ne sera pas linéaire, et nous ferons deux pas en avant puis un pas en arrière. Mais la destination générale du voyage semble claire. Si vous m'aviez posé cette question il y a 10 ans, j'aurais été plus enclin à dire que les gens étaient trop préoccupés par la performance relative des stratégies ESG par rapport aux stratégies traditionnelles. Aujourd'hui, les clients s'intéressent davantage à l'impact réel de leurs investissements, plutôt qu'à la seule performance relative. J'ai l'impression que de plus en plus d'investisseurs s'intéressent vraiment à la question et désirent générer un impact à travers leurs investissements. Et même ceux qui avaient initialement adopté l'investissement ESG uniquement pour des raisons de réputation se retrouvent de plus en plus souvent emportés par cette tendance.

Carmine de Franco : Un petit groupe d'investisseurs tentant de créer à lui seul un changement aura beaucoup de mal à faire avancer son projet. Mais plus les investisseurs seront nombreux à adopter l'investissement ESG, plus la probabilité de créer un changement réel et durable sera élevée.



MENTIONS LÉGALES

Le présent document est fourni uniquement à des fins d'information aux prestataires de services d'investissement ou aux autres Clients Professionnels ou Investisseurs Qualifiés et, lorsque la réglementation locale l'exige, uniquement sur demande écrite de leur part. Le présent document ne peut pas être utilisé auprès des clients non-professionnels. Il relève de la responsabilité de chaque prestataire de services d'investissement de s'assurer que l'offre ou la vente de titres de fonds d'investissement ou de services d'investissement de tiers à ses clients respecte la législation nationale applicable.

En France : Le présent document est fourni par Natixis Investment Managers International - Société de gestion de portefeuilles agréée par l'Autorité des Marchés Financiers sous le n° GP 90-009, société anonyme immatriculée au RCS de Paris sous le numéro 329 450 738. Siège social: 43 avenue Pierre Mendès France, 75013 Paris.

Au Luxembourg : Le présent document est fourni par Natixis Investment Managers S.A. – Société de gestion luxembourgeoise agréée par la Commission de Surveillance du Secteur Financier, société anonyme immatriculée au RCS de Luxembourg sous le numéro B115843. 2, rue Jean Monnet, L-2180 Luxembourg, Grand-Duché de Luxembourg.

En Belgique : Le présent document est fourni par Natixis Investment Managers S.A., Belgian Branch, Gare Maritime, Rue Picard 7, Bte 100, 1000 Brussel/Bruxelles, Belgium.

En Suisse : Le présent document est fourni par Natixis Investment Managers, Switzerland Sàrl, Rue du Vieux Collège 10, 1204 Genève, Suisse ou son bureau de représentation à Zurich, Schweizergasse 6, 8001 Zürich.

Les entités susmentionnées sont des unités de développement commercial de Natixis Investment Managers, la holding d'un ensemble divers d'entités de gestion et de distribution de placements spécialisés présentes dans le monde entier. Les filiales de gestion et de distribution de Natixis Investment Managers mènent des activités réglementées uniquement dans et à partir des pays où elles sont autorisées. Les services qu'elles proposent et les produits qu'elles gèrent ne s'adressent pas à tous les investisseurs dans tous les pays.

Bien que Natixis Investment Managers considère les informations fournies dans le présent document comme fiables, y compris celles des tierces parties, elle ne garantit pas l'exactitude, l'adéquation ou le caractère complet de ces informations.

La remise du présent document et/ou une référence à des valeurs mobilières, des secteurs ou des marchés spécifiques dans le présent document ne constitue en aucun cas un conseil en investissement, une recommandation ou une sollicitation d'achat ou de vente de valeurs mobilières, ou une offre de services. Les investisseurs doivent examiner attentivement les objectifs d'investissements, les risques et les frais relatifs à tout investissement avant d'investir. Les analyses et les opinions mentionnées dans le présent document représentent le point de vue de (des) l'auteur (s) référencé(s). Elles sont émises à la date indiquée, sont susceptibles de changer et ne sauraient être interprétées comme possédant une quelconque valeur contractuelle.

Le présent document ne peut pas être distribué, publié ou reproduit, en totalité ou en partie.

Tous les montants indiqués sont exprimés en USD, sauf indication contraire.

Ossiam

Un affilié de Natixis Investment Managers.
Société anonyme au capital de 261 240 €
RCS Paris – 512 855 958
6 place de la Madeleine, 75008 Paris
www.ossiam.com

Natixis Investment Managers

RCS Paris 453 952 681
Share Capital: €178 251 690
43 avenue Pierre Mendès France
75013 Paris
www.im.natixis.com