CODE DE TRANSPARENCE ISR

Date : octobre 2026

Responsable de la procédure	Alexis REUZE
Périmètre d'application	Process ROC
Validation	Louis Albert
Version	Version 3.7 – 01 octobre 2026

FONDS ACTIONS	- TRUSTEAM ROC EUROPE - TF GLOBAL CLIENT FOCUS
FONDS DIVERSIFIÉS	- TRUSTEAM OPTIMUM - TRUSTEAM ROC FLEX
FONDS OBLIGATAIRES	- GASPAL OBLIGATIONS COURT TERME

Préambule

Déclaration d'engagement

L'Investissement Socialement Responsable est une part essentielle du positionnement stratégique et de la gestion des fonds, Trusteam ROC Europe, TF Global Client Focus, Trusteam OPTIMUM, Trusteam ROC FLEX, et Gaspal Obligations Court Terme. Nous sommes impliqués dans l'ISR depuis 2010 et nous nous félicitons de la mise en place du Code.

C'est notre quinzième adhésion qui couvre la période 2025. Notre réponse complète au Code de Transparence ISR peut être consultée ci-dessous et est accessible dans le rapport annuel de chacun de nos fonds ISR ouverts au public et sur notre site internet.

Conformité avec le Code de Transparence

La société de gestion Auris Gestion s'engage à être transparente et nous considérons que nous sommes aussi transparents que possible compte tenu de l'environnement réglementaire et concurrentiel en vigueur dans l'État où nous opérons.

Les fonds Trusteam ROC Europe, TF Global Client Focus, Trusteam OPTIMUM, Trusteam ROC FLEX, et Gaspal Obligations Court Terme respectent l'ensemble des recommandations du Code.

Les réponses aux questions du Code relèvent de notre unique responsabilité.

À la suite de l'intégration de Trusteam Finance au sein d'Auris Gestion en 2025, les expertises, méthodologies et travaux développés historiquement par Trusteam en matière d'Investissement Socialement Responsable sont désormais poursuivis et intégrés au sein d'Auris Gestion

Paris, le 23 janvier 2026

Table des matières

Préambule 1

I. Liste des fonds concernés par ce code de transparence 4

II. Données générales sur la société de gestion 5

a. – Méthodologie de notation des investissements 5

b. Quels sont l'historique et les principes de la démarche d'investisseur responsable de la société de gestion ? 5

c. Quels sont l'historique et les principes de la démarche d'investisseur responsable de la société de gestion ? 7

d. Comment la société de gestion a-t-elle formalisé sa démarche d'investisseur responsable 7

e. Quel est le nombre d'analystes ISR et le nombre de gérants ISR employés par la société de gestion ... 8

f. Quelles sont les équipes impliquées dans l'activité d'investissment responsable de la société de gestion ? 8

g. Quel est l'encours total des actifs ISR de la société de gestion ? 9

h. Quel est le pourcentage des actifs ISR de la société de gestion rapporté aux encours totaux sous gestion ? Art. 173 9

i. Quels sont les fonds ISR ouverts au public, gérés par la société de gestion ? 9

III. Données générales sur les fonds ISR présentés dans ce code de transparence 10

a. Quel(s) est (sont) le(s) objectif(s) recherché(s) par la prise en compte des critères ESG au sein du / des fonds ? 10

b. Quels sont les moyens internes et externes utilisés pour l'évaluation ESG des émetteurs formant l'univers d'investissement du / des fonds ? 14

c. Quels critères ESG sont pris en compte par le(s) fonds ? 15

d. Quels principes et critères liés aux changements climatiques sont pris en compte par le(s) fonds ? 17

e. Analyse des plans de transition climatique des émetteurs en portefeuille 17

f. Quelle est la méthodologie d'analyse et d'évaluation ESG des émetteurs (construction, échelle d'évaluation…) ? 18

g. À quelle fréquence est révisée l'évaluation ESG des émetteurs ? Comment sont gérées les controverses ? 21

IV. Dispositif de contrôle 23

a. – Contrôle de 1er niveau 23

b. Comment les critères relatifs au changement climatique sont-ils pris en compte dans la construction du portefeuille ? 24

c. Comment sont pris en compte les émetteurs présents dans le portefeuille du fonds ne faisant pas l'objet d'une analyse ESG (hors OPC) ? 24

d. Le process d'évaluation ESG et / ou processus de gestion a-t-il changé dans les douze derniers mois ? 24

e. Une part des actifs du ou des fonds est-elle investie dans des organismes solidaires ? 25

f. Le ou les fonds pratiquent-ils le prêt / emprunt de titres ? 25

g. Le ou les fonds utilisent-ils des instruments dérivés ? 25

h. Le ou les fonds investissent-ils dans des OPC ? 26

V. Contrôles ESG 27

a. Quelles sont les procédures de contrôles internes et/ou externes mises en place permettant de s'assurer de la conformité du portefeuille par rapport aux règles ESG fixées pour la gestion du/des fonds ? 27

VI. Performances et reporting ESG 28

a. Comment est évaluée la qualité ESG du/des fonds ? 28

b. Quels indicateurs de performance ESG sont utilisés par le/les fonds ? 28

c. Quels sont les supports media permettant d'informer les investisseurs sur la gestion ISR du ou des fonds 30

d. La société de gestion publie-t-elle les résultats de sa politique de vote et de sa politique d'engagement ? Art. 29 LEC 31

I. Liste des fonds concernés par ce code de transparence

AURIS	Gaspal Obligations Court Terme	Optimum	ROC Flex	ROC Europe	TF Global Client Focus
ISIN	Part R : FR0007082409	Part A : FR0007072160 Part B : FR0010316216 Part P : FR0013281169 Part D : FR0013201290 Part M : FR0013398336	Part R : FR0007018239 Part P : FR0013283306 Part I : FR001400BMQ8 Part M : FR001400MUV8	Part R : FR0007066725 Part P : FR0013281185 Part I : FR0011896430	Part R: FR001400BY52 Part L: FR001400BY60 Part M : FR001400BY78 Part P : FR001400PWD5
Stratégie dominante et complémentaires	➢ Best in universe (primaire) ➢ Best effort (secondaire) ➢ Thématiques ISR : Satisfaction Client				
Classe d'actifs principale	Obligations	Mixte profilé à dominante taux	Mixte	Actions des pays de l'union européenne	Actions internationales
Exclusions appliquées par le fonds	Exclusions des secteurs des énergies fossiles, utilities, déforestation, biodiversité, armes controversées et conventionnelles, divertissement pour adulte. Détail de la politique d'exclusion au sein de la politique ESG : Politique ESG				
Encours du fonds au 31/12/2025	112m€	102m€	30m€	28m€	26m€
Labels	Label ISR	Label ISR	Label ISR	Label ISR	Label ISR
Liens vers les documents relatifs au fonds	GASPAL OBLIGATIONS COURT TERME	TRUSTEAM OPTIMUM	TRUSTEAM ROC FLEX	TRUSTEAM ROC EUROPE	TF GLOBAL CLIENT FOCUS

DICI/ Prospectus, Annexe SFDR, Rapport de gestion, Reporting financier et extra financier, Article 29 LEC, Rapport annuel ESG, la composition de l'actif sont disponibles sur la page du site internet du fonds

II. Données générales sur la société de gestion

a. Méthodologie de notation des investissements

Ce code de transparence s'applique au fonds listé ci-dessus, gérés par AURIS GESTION, société de gestion agréée en France et réglementée par l'Autorité des Marchés Financiers (AMF), dont l'adresse est le 157 boulevard Haussmann 75008 PARIS.

b. Quels sont l'historique et les principes de la démarche d'investisseur responsable de la société de gestion ?

La prise en compte de critères ESG pour ce type de gestion 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.

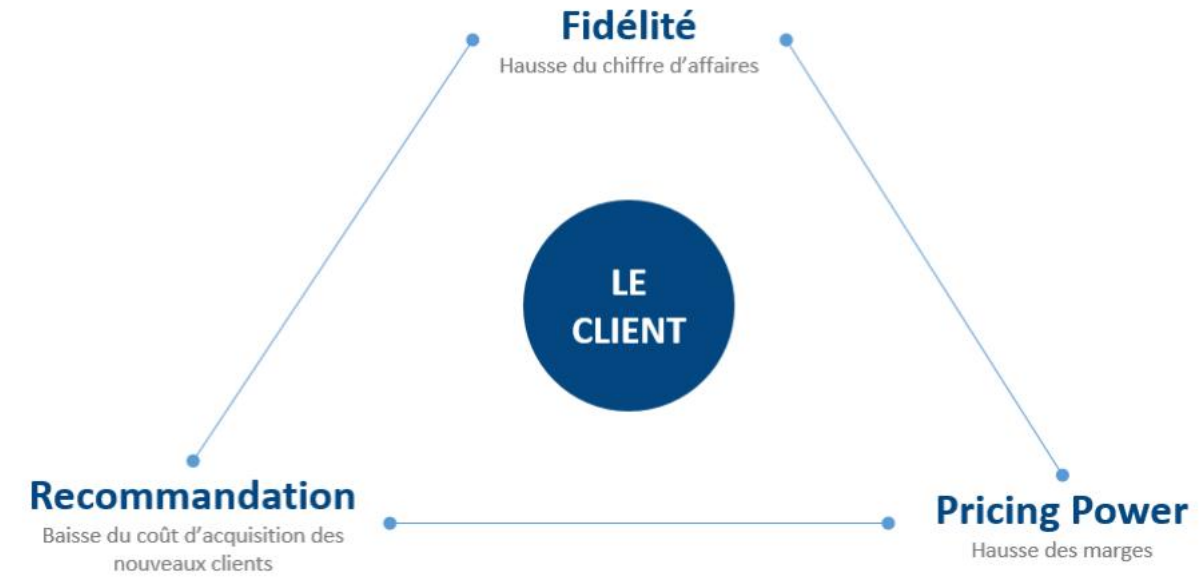
La révolution digitale qui s'est accélérée ces dernières années confère au client un pouvoir qu'il n'a jamais eu dans toute l'histoire du commerce. Grâce à l'explosion d'Internet et des médias sociaux, celui-ci a la possibilité de donner et partager son avis en temps réel avec des centaines de milliers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

LA SATISFACTION CLIENT, UN ACCELERATEUR DE PERFORMANCE

Parmi les critères extra-financiers, le critère social qu'est l'actif client, est celui dont le lien avec la création de valeur est le plus tangible. Plus de vingt années de recherches académiques 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 couts 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.

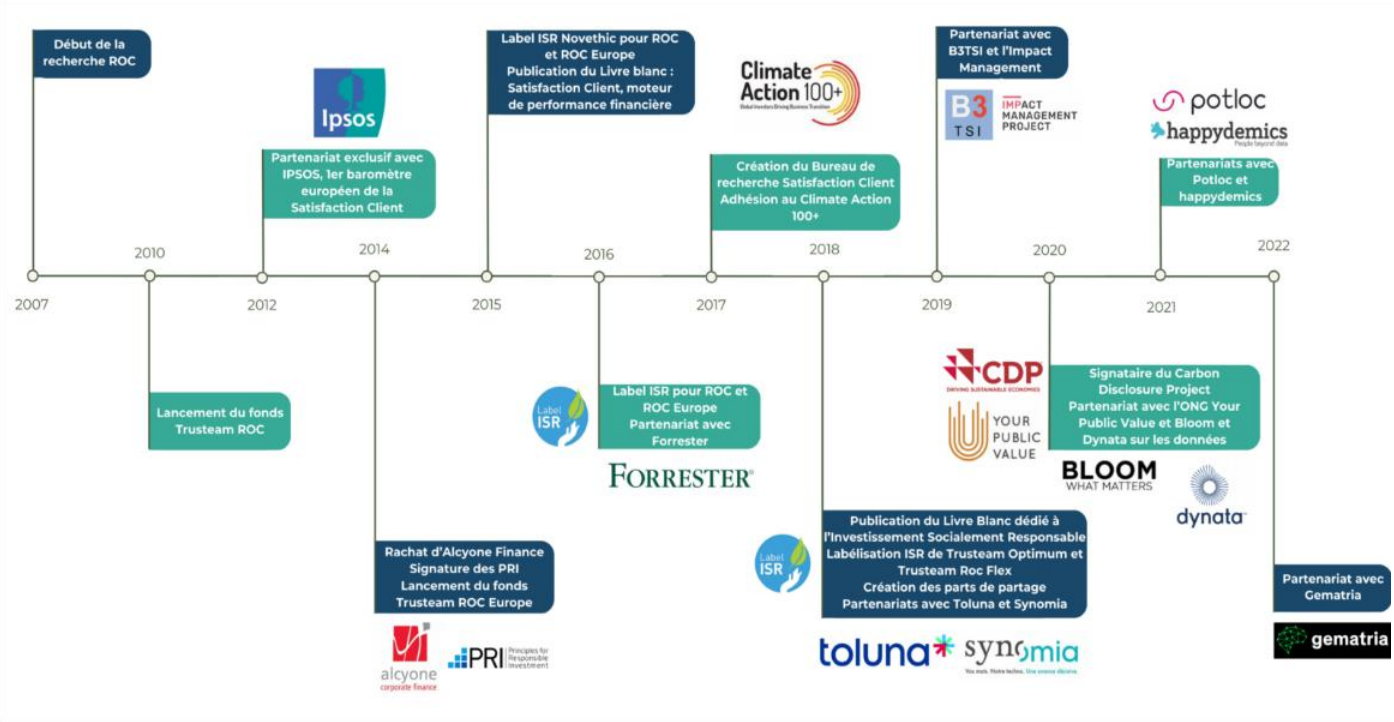
La conception de l'ISR chez Auris Gestion passe donc par un indicateur social : la satisfaction client. Cette dernière n'est pas seulement un critère extra-financier parmi tant d'autres. C'est **LE critère qui permet de faire le lien entre performances extra-financières et performances financières.**

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 un de nos partenaire : 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



Afin de mettre en œuvre ces principes, Trusteam Finance, rachetée par Auris Gestion en 2025, 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.

c. Quels sont l'historique et les principes de la démarche d'investisseur responsable de la société de gestion ?

Les différentes politiques relatives à notre démarche d'investisseur responsable sont disponibles aux liens suivants : - Politique ESG / Politique de vote / Politique d'engagement actionnarial : Informations réglementaires

d. Comment la société de gestion a-t-elle formalisé sa démarche d'investisseur responsable

Risques/Opportunités ESG



Ce 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 connaitre 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. Pour ce faire, nous travaillons avec une quarantaine de fournisseurs de données. En particulier avec Ipsos, avec qui nous avons un partenariat exclusif depuis plus de 10 ans. Grâce à ces différents partenaires, nous réunissons des données de satisfaction client, de recommandation, de réputation, d'expérience… Ce qui nous permet de déterminer quelles sont les entreprises les plus plébiscitées par les clients.

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 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. Cette analyse est basée sur des rencontres avec le management et porte sur 4 piliers principaux : la connaissance des clients, la réponse à leurs attentes, la culture client et l'implication du management.
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. Cette analyse est réalisée par les équipes de gestion.
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-post. Les données utilisées sont issues de Refinitiv jusqu'en 2025 et MSCI depuis 2026.

Risques/Opportunités liés aux controverses ESG
Les controverses et risques de réputation sont monitorés par les gérants dans la troisième étape de notre process. A noter que la recherche monitore également la réputation des entreprises via la collecte d'études spécialisées, comme le Reptrak4, 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.

Quant aux **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 faible 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 moins carboné. Par exemple, conformément à la méthodologie de 29 LEC, au 30 juin 2024, Nous constatons donc que nos fonds sont sensiblement moins émetteurs que leur indices ou univers de référence. Selon les données à notre disposition, nos portefeuilles émettent entre 3 et 22 fois moins de CO2 que leurs indices de comparaison. Plus d'information ici.

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. Prenons l'exemple de Saint-Gobain : conscient que le secteur du bâtiment est responsable de 40% des émissions de CO2 globales, le groupe a choisi de transformer cette menace en opportunité en proposant à ses clients des solutions plus responsables. Cela leur permet de mieux répondre aux attentes de leurs clients tout en gagnant en croissance et en marge.

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 la « valeur commune » et la société en général. Ils sont pour nous la conséquence d'une politique client bien menée.

e. Quel est le nombre d'analystes ISR et le nombre de gérants ISR employés par la société de gestion

3 personnes équivalent temps plein (ETP) font partie des équipes ISR : 1 ETP personnes dans l'équipe de recherche Satisfaction Client dont la Responsable ISR, et 1 gérants (1 actions et 1 taux).

f. Quelles sont les équipes impliquées dans l'activité d'investissement responsable de la société de gestion ?

Nom	Thématique	Coordination	Sociétés couvertes*	Date	Statut
Lead investor					
Climate action 100+	Climat	3CC /PRI/Cere	9	2017	En cours
CDP	Climat	CDP	46	2018	En cours
Nature Action 100+	Biodiversité	3CC /PRI/Cere	3	2023	En cours
Supporting investor					
Acces to medicine Index	Santé	TM Foundatic	2	2010	En cours
Collaborative Engagement on Access to Medicine and SDG3	https://collaborate.unpri.org/group/2036/stream				
Anti-Bribery and corruption engagement	Corruption	PRI	6	2013	Clos
Acess to nutrition	Nutrition	TN Foundatio	3	2014	En cours
Bangladesh Investor Initiative (Rana Plazza)	Supply Chair	CERES	17	2014	En Cours
Sustainable Protein Index	Biodiversité	FAIRR	9	2018	En cours
Centrales à Charbon - General Electric	Climat	As You Saw	1	2018	En cours
Know the Chain	Forced Labo	ess & Human	19	2020	En cours
Meat Sector during COVID-19	Supply Chair	ICCR / FAIRR	3	2020	En cours
Investor Statement - Signatory					
Deforestation and forest fires in the Amazon	Biodiversité	PRI / CERES		2019	En cours
Investor Agenda	Climat	PRI		2019	En cours
Net Zero for Airline Industry	Climat	PRI		2020	En cours
Total			118		

Par ailleurs, Auris Gestion est signataire des Principes pour l'Investissement Responsable soutenus par les Nations Unies (UNPRI) depuis 2021.

g. Quel est l'encours total des actifs ISR de la société de gestion ?

298 226 582.30€ au 31/12/2025.

h. Quel est le pourcentage des actifs ISR de la société de gestion rapporté aux encours totaux sous gestion ? Art. 173

Au 31/12/2025, le montant total des encours sous gestion s'élève à 5,059 milliards d'euros.

Les fonds ISR de la société de gestion représentent ainsi 5.9% : des encours totaux sous gestion (fonds et mandats).

i. Quels sont les fonds ISR ouverts au public, gérés par la société de gestion ?

Les 5 fonds sur lesquels portent ce code de transparence :

- Trusteam ROC Europe
- TF Global Client Focus
- Trusteam Optimum
- Trusteam ROC Flex
- Gaspal Obligations Court Terme

III. Données générales sur les fonds ISR présentés dans ce code de transparence

a. Quel(s) est (sont) le(s) objectif(s) recherché(s) par la prise en compte des critères ESG au sein du / des fonds ?

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". Les fonds répondant à ce code de transparence ont pour objectif (ex.ante) de battre le taux de satisfaction client de leur indicateur de référence ou univers d'investissement.

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 » qui aligne leur intérêt avec celui de la société.

Sur l'ensemble de nos fonds labellisés, nous nous engageons à surperformer les indices de référence ou univers d'investissement sur les indicateurs suivants :

- Indicateur de satisfaction client (taux de couverture de minimum 90% du portefeuille et de l'indice de référence ou univers d'investissement). Celui-ci est calculé à partir de données de satisfaction client internes récoltées grâce aux partenaires avec lesquels nous travaillons partout dans le monde. Lorsque la donnée n'est pas disponible, il a été décidé d'utiliser les moyennes sectorielles de satisfaction client pour compléter les valeurs manquantes. Issues de notre base de données Quickbase, ces moyennes sectorielles sont ensuite minorées de 10% ou de 30% en cas de valeurs faisant partie de la liste d'exclusion. Par expérience, nous savons en effet que les sociétés présentes dans notre base sont bien généralement meilleures que leur secteur, c'est pourquoi nous appliquons ces décotes de 10% et 30% pour les valeurs qui ne sont pas dans la base de données.

- Indicateurs d'émissions GHG Scope 1, 2 et 3, puis, à compter d'octobre 2026, Emissions Carbone Scope 1 + 2, t/M$ CA : (taux de couverture de minimum 70% du portefeuille). A partir du 1er janvier 2022, les données sont issues du travail réalisé par le Carbon Disclosure Project. Et sont récoltées directement auprès des entreprises. Lorsque la donnée n'est pas disponible, le CDP travaille à partir d'estimations. A partir de 2026, les données utilisées seront celles de MSCI.

FONDS ACTIONS

L'objectif des fonds actions, Trusteam ROC Europe et TF Global Client Focus est d'investir selon le process extra financier « ROC », parmi les sociétés les plus orientées Client au sein de leur univers d'investissement (approche en sélectivité) afin de surperformer sur 5 ans leur indice de référence (Euro Stoxx 50 TR puis, à compter d'octobre 2026, MSCI Europe pour ROC Europe, 60% du Morninstar Developped Market Net Return en euro et 40% de l'Euro Stoxx 50 TR puis, à compter d'octobre 2026, 60% MSCI ACWI et 40% MSCI Europe pour TF Global Client Focus).

FONDS DIVERSIFIES

L'objectif de gestion de Trusteam Optimum est d'investir selon le process extra financier « ROC », parmi les sociétés les plus orientées Client au sein de l'univers d'investissement (approche en sélectivité), afin d'obtenir sur une période supérieure à un an, une performance supérieure à celle de son indicateur de référence, l'Euro MTS 1-3 ans, avec une volatilité 5 ans cible de 3% (*L'indice de comparaison correspond à un indicateur composite composé d'actions à 10% et d'obligations à 90%. Pour les actions, il s'agit des sociétés appartenant au Morningstar Developed Market NR EUR, à compter d'octobre 2026, il s'agit des sociétés appartenant au MSCI Europe et répondant aux critères géographiques du fonds. Pour les obligations, des émetteurs obligataires de l'OCDE, 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)*

L'objectif de gestion de Trusteam ROC Flex est d'investir selon le process extra financier « ROC », parmi les sociétés les plus orientées Client au sein de l'univers d'investissement (approche en sélectivité) dans un cadre d'une gestion patrimoniale et sur une durée de placement de 3 ans. Il s'agit de surperformer son indicateur de référence financier (composé de l'Euro Stoxx50 dividendes nets réinvestis pour 25%, de l'Euro MTS 3-5 ans pour 50% et de l'ESTER

capitalisé pour 25%), net de frais. (*L'indice de comparaison correspond à un indicateur composite composé d'actions à 50% et d'obligations à 50%. Pour les actions, il s'agit de 2 330 sociétés appartenant au Morningstar Developed Market NR EUR et répondant aux critères géographiques du fonds. Pour les obligations, 759 émetteurs obligataires de l'OCDE, 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.)*

FONDS OBLIGATAIRE

L'objectif de gestion du Gaspal Obligations Court Terme est d'investir selon le process extra financier « ROC », parmi les sociétés les plus orientées Client au sein de l'univers d'investissement, afin de réaliser sur une période de 12 mois, une performance supérieure à celle de l'indice composite constitué de 80% de l'ESTER capitalisé et de 20% de l'Euro MTS 1-3 ans (*L'indice de comparaison correspond à 458 émetteurs obligataires de l'OCDE, dont l'encours est d'au moins 300 millions, libellés en euros, présents sur des maturités (1/3 ans), High Yield ou Investment Grade et répondant aux critères géographiques du fonds)*

Pour les stratégies de gestion, actions et taux

L'engagement de prise en compte des critères extra financier est en "sélectivité" par rapport à l'univers d'investissement noté. Cela signifie que la sélection des valeurs passe par un processus exigeant qui réduit d'au moins 30% le nombre de valeurs éligibles comparé à l'univers de départ ou à l'indice de référence.

Pour atteindre son objectif, la stratégie d'investissements du fonds a choisi comme premier filtre d'investissement un critère extra-financier qui est celui de la Satisfaction Client (Process ROC : « Return On Customer »). Ce critère fait le lien entre performances extra-financières et financières. La performance ESG est principalement mesurée, ex ante, par le taux de satisfaction client (impact Social). Puis sont intégrés des facteurs de risques supplémentaires, financiers (robustesse financière, valorisation, sensibilité à des facteurs externes...) ou extra financiers (controverses ; gouvernance...), pour juger du couple rendement risque. Au cours de la période de détention des titres, sont également suivies les controverses extra financières.

Les critères de sélectivité varient selon les poches d'investissement. Pour les poches obligations, la sélection repose sur plusieurs facteurs, notamment l'éligibilité au taux, la dette à long terme et l'univers géographique, conformément au process ROC. Concernant la poche actions (hors TF Global Client Focus), la sélection prend en compte, la zone géographique ainsi qu'une score ROC supérieur à la médiane des scores ROC, conformément au process ROC. De plus, les critères de sélectivité (notation ESG > 90%, taux de sélectivité minimum) s'appliquent sur chaque poche.

Plus spécifiquement, la performance ESG est principalement mesurée par :

- Taux de satisfaction client (impact Social)
- Les émissions de CO2 totale (mT) scope 1-2 et 3 en absolue et en intensité (tCO2/m € investi) (impact Environnemental)
- Engagements anti-corruption (impact Gouvernance)
- Engagements contre le travail des enfants (Impact Droits de l'Homme)

A compter d'octobre 2026, ces indicateurs évoluent, ainsi la performance ESG est principalement mesurée par :

- Taux de satisfaction client (impact Social)
- Emissions Carbone Scope 1 + 2, t/M$ CA (impact Environnemental)
- Ecart salarial entre hommes et femmes (impact Gouvernance)
- Représentativité des femmes dans les organes de direction (impact Gouvernance)

Les performances ESG des portefeuilles sont disponibles :

- Trimestriellement avec une reprise mensuelle dans le Reporting financier du fonds,
- Annuellement dans un Reporting extra-financier spécifique,
- Annuellement, dans un rapport sur la performance ESG, qui reprend les définitions de ces indicateurs ainsi que leurs taux de couverture et leur évolution dans le temps.

Dans le cadre du label ISR, Auris Gestion s'est engagé à surperformer son indicateur social et son indicateur environnemental de référence, à savoir :

- **Le taux de satisfaction client**
- **Les émissions de CO2 mesurées en absolue (MT) et en intensité carbone (tCO2/m € investi) scope 1-2 et 3**

A compter d'octobre 2026, ces indicateurs évoluent et continuent à surperformer son indicateur social et son indicateur environnemental de référence, à savoir :

- **Le taux de satisfaction client**
- **Emissions Carbone Scope 1 + 2, t/M$ CA**

Taux de couverture (%) des indices extra-financier de surperformance par fonds :

T1 2024	**Total des émissions de CO2 (Scope 1-2-3)**	**Satisfaction Client**
Trusteam ROC Europe	89%	100%
TF Global Client Focus	94%	100%
Trusteam Optimum	87%	100%
Trusteam ROC Flex	88%	100%
Gaspal Obligations Court Terme	90%	100%
Eurostoxx 50	*96%*	*100%*
Indicateur TF Global Client Focus	*78%*	*100%*
Indicateur Trusteam Optimum	*53%*	*100%*
Indicateur Trusteam ROC Flex	*55%*	*100%*
Indicateur Gaspal Obligations Court Terme	*67%*	*100%*

T2 2024	**Total des émissions de CO2 (Scope 1-2-3)**	**Satisfaction Client**
Trusteam ROC Europe	88%	100%
TF Global Client Focus	94%	100%
Trusteam Optimum	91%	100%
Trusteam ROC Flex	90%	100%
Gaspal Obligations Court Terme	86%	100%
Eurostoxx 50	*96%*	*100%*
Indicateur TF Global Client Focus	*78%*	*100%*
Indicateur Trusteam Optimum	*46%*	*100%*
Indicateur Trusteam ROC Flex	*49%*	*100%*
Indicateur Gaspal Obligations Court Terme	*67%*	*100%*

T3 2024	**Total des émissions de CO2 (Scope 1-2-3)**	**Satisfaction Client**
Trusteam ROC Europe	85%	100%
TF Global Client Focus	92%	100%
Trusteam Optimum	95%	100%
Trusteam ROC Flex	99%	100%
Gaspal Obligations Court Terme	91%	100%
Eurostoxx 50	*97%*	*100%*
Indicateur TF Global Client Focus	*91 %*	*100%*
Indicateur Trusteam Optimum	*45%*	*100%*
Indicateur Trusteam ROC Flex	*49%*	*100%*

Indicateur Gaspal Obligations Court Terme	*67%*	*100%*

T4 2024	**Total des émissions de CO2 (Scope 1-2-3)**	**Satisfaction Client**
Trusteam ROC Europe	97%	100%
	97%	100%
TF Global Client Focus	100%	100%
Trusteam Optimum	96%	100%
Trusteam ROC Flex	97%	100%
Gaspal Obligations Court Terme	100%	100%
Eurostoxx 50	*100%*	*100%*
Indicateur TF Global Client Focus	*92%*	*100%*
Indicateur Trusteam Optimum	*58%*	*100%*
Indicateur Trusteam ROC Flex	*63%*	*100%*
Indicateur Gaspal Obligations Court Terme	*86%*	*100%*

T1 2025	Total des émissions de CO2 (Scope 1-2-3)	Satisfaction Client
Trusteam ROC Europe	97%	100%
TF Global Client Focus	100%	100%
Trusteam Optimum	99%	100%
Trusteam ROC Flex	99%	100%
Gaspal Obligations Court Terme	99%	100%
Eurostoxx 50	100%	100%
Indicateur TF Global Client Focus	68%	100%
Indicateur Trusteam Optimum	56%	100%
Indicateur Trusteam ROC Flex	60%	100%
Indicateur Gaspal Obligations Court Terme	89%	100%

T2 2025	Total des émissions de CO2 (Scope 1-2-3)	Satisfaction Client
Trusteam ROC Europe	97%	100%
TF Global Client Focus	100%	100%
Trusteam Optimum	99%	100%
Trusteam ROC Flex	99%	100%
Gaspal Obligations Court Terme	99%	100%
Eurostoxx 50	100%	100%
Indicateur TF Global Client Focus	68%	100%
Indicateur Trusteam Optimum	56%	100%
Indicateur Trusteam ROC Flex	60%	100%
Indicateur Gaspal Obligations Court Terme	89%	100%

T3 2025	Total des émissions de CO2 (Scope 1-2-3)	Satisfaction Client
Trusteam ROC Europe	100%	100%
TF Global Client Focus	100%	100%
Trusteam Optimum	97%	100%
Trusteam ROC Flex	98%	100%

Gaspal Obligations Court Terme	98%	100%
Eurostoxx 50	100%	100%
Indicateur TF Global Client Focus	90%	100%
Indicateur Trusteam Optimum	56%	100%
Indicateur Trusteam ROC Flex	62%	100%
Indicateur Gaspal Obligations Court Terme	89%	100%

T4 2025	Total des émissions de CO2 (Scope 1-2-3)	Satisfaction Client
Trusteam ROC Europe	100%	100%
TF Global Client Focus	100%	100%
Trusteam Optimum	75%	100%
Trusteam ROC Flex	82%	100%
Gaspal Obligations Court Terme	74%	100%
Eurostoxx 50	100%	100%
Indicateur TF Global Client Focus	100%	100%
Indicateur Trusteam Optimum	81%	100%
Indicateur Trusteam ROC Flex	84%	100%
Indicateur Gaspal Obligations Court Terme	73%	100%

b. Quels sont les moyens internes et externes utilisés pour l'évaluation ESG des émetteurs formant l'univers d'investissement du / des fonds ?

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 au process ROC de l'ensemble de la gestion actions. 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 a travaillé sur le process ROC et l'analyse de l'actif client des entreprises. Depuis l'intégration de Trusteam Finance au sein d'Auris Gestion en 2025, ces travaux de recherche et la méthodologie ROC continuent d'être mis en œuvre par les équipes dédiées d'Auris Gestion, assurant la continuité du processus d'investissement fondé sur l'analyse de la satisfaction client.

L'ensemble de l'équipe de recherche a été mobilisé pour l'élaboration de ces reportings ESG, avec un engagement fort en faveur de la fiabilité et de la pertinence des indicateurs. Chaque membre a contribué à la sélection et à l'analyse des données, en veillant à ce que les indicateurs retenus reflètent au mieux la réalité des investissements.
Un travail approfondi a été mené pour garantir la robustesse méthodologique des indicateurs, notamment dans le passage d'une mesure absolue des émissions de CO_2 à une approche en intensité. Cette transition a nécessité une analyse fine des biais potentiels et des implications pour l'interprétation des résultats.

Au-delà de la simple collecte de données, l'équipe a également cherché à contextualiser ces indicateurs afin qu'ils offrent une vision fidèle des impacts ESG des investissements. Des échanges réguliers ont eu lieu avec les différentes parties prenantes pour affiner les méthodologies et assurer une transparence maximale.

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

Pour mesurer la satisfaction client, Trusteam Finance se basait 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 20 secteurs dans 5 pays (Allemagne, Espagne, France, Italie, Royaume-Uni). De 2015 à 2025 nous avons travaillé avec Forrester Research, spécialiste mondial de l'expérience client. En 2018, Trusteam Finance a 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. En 2020, Trusteam Finance a signé de nouveaux partenariats avec Bloom, spécialiste de la collecte et d'analyse de données sur les réseaux sociaux, et Dynata pour des enquêtes B2B. En 2021, Trusteam Finance a commencé à travailler avec Happydemics et Potloc. Ils sont tous deux spécialistes des enquêtes réalisées sur les réseaux sociaux. Cette nouvelle méthodologie permet d'avoir des répondants plus « frais » que ceux présents dans les panels, mais surtout de pouvoir interroger des clients sur des secteurs encore de niche, ce qui n'est pas toujours possible avec des panels classiques. Enfin, en 2022, Trusteam Finance a travaillé avec Gematria, entreprise spécialisée dans l'analyse de données de sentiment sur des questions ouvertes dans les questionnaires que nous pouvons mener. 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 53 000 points de données, sur 8 000 entreprises.
Depuis l'intégration de Trusteam Finance au sein d'Auris Gestion, l'expertise développée en matière de mesure de la satisfaction client, ainsi que les sources de données et la base de données développées au fil des années, continuent d'être exploitées et enrichies par les équipes d'Auris Gestion, dans la continuité de la stratégie d'investissement responsable.

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. Trusteam est également membre du réseau ESOMAR, qui réunit les professionnels du market research pour avoir accès à des rapports sur les tendances clients. Les données d'impact ISR ex-post sont remontées de MSCI depuis décembre 2025, elles étaient auparavant fournies par Refinitiv et le 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 (cf. 1/c/). 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 (cf. 2/a/).

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.

c. Quels critères ESG sont pris en compte par le(s) fonds ?

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 d'avoir des employés engagés, une gouvernance alignée et un impact environnemental maitrisé. Pour savoir si cela est le cas, nous analysons des critères extra-financiers, des critères ESG et DH, via le prisme de la satisfaction client.

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 connait les attentes et en tire parti en produisant des produits et des services qui seront des opportunités environnementales. La seule manière pour une entreprise d'avoir un impact positif sur ses parties prenantes, quelles qu'elles soient, est bien d'écouter ses clients. Proposer des solutions durables qui ne répondent pas aux attentes des clients n'aboutira à rien puisqu'il y a de fortes chances que les produits ne soient pas vendus. 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.

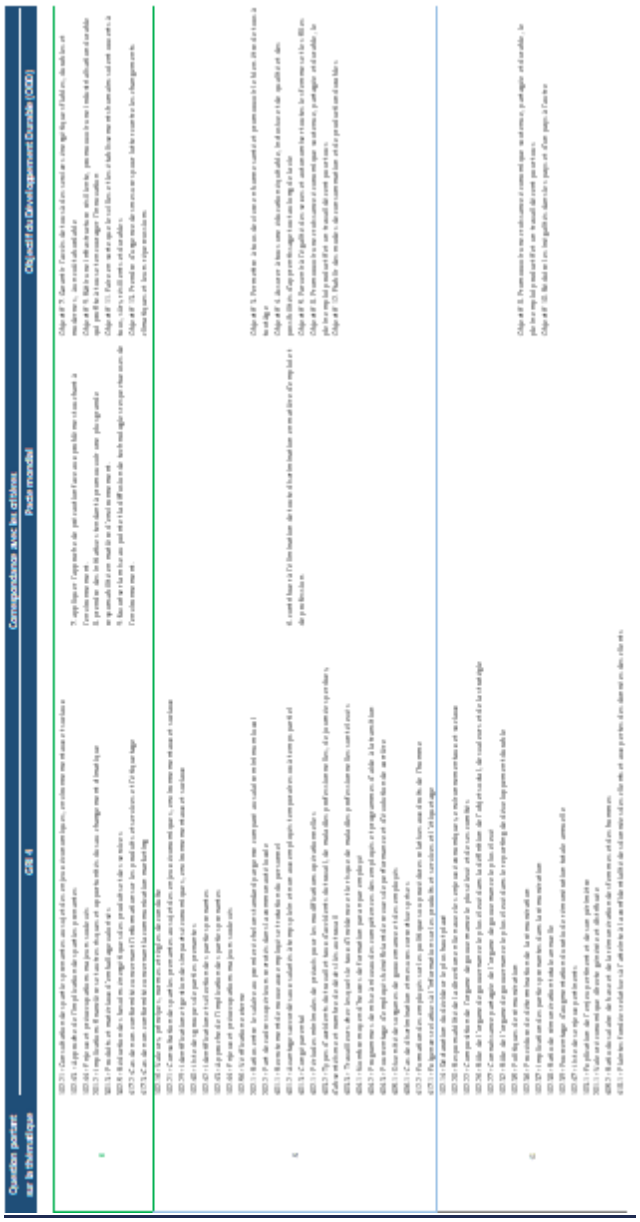
Afin de compléter l'analyse de la stratégie client et des classements de satisfaction client, le choix a été fait au premier trimestre 2021 d'introduire un critère environnemental. L'importance des problématiques environnementales aux yeux des clients aujourd'hui font d'un tel critère une priorité pour les entreprises. Il nous semble donc important d'introduire un critère sur le sujet. Par ailleurs, l'introduction d'une telle mesure nous permettra également de compléter notre analyse et d'ouvrir l'univers éligible à des valeurs pour lesquelles nous n'avions pas de données client jusqu'ici.

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 et l'embauche en fonction des qualités clients.

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, on peut établir la grille de correspondance suivante entre les critères que nous étudions via notre analyse de la stratégie client et les critères ESG tels que décrits dans le GRI4, le pacte mondial ou les Objectifs du Développement Durable de l'ONU :

-



d. Quels principes et critères liés aux changements climatiques sont pris en compte par le(s) fonds ?

En matière climatique (cf. Q 2.4), 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 (cf. Q. 3.3).

Quant aux risques physiques (l'exposition aux conséquences physiques directement induites par le changement climatique) et de transition (l'exposition aux évolutions induites par la transition vers une économie bas-carbone), ils sont monitorés par les gérants par l'analyse des controverses environnementales (cf. 2.4) notamment à travers les différents niveaux de gravité des controverses ESG identifiées par MSCI. Notons tout de fois qu'au vu des biais sectoriels induits par notre process ROC, les fonds ne sont très que peu, voire pas, exposés aux secteurs les plus à risques.

La compatibilité de notre process ROC avec l'objectif international de limitation du réchauffement climatique est expliquée plus largement dans notre rapport 29 LEC.

e. Analyse des plans de transition climatique des émetteurs en portefeuille

S'assurer que les sociétés dans lesquelles nous investissons sont bien en route vers le Net Zéro est une étape cruciale dans notre contribution, en tant qu'investisseur, à la lutte contre le changement climatique. Et c'est via l'engagement actionnarial que nous sommes, en tant qu'investisseur, un acteur de cette transition. Nous sommes convaincus que le dialogue que nous menons avec les entreprises, a un impact.

Nous analysons cette trajectoire de manière trimestrielle au travers de quatre axes complémentaires :

- Analyse des cibles de réduction des émissions de gaz à effet de serre : nous évaluons les ambitions de réduction des émissions (Scopes 1, 2 et 3) à court et long terme via les indicateurs MSCI SBTi Near-Term Target Status et SBTi Long-Term Target Status. Ces indicateurs nous permettent d'apprécier l'existence d'un objectif validé par la Science Based Targets initiative (SBTi) ainsi que son niveau d'ambition (1,5°C, Well Below 2°C, etc.) à horizon 2030 et 2050. Nous considérons qu'une cible validée par SBTi constitue le point de départ crédible d'un plan de transition robuste.
- Analyse des émissions de gaz à effet de serre : nous mesurons et suivons les émissions des émetteurs en portefeuille en valeur absolue sur les Scopes 1, 2 et 3, afin d'apprécier leur trajectoire réelle de décarbonation au-delà de leurs seuls engagements déclaratifs.
- Analyse des moyens mis en œuvre pour atteindre les objectifs climatiques : nous utilisons l'indicateur MSCI ESG « Research Greenhouse Gas Mitigation Strategy Score », qui évalue dans quelle mesure l'entreprise a défini, structuré et déployé des actions concrètes pour atteindre ses objectifs climatiques.
- Analyse de la gouvernance climatique ; nous utilisons l'indicateur MSCI ESG « Pay Linked to Sustainability », qui évalue si la rémunération variable des dirigeants est indexée sur des critères de durabilité. Nous considérons que l'intégration de tels critères constitue un signal fort de la responsabilisation du management dans l'exécution de la stratégie climatique.

Lorsque l'information n'est pas disponible via nos sources de données, nous la recherchons directement dans les rapports annuels, rapports extra-financiers ou toute autre source que nous estimons robuste et crédible.

Pour les secteurs les plus émetteurs (énergies fossiles, construction, automobile, aviation), nous étudions en détail les plans de transition des entreprises en utilisant le cadre de référence du Climate Action 100+. Le détail de nos actions d'engagement est disponible dans notre politique d'engagement.

Engagement auprès des émetteurs ne publiant pas d'indicateurs carbone : Les émissions de carbone (Scopes 1 et 2) rapportées au chiffre d'affaires constituant l'un des indicateurs extra-financiers retenus dans notre méthodologie ISR, Auris Gestion engage systématiquement un dialogue avec tout émetteur en portefeuille ne publiant pas ces données lorsque celles-ci sont jugées matérielles au regard de ses enjeux climatiques. Cet engagement vise à :

- Comprendre les raisons de l'absence de publication
- Sensibiliser l'émetteur à l'importance de ces indicateurs pour les investisseurs
- Encourager la mise en place d'un reporting extra-financier structuré

Dans les cas où nous choisissons de ne pas engager, une justification précise est documentée et tracée au sein de notre comité ISR, tenant compte du profil d'activité de l'émetteur, de sa taille ou de l'existence d'informations alternatives suffisantes. Le suivi des émetteurs engagés est assuré de manière formelle au sein du comité ISR. En l'absence de progrès constaté sur plusieurs exercices consécutifs, cela peut conduire à une réévaluation de la position dans le portefeuille.

f. Quelle est la méthodologie d'analyse et d'évaluation ESG des émetteurs (construction, échelle d'évaluation…) ?

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 (de 0 à 20) et de classer l'entreprise suivant une typologie satisfaction client.



Notre Process ROC

Le score ROC, qui nous permet de déterminer la qualité ESG d'un émetteur, est la combinaison de deux composantes :

- Un score E1, qui découle de la première étape de notre process (mesure de la satisfaction client) et qui est constitué de l'ensemble des données client qui remontent de nos différents partenaires (une quarantaine)
- Un score E2, qui découle de la seconde étape du process (analyse de la stratégie client)
  - .
  - Un questionnaire d'analyse est complété par l'analyste Recherche à partir d'informations publiques disponibles, telles que les rapports annuels, rapports de durabilité, documents réglementaires, présentations investisseurs et informations publiées sur le site internet de la société.
  - Une note est attribuée à chaque réponse en fonction d'une grille de notation prédéfinie. Cette démarche permet l'obtention d'un score global reflétant la qualité de la stratégie client de l'entreprise.
  - Afin de compléter ou d'approfondir l'analyse réalisée à partir des informations publiques, des échanges avec le management peuvent être organisés. Ces rencontres permettent d'obtenir des précisions sur certains éléments et d'échanger sur la thématique de la satisfaction client.

La note d'analyse de la stratégie client prend en compte l'évaluation réalisée à partir du questionnaire complété par l'analyste Recherche ainsi que, lorsqu'ils ont lieu, les éléments recueillis lors des échanges avec le management. En l'absence de rencontre avec la société, le score de stratégie client repose exclusivement sur l'analyse des informations publiques disponibles.



Score ROC = Voix du client (E1) x Indice de confiance (IC1) + Analyse Stratégie Client (E2)x Indice de

confiance (IC2)

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).

Le score E2 est composé de la note au questionnaire. Celui-ci est composé de 21 questions, abordant des thèmes environnementaux, sociaux et de gouvernance. Ci-dessous quelques exemples de questions :

- Environnement : Comment aidez-vous vos clients à faire face au réchauffement climatique ? Avez-vous pris un engagement Net Zero validé par SBTi ?
- Social : Mesurez-vous régulièrement la satisfaction de vos clients ? L'engagement des collaborateurs est-il mesuré ?
- Gouvernance : La rémunération variable comprend-elle des critères relatifs à la satisfaction client ? Existe-t-il un Chief Customer Officer ?

Chacune des réponses se voit attribuée une note à partir d'un barème prédéfini et similaire pour toutes les entreprises analysées, afin d'obtenir un score sur 100. La contribution de chacun des piliers dans le score est la suivante :

- Environnemental : 21%
- Social : 58%
- Gouvernance : 21%

Le process ROC s'appuyant sur la satisfaction client, critère social, comme premier critère d'investissement, le poids de ce critère reste prépondérant. Cependant, comme démontré dans le livre blanc ISR paru en 2018, il existe un lien intrinsèque entre la satisfaction client et les préoccupations environnementales et de gouvernance, c'est pourquoi c'est pilier représentent plus de 20% de ce score.



Pour les obligations, sont éligibles les émetteurs ayant une note supérieure ou égale à 2, ce qui exclut, environ un quart, des sociétés étudiées.

Pour les actions, sont éligibles les émetteurs sont éligibles à l'investissement les émetteurs d'un score ROC supérieur à la médiane des scores ROC. Le degré de sélectivité qui en découle est d'environ 50% (ie 50% des valeurs sont exclues).

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…)

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.

g. À quelle fréquence est révisée l'évaluation ESG des émetteurs ? Comment sont gérées les controverses ?

Fréquence de révision

Notre base de données propriétaire est mise à jour en continu non seulement lors de la publication de nouveaux classements de satisfaction client.

Les analyses sont revues au minimum tous les 3 ans par l'équipe de recherche pour garantir l'éligibilité de la société au process d'investissement de Trusteam. (Cela peut être un entretien avec les entreprises, un classement de satisfaction client ou une analyse de documents). Cependant, certains événements peuvent entrainer une révision plus rapide des analyses :

- Un changement de stratégie
- Un changement de management
- L'entrée d'un disrupteur sur le marché
- Un événement géopolitique, ou macroéconomique ou tout événement exogène à l'entreprise
- Une modification importante au niveau du capital
- Une acquisition de taille significative

La méthodologie de notre process ROC évolue sur la base d'améliorations continues. Ces changements sont portés à la connaissance du public lors de la mise à jour de ce Code de transparence, au minimum annuellement. La méthodologie des études propriétaires sont revues annuellement dans le cadre de nos partenariats.

Gestion des controverses

Les controverses relatives aux thèmes influant sur la réputation de la société (cf. 2.3) sont suivies au quotidien car elles peuvent potentiellement influencer la satisfaction future des clients et leurs comportements de ré achat.



Procédure de suivi des valeurs suite à une alerte ISR

Les valeurs en portefeuille et leurs actualités sont suivies par les gérants. Par ailleurs, notre politique de gestion des controverses implique notamment la surveillance des niveaux de gravité des controverses ESG identifiées par MSCI et Spread Research avec une procédure définie pour chacun des niveaux. Pour les controverses les plus préjudiciables, une analyse plus poussée est réalisée et des actions, telles que l'exclusion, peuvent être entreprises

Des controverses peuvent aussi être identifiées par voie de presse, information via les brokers. Une fois une controverse identifiée, elle est analysée pour savoir si sa source est fiable, et si son grief porte sur un sujet qui

pourra influer sur la satisfaction client future. Si c'est le cas, la réponse de l'entreprise est alors analysée. Si celle-ci est clairement insuffisante, son éligibilité peut être remise en cause. Si la réponse est appropriée, elle est gardée en portefeuille. Et si la réponse n'est pas suffisamment claire, une procédure d'engagement à plus long terme est ouverte : il s'agit de dialoguer avec l'entreprise afin de mieux comprendre ses pratiques et de l'aider à les améliorer.

A titre indicatif, le temps de cette démarche de suivi d'une controverse est estimé entre 2 et 6 mois. Mais, pour assurer la plus grande qualité possible à nos analyses, nous nous laissons la liberté de dépasser ce délai en fonction du dialogue avec l'entreprise et les parties prenantes. Ce temps peut être plus long dans le cas d'une démarche d'engagement qui, par définition, s'inscrit dans la durée. Un titre pourrait donc être conservé en portefeuille, malgré une controverse en cours, si des due diligences ou des procédures de vérifications internes sont en cours au sein d'Auris Gestion.

IV. Dispositif de contrôle

a. – Contrôle de 1er niveau

Sur les fonds actions, ou les poches actions des fonds mixtes, les univers d'investissement sont constitués des entreprises cotées sur les principales places boursières des zones géographiques du fonds (extrait réalisé à partir de la base de données Factset) et analysées par notre process ROC « Satisfaction Client ». Il s'agit donc des entreprises disposant d'un score ROC.

Sont éligibles à l'investissement de nos fonds actions (hors TF Global Client Focus), ou poche actions des fonds obligataires, les émetteurs ayant un score ROC supérieure ou égale à la médiane. Le degré de sélectivité qui en découle est d'environ 50% (ie 50% des valeurs sont exclues). Cela constitue notre univers investissable.

Seul le fonds TF Global Client Focus fait exception à cette règle, il se concentre uniquement sur les leaders de la satisfaction client, à savoir les entreprises présentes dans les listes Gold.

Sur les fonds obligataires, ou les poches obligataires des fonds mixtes, L'univers d'investissement est constitué des entreprises cotées et/ou émettrices de dettes, libellées en euros, d'encours supérieurs ou égal à 300 m€, High Yield ou Investment Grade, et de maturité comprise entre 2 et 15 ans (sauf pour les fonds obligataires court terme, comme Gaspal Obligations Court Terme, pour lesquels la maturité est comprise entre 1 et 3 ans) et répondant aux critères géographiques du fonds et analysé par notre process ROC « Satisfaction Client ». Il s'agit des entreprises possédant un score ROC, que ce soit par des classements de satisfaction client (score E1) et/ou à une analyse de la stratégie client (score E2) En cas d'indisponibilité du score E1 ou de E2, l'analyse s'appliquera respectivement sur le seul Score E2 ou Score E1.

L'univers investissable représente toutes les sociétés qui sont sélectionnées par notre process ROC « Satisfaction Client », à savoir les entreprises ayant un score ROC supérieur ou égal à 2.

Les univers d'investissement sont systématiquement contrôlés par la conformité et une analyse de biais est réalisée à minima annuellement afin de garantir la représentativité de la politique d'investissement du fonds. Il s'agit ici d'une analyse de cohérence qui inclut une mesure des écarts de pondérations géographiques, sectoriels et de capitalisations par rapport aux prospectus et aux indices de référence des fonds (indices de référence financiers pour les fonds actions, base de comparaison de la performance extra-financière pour les fonds obligataires pour lesquels les indices financiers sont des indices crédit). Cette analyse est disponible sur demande.

Une fois l'univers d'investissement défini, les gérants ont la charge de la construction du portefeuille au sein des émetteurs éligibles tenue par la Recherche.

Dans leur cas d'investissement, ils s'attachent à montrer en quoi la Satisfaction Client est un moteur de performance financière pour l'entreprise.

Dans l'approche taux et crédit, les gérants ont une approche bottom-up qui se fonde sur l'analyse du couple rendement-risque des émetteurs et des émissions qu'ils souhaitent mettre en portefeuille. Cette analyse est fondée sur le rapport entre le rendement de l'émission par rapport à sa duration, le type de papier (titre de créance, obligation, obligation convertible, callable), son risque de signature et à sa notation de crédit.

Pour optimiser cette analyse du couple rendement-risque les gérants analysent le risque crédit des émetteurs dans le but de rechercher la plus grande robustesse possible au sein de la typologie choisie.

C'est à ce niveau d'analyse que la Satisfaction Client est un élément majeur du choix des gérants. Il existe un lien entre Satisfaction Client et notation crédit. La satisfaction client est utilisée pour :

- Rechercher des opportunités en découvrant des entreprises, hors des sentiers battus, aux rendements obligataires plus élevés, soit via des durations plus longues, soit via une note financière classique moins élevée (high yield). En particulier :
    - Des noms que le marché ne connait pas mais ayant un score ROC élevé.
    - Des sociétés ayant un actif client bien géré et améliorant leur capacité à rembourser la

dette.

- Améliorer la robustesse des noms bien valorisés :
    - Comme pour les actions, les gérants prennent en compte la robustesse financière de l'entreprise, et la valorisation de la rémunération nécessaire (spread) pour appréhender le risque de non-remboursement de l'entité.
    - Sont éligibles les émetteurs ayant un score ROC supérieur à 2. Le degré de sélectivité qui en découle est d'environ 70%.

Les dettes d'état sont hors process, elles représentent un maximum de 50% de l'actif net. En revanche, les OPCVM sont intégrés dans le process d'analyse des titres.

b. Comment les critères relatifs au changement climatique sont-ils pris en compte dans la construction du portefeuille ?

Comme évoqué à la question 2.4, le process ROC exclu de fait les secteurs les plus exposés au changement climatique (pétrolières, mines, industries extractives…). Les impacts négatifs sont limités alors que les entreprises en portefeuille proposent des solutions capables de répondre aux besoins de leurs clients pour réduire leur empreinte carbone (exemple de Saint-Gobain10). Les risques sont également monitorés par les gérants via la gestion des controverses. L'indicateur du CDP, pris en compte dans le calcul du score ROC lors que nous n'avons pas d'informations robuste sur la stratégie client permet aussi la prise en compte des critères relatifs au changement climatique.

c. Comment sont pris en compte les émetteurs présents dans le portefeuille du fonds ne faisant pas l'objet d'une analyse ESG (hors OPC) ?

L'analyse ESG des valeurs porte à minimum sur 90% du portefeuille et 100% des titres investis pour les fonds actions (Trusteam ROC, Trusteam ROC Europe et TF Global Client Focus). Pour les fonds Gaspal Obligations Court Terme, Trusteam Optimum et Trusteam Roc Flex, l'analyse ESG porte sur 90% des titres investis. Ainsi lorsqu'une valeur n'est pas encore analysée, elle peut être mise en portefeuille, dans la limite de 10%. Dans ce cas, l'équipe de Recherche a 3 mois pour l'analyser.
Même si les valeurs en portefeuille sont détenues à long terme, des critères de vente extra-financiers existent : la dégradation de la satisfaction client, une fusion ou un changement de management si la satisfaction client n'est plus sa priorité, une controverse ESG risquant de porter atteinte à l'actif client. Si un émetteur ne satisfait plus aux critères ESG et qu'il devient non-éligible, le titre doit être sorti le plus rapidement possible.

Au quotidien, les relations entre gestion et recherche fonctionnent comme suit :

- Lorsque le gérant souhaite entrer une valeur en portefeuille, il doit préalablement vérifier que la valeur est bien éligible.
- Si ce n'est pas le cas, la Recherche est sollicitée pour demander que la valeur soit analysée. Dans ce cas, la valeur est ajoutée à une liste "Under review" et l'équipe de Recherche a 3 mois pour réaliser une analyse et statuer sur l'éligibilité de la valeur.
- Lorsqu'une valeur sort des listes "éligibles" et "Under review", et si elle est en portefeuille, le gérant a 3 mois pour sortir la valeur.

d. Le process d'évaluation ESG et / ou processus de gestion a-t-il changé dans les douze derniers mois ?

Pour la partie actions nous avons fait évoluer, en juin 2020, la règle d'éligibilité, d'un score ROC >5 à un système de Listes (A, B, C). La liste M a été inclus en 2022. Le taux de sélectivité et le nombre de sociétés éligibles actions est resté sensiblement le même.
Pour la partie taux, nous avons intégré en 2021, le score du CDP au calcul du score ROC.

Depuis octobre 2025, le process ROC a continué d'évoluer.

- D'une part, le calcul du score ROC a été simplifié et rendu plus cohérent. Il n'inclut plus le score CDP et se calcule exclusivement par l'agrégation des deux étapes du processus (E1 et E2).
- D'autre part sur la règle d'éligibilité des actions a été simplifiée et repose désormais sur le score ROC supérieur ou égal à la médiane des scores ROC.

Depuis juillet 2026, le fonds TF Global Client Focus fait évoluer la définition de son univers d'investissement. Les différentes listes historiquement utilisées (listes A, M et Or) sont remplacées par une liste unique,nommée Gold, constituant le nouvel univers d'investissement du fonds. Cette évolution renforce la cohérence méthodologique, facilite la compréhension du processus par les investisseurs et améliore la robustesse du modèle systématique. Elle est spécifique au fonds TF Global Client Focus et ne modifie pas la philosophie

d'investissement du processus ROC.

Tout projet d'évolution de la stratégie ESG au sein du process ROC fait l'objet d'une revue préalable par l'équipe de recherche ISR, comprenant une analyse d'impact pouvant notamment porter sur les critères d'éligibilité, les scores ROC et les critères de sélectivité. Ces mêmes critères servent de base à l'évaluation de la matérialité, réalisée par l'équipe de recherche ISR.
Toute évolution significative est validée par le comité ISR, dont la décision est tracée à travers le compte rendu du comité.
La mise à jour de la documentation réglementaire impactée est réalisée systématiquement à l'issue de la validation du comité ISR, par l'équipe de recherche ISR en coopération avec les équipes concernées par la modification (équipe de gestion, équipe en charge des opérations, équipe risque, RCCI). Par ailleurs, lorsque l'évolution constitue un changement substantiel de la stratégie ESG du fonds, l'organisme certificateur en est préalablement informé.

e. Une part des actifs du ou des fonds est-elle investie dans des organismes solidaires ?

Il n'y a pas d'investissement dans des organismes non cotés à forte utilité sociétale mais il existe pour chacun des fonds une part de partage, la part P, qui reverse la moitié de la commission de gestion perçue par Trusteam Finance à des associations choisies par Trusteam.

f. Le ou les fonds pratiquent-ils le prêt / emprunt de titres ?

Les fonds ne pratiquent pas le prêt/emprunt de titres.

g. Le ou les fonds utilisent-ils des instruments dérivés ?

Les fonds utilisent des instruments dérivés essentiellement en couverture et ponctuellement en exposition sur courte période en cas de mouvement significatif du passif.

Les fonds diversifiés (Trusteam Optimum et Trusteam ROC Flex) et obligataires (Gaspal Obligations Court Terme) peuvent utiliser des produits dérivés, en particulier :

- Des options d'achat sur des actions détenues en direct dans une logique de rendement et de protection, (TRUSTEAM OPTIMUM)
- Des options d'achat ou de vente sur l'EuroStoxx50 à titre de couverture, (TRUSTEAM OPTIMUM et TRUSTEAM ROC FLEX)
- Des contrats futurs sur des obligations d'états pour couvrir le risque de taux (Gaspal Obligation Court Terme).

Sur les fonds actions, le gérant pourra utiliser :

- Des contrats futurs sur indices, devises, actions, taux
- Des options sur indices, devises, actions,
- Des swaps de change et contrat de change à terme.

Il s'agit d'instruments cotés sur les marchés réglementés.
La stratégie d'utilisation des dérivés a pour objectif, et selon les fonds, dans la limite globale d'une fois l'actif soit :

- De s'exposer au risque actions par des futurs sur indices, ventes de puts ou des achats de calls, pour reconstitution d'une manière synthétique l'exposition en actions, en cas de mouvement du passif et d'une manière provisoire,
- De couvrir des positions en actions par des futures sur indice, des ventes de calls ou des achats de puts, (dans la limite de l'exposition en actions sous-jacentes ou en OPCVM actions),
- De couvrir le risque de change des actions détenues hors zone euro, ou des bénéfices générés par les sociétés détenues sur des devises autres que l'Euro, par du change à terme ou des swaps de change.
- De couvrir le portefeuille contre les risques de taux et/ou à l'exposer au risque de taux dans la limite de sensibilité, via les options et instruments financiers à terme réglementaires ou organisées cotés (Schatz, euribor future ou équivalent...) . L'utilisation de swap de taux d'intérêt et du change à terme ne peut être faite qu'en couverture. Les total return swap sont interdits.
- De couvrir sur des instruments financiers à terme de gré à gré (swap de taux et change à terme),

Les fonds ne peuvent pas détenir de positions courtes sur les actifs sélectionnés comme ESG. L'exposition nette des portefeuilles ne peut pas être négative et les ventes à découvert sont exclues de la politique d'investissement des fonds.

h. Le ou les fonds investissent-ils dans des OPC ?

Oui, les fonds peuvent investir jusqu'à 10% de leur actif net en OPC à titre de diversification et gestion de leur trésorerie. Tous les fonds devront être labélisés.

V. Contrôles ESG

a. Quelles sont les procédures de contrôles internes et/ou externes mises en place permettant de s'assurer de la conformité du portefeuille par rapport aux règles ESG fixées pour la gestion du/des fonds ?

Afin de s'assurer de la conformité du portefeuille par rapport aux règles ESG fixées pour la gestion des fonds, un contrôle de premier niveau post-trade est réalisé trimestriellement par la recherche Satisfaction Client et quotidiennement par le service de gestion des risques.

Une piste d'audit des anomalies est remontée et suivie par la Conformité. Ces alertes, si confirmées, sont déclarées dans les Reporting incident de l'AMF.

Un contrôle de second niveau est effectué annuellement dans le cadre du contrôle permanent, Il reprend, notamment, le plan de la labellisation. Plus d'information sur les process de contrôle et de gestion du risque sont disponible dans la politique ESG d'Auris Gestion.

VI. Performances et reporting ESG

a. Comment est évaluée la qualité ESG du/des fonds ?

La qualité ESG des émetteurs est évaluée par le score ROC. La qualité ESG des fonds est donc évaluée par le score ROC des portefeuilles défini comme la moyenne pondérée (poids des lignes en portefeuille) des Score ROC des valeurs en portefeuille. Ce score est à comparer à celui du benchmark ou de l'univers d'investissement. Ce score est publié dans les Reporting extra-financier trimestriel des fonds.

b. Quels indicateurs de performance ESG sont utilisés par le/les fonds ?

Les indicateurs de performance ESG utilisés par le fonds sont :

- Objectifs principaux :
  - Satisfaction Client (Social)
  - Emission de CO2 totale (mT) (Environnemental)
  - Engagements contre le travail des enfants (Droit de l'Homme)
  - Engagements anti-corruption

- Objectifs secondaires

  - Engagements anti-corruption
  - Nombre d'heures de formation par employé
  - Déchets moyen produits (kT)
  - Consommation d'énergie (MWh)
  - Eau rejetée (km3)

- A compter d'octobre 2026, Objectifs principaux sont les suivants:
  - Taux de satisfaction client (impact Social)
  - Emissions Carbone Scope 1 + 2, t/M$ CA (impact Environnemental)
  - Ecart salarial entre hommes et femmes (impact Gouvernance)
  - Représentativité des femmes dans les organes de direction (impact Gouvernance)

- Objectifs secondaires

  - Engagements contre le travail des enfants
  - Engagements anti-corruption
  - Nombre d'heures de formation par employé
  - Déchets moyen produits (kT)
  - Consommation d'énergie (MWh)
  - Eau rejetée (km3)

Dans le Reporting extra-financier trimestriel, l'équipe de recherche compare les niveaux des portefeuilles Trusteam ROC EUROPE, TF GLOBAL CLIENT FOCUS, Trusteam OPTIMUM, Trusteam ROC FLEX et Gaspal OBLIGATIONS COURT TERME avec ceux de leurs indices ou univers d'investissement sur 36 indicateurs ESG impactant la satisfaction client de l'entreprise répartie en trois catégories :

- La performance sur le "bien commun" qui regroupe 14 indicateurs dont 10 environnementaux, 2 sociaux et 2 de gouvernance. En effet cette catégorie prend en compte l'impact sur la pérennité de l'entreprise et de ses parties prenantes avec des critères tels que l'émissions de CO2 total ainsi que l'émissions CO2 en intensité, la consommation énergétique et d'eau, le pourcentage de femmes employées à différents niveaux de l'entreprise ou encore la présence d'un comité RSE.
- L'impact sur "la réputation" de l'entreprise qui regroupe 10 indicateurs dont 4 environnementaux, 3 de gouvernance, 2 de droits humains et 2 sociaux. En effet cette catégorie prend en compte l'impact sur l'image de l'entreprise qu'ont les consommateurs avec des critères tels que le nombre moyen d'amendes environnementales, les engagements contre le travail des enfants, les engagements anti-corruption ou encore le recyclage des déchets.
- L'impact sur l'expérience client qui regroupe 10 indicateurs dont 4 environnementaux, 4 sociaux et 2 de gouvernance. En effet cette catégorie prend en compte l'impact sur l'expérience vécue par les clients avec des critères tels que la motivation des salariés (turnover des employés), l'écart salarial entre le

CEO et l'employé le moins bien rémunéré ou encore le pourcentage d'emballage responsable.

INDICATEURS ENVIRONNEMENTAUX

Emission de CO2 Totale (mT) (DD)
Emission GES Scope 3 (mT)
% des revenus à impact environnemental positif
Taux annuel moyen de réduction des émissions
Consommation d'énergie (Mwh)
Intensité énergétique / CA
Eau rejetée (Km3) - Indicateur secondaire
Eau utilisée (m3) / CA
Consommation totale d'énergie renouvelable (MWh)
Nombre de controverses environnementales
Quantité de non déchets recyclés
% de sociétés ayant une politique de biodiversité
% de sociétés ayant mise en place des initiatives de restauration environnementale
% du chiffre d'affaires alignée sur les solutions à impact durable
% des sociétés ayant une politique de packaging plus « environmental friendly »
% de sociétés ayant une stratégie de développement de produits naturels et sains
% du chiffre d'affaires des entreprises provenant de produits ou services aligné à la taxonomie européenne
Émissions de carbone - Intensité Scope 1 + 2

INDICATEURS SOCIAUX

Turnover employés
% femmes employées
% femmes administratrices
Nb d'heures de formation par employé - Indicateur secondaire
Politique ESG envers les sous-traitants

Engagements pour les droits de l'homme
Engagements contre le travail des enfants
Nombre d'accident mortel sur le lieu de travail
Licenciements important
Écart de rémunération entre les sexes

INDICATEURS DE GOUVERNANCE

% P-DG
% comité RSE
Engagements anti-corruption – Indicateur secondaire
Engagements protection des données privées
Ecart salarial entre CEO et employé
Rémunération des dirigeants liés à des critères ESG - Indicateur principal

INDICATEURS DE DROITS HUMAINS

Engagements pour les Droits de l'Homme
Engagement contre le travail des enfants

La méthodologie de calcul et les supports de communication sont à retrouver dans les rapports annuels ESG mis à jour annuellement.

c. Quels sont les supports media permettant d'informer les investisseurs sur la gestion ISR du ou des fonds

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

Trusteam ROC Europe	**TRUSTEAM ROC EUROPE**
TF Global Client Focus	**TF GLOBAL CLIENT FOCUS**
Trusteam ROC Flex	**TRUSTEAM ROC FLEX**
Trusteam Optimum	**TRUSTEAM OPTIMUM**
Gaspal Obligations Court Terme	**GASPAL OBLIGATIONS COURT TERME**

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. Semestriellement un inventaire reprenant la liste des sociétés détenues est disponible sur la page du site.

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	Mensuelle
Reporting extra-financier	Suivi des performances extra-financières des fonds (Satisfaction Client, Stratégie Client, Bien commun)	Site Internet	Trimestrielle
Performance ESG	Définition, évolution dans le temps et taux de couverture des rapports annuels ESG	Site Internet	Annuelle
La Lettre ROC	Illustration de cas d'investissement et nouvelles de Recherche d'Auris Gestion	Site Internet	Trimestrielle

d. La société de gestion publie-t-elle les résultats de sa politique de vote et de sa politique d'engagement ? Art. 29 LEC

Oui, nous publions les rapports suivant sur notre site internet.

Rapport sur l'exercice de la politique de vote et d'engagement	rapport-de-vote-et-dengagement-auris-2025.pdf