

Le financement ESG au Canada Un marché qui arrive à maturité

Points de vue des émetteurs et des investisseurs



HSBC

Table des matières

À propos du rapport	4
<hr/>	
Principaux thèmes	5
Perspectives favorables pour ceux qui sont engagés dans le financement ESG : les émetteurs et investisseurs augmentent la valeur de leurs engagements ESG	5
L'influence accrue des facteurs financiers dans les décisions témoigne de la viabilité du marché	5
En matière de divulgation, il reste beaucoup à faire	6
<hr/>	
Faits saillants du rapport	7
Participants au marché ESG	7
Facteurs influant sur les décisions ESG	8
Divulgation des renseignements	10
Attribution des fonds selon les émetteurs	11
Rendement par rapport aux produits traditionnels	12
Styles de placement selon les investisseurs	13
Structure des placements ESG	14
Obstacles au financement ou à l'investissement	15
<hr/>	
Faits saillants au Canada	17
<hr/>	

Liste des tableaux

1	Distribution géographique	4
2	Principaux facteurs influant sur les décisions ESG au Canada	5
3	Avez-vous une stratégie ESG?	6
4	Pénétration du financement et des placements ESG au Canada	7
5	Facteurs influant sur les décisions ESG au Canada – Émetteurs	8
6	Facteurs influant sur les décisions ESG au Canada – Investisseurs	9
7	Divulgez-vous votre stratégie relative aux facteurs ESG?	10
8	Utilisation du financement vert	11
9	Rendement des placements ESG par rapport aux produits traditionnels au Canada	12
10	Nombre moyen des styles de placement	13
11	Croissance des placements isolés ou réservés	14
12	Principaux obstacles à l'augmentation des placements ESG au Canada – Émetteurs	15
13	Principaux obstacles à l'augmentation des placements ESG au Canada – Investisseurs	16

À propos du rapport

La HSBC a travaillé en étroite collaboration avec East & Partners («East») afin de poursuivre son programme de recherche sur le financement durable, qui en est à sa troisième année. Cette année, la recherche vise principalement à explorer plus à fond l'approche sous-jacente du financement durable et du marché ESG auprès des investisseurs et émetteurs de chaque région, à déterminer l'importance qu'ils accordent à la divulgation des renseignements et en quoi celle-ci a changé, et à envisager ce que l'avenir réserve.

En 2016, la recherche mettait l'accent sur l'aspect environnemental du financement durable, puis en 2017, elle a été élargie pour englober l'investissement social. Celle de 2018 porte sur les trois facteurs ESG (sociaux, environnementaux et de gouvernance) qui tiennent un rôle important dans l'investissement durable et responsable.

Le présent rapport s'appuie sur des entrevues réalisées par East auprès de 1 731 entités internationales, dont 863 émetteurs et 868 investisseurs au cours d'une période de cinq semaines terminée le 29 juin 2018. Parmi les sociétés émettrices, le chiffre d'affaires moyen est de 23,8 G\$US; 54 % ont un chiffre d'affaires inférieur à 10 G\$US et 46 % de plus de 10 G\$US. La moyenne des actifs sous gestion (ASG) des investisseurs est de 178,8 G\$US; 43 % ont des ASG inférieurs à 100 G\$US et 57 % de plus de 100 G\$US. L'échantillon comprend des trésoriers, chefs des finances, chefs des placements et responsables de la stratégie de placement d'Europe, d'Amérique du Nord, d'Asie et du Moyen-Orient.

Comme convenu, East a produit des rapports internationaux, régionaux et nationaux. Ce document est le rapport canadien publié en août 2018.

Tableau 1

Distribution géographique

Nombre d'émetteurs et d'investisseurs

Marché	Sociétés émettrices (N : 863)	Investisseurs (N : 868)
Chine	126	125
Hong Kong	127	125
Singapour	51	50
Royaume-Uni	126	126
France	42	43
Allemagne	42	43
Arabie saoudite	50	50
Émirats arabes unis	50	51
États-Unis	125	129
Canada	124	126

Principaux thèmes

Perspectives favorables pour ceux qui sont engagés dans le financement ESG : les émetteurs et investisseurs augmentent la valeur de leurs engagements ESG

Selon les prévisions mondiales, le financement ESG devrait continuer de progresser en 2018. C'est d'ailleurs ce que montrent les données des acteurs du secteur, dont S&P, Moody's, Fitch, Bloomberg et la Climate Bond Initiative, et ce que confirment les prévisions et les commentaires recueillis auprès des émetteurs et des investisseurs dans cette recherche-ci.

L'influence accrue des facteurs financiers dans les décisions témoigne de la viabilité du marché

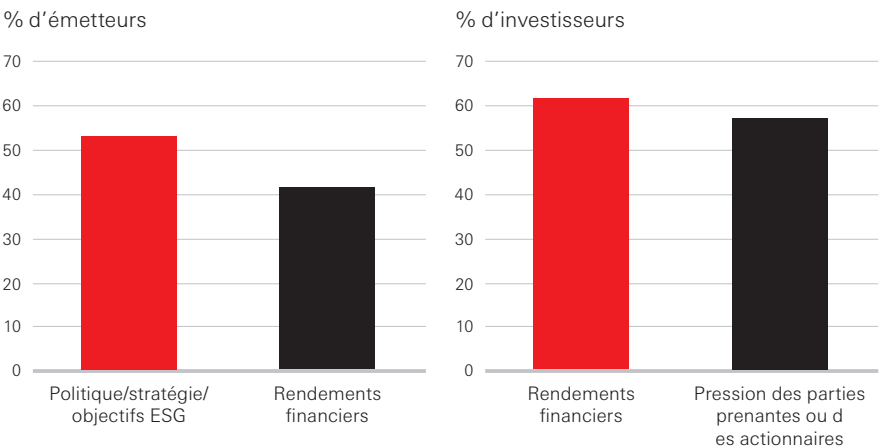
Au Canada, le facteur influant le plus sur les décisions ESG pour les émetteurs est la politique, stratégie ou objectifs ESG de l'entreprise, et pour les investisseurs, ce sont les rendements financiers. Au deuxième rang viennent les rendements financiers pour les émetteurs et la pression des parties prenantes pour les investisseurs.

Le tiers des émetteurs et une proportion semblable des investisseurs mentionnent les incitatifs fiscaux comme troisième facteur.

Compte tenu de la sensibilisation et de la responsabilité accrues des actionnaires et des parties prenantes, il est important de souligner que la pression exercée par ces derniers demeure cruciale pour la viabilité du marché ESG, quoiqu'elle se soit avérée moins importante dans cette recherche-ci que dans celle de 2017, où elle était le premier facteur influant sur l'augmentation du financement ESG (la comparaison n'est fournie qu'à titre indicatif étant donné que la fourchette du chiffre d'affaires dans la sélection des investisseurs était plus élevée en 2018).

Tableau 2

Principaux facteurs influant sur les décisions ESG au Canada



En matière de divulgation, il reste beaucoup à faire

La divulgation de la stratégie et de la politique ESG est en quelque sorte un «projet en chantier» au Canada.

Même si 82 % des émetteurs et 83 % des investisseurs ont une stratégie ESG, moins de 30 % d'entre eux la divulguent dans l'espace public, ce qui est inférieur à la moyenne mondiale.

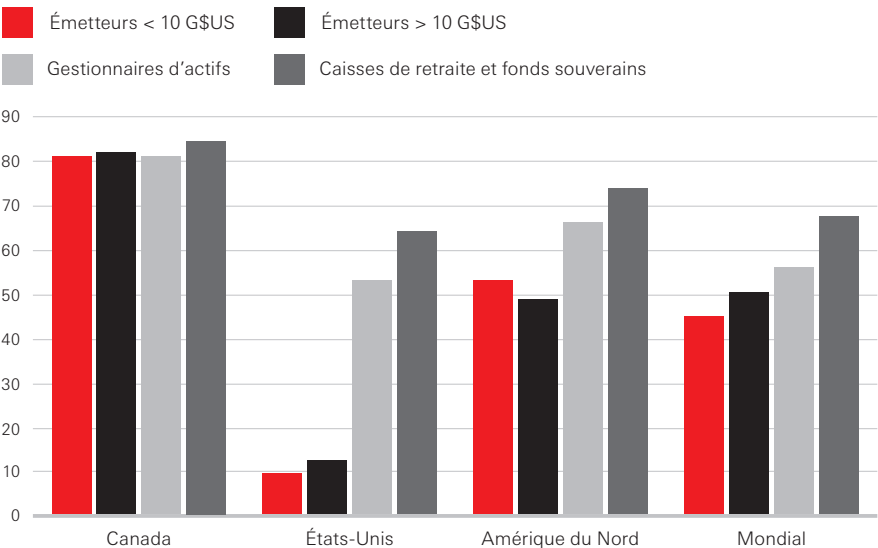
Une divulgation accrue, en partie motivée par le risque de publicité négative, est quelque peu préoccupante, mais la réglementation, la pression des parties prenantes, la gestion accrue du risque et les rendements financiers joueront un rôle clé pour que les acteurs continuent à améliorer la divulgation des renseignements et la transparence.

En ce qui concerne la politique ESG, l'approche est moins transparente : 77 % des émetteurs et 52 % des investisseurs ne divulguent pas leurs politiques.

Tableau 3

Avez-vous une stratégie ESG?

% d'émetteurs et d'investisseurs ayant une stratégie ESG



Faits saillants du rapport

Participants au marché ESG

Au Canada, 85 % des émetteurs et 87 % des investisseurs utilisent des instruments financiers ESG.

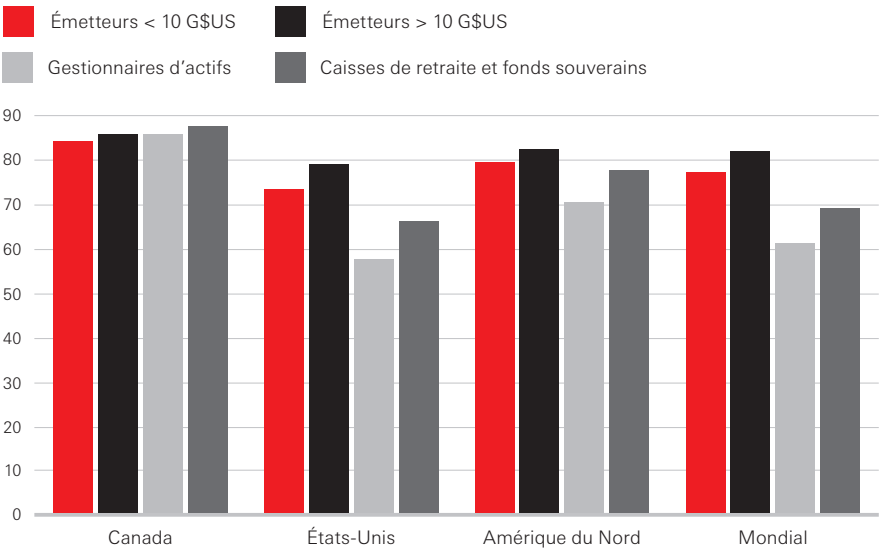
Devancé uniquement par le Royaume-Uni et la Chine pour les émetteurs et par le Royaume-Uni pour les investisseurs en ce qui a trait à la pénétration du financement et des placements ESG, le marché ESG canadien est beaucoup plus mature que celui des États-Unis. Chez les émetteurs, la pénétration ne dépasse que de 10 % celle qui est observée aux États-Unis, mais dans le marché des investisseurs, nous constatons une importante variation intrarégionale : le recours aux instruments financiers au Canada est 40 % plus élevé, et 48 % plus élevé pour les gestionnaires d'actifs.

La proportion est semblable pour l'ensemble des émetteurs et pour les catégories d'investisseurs dont l'approche est équivalente à celle du marché en général.

Tableau 4

Pénétration du financement et des placements ESG au Canada

% des émetteurs et des investisseurs



Facteurs influant sur les décisions ESG

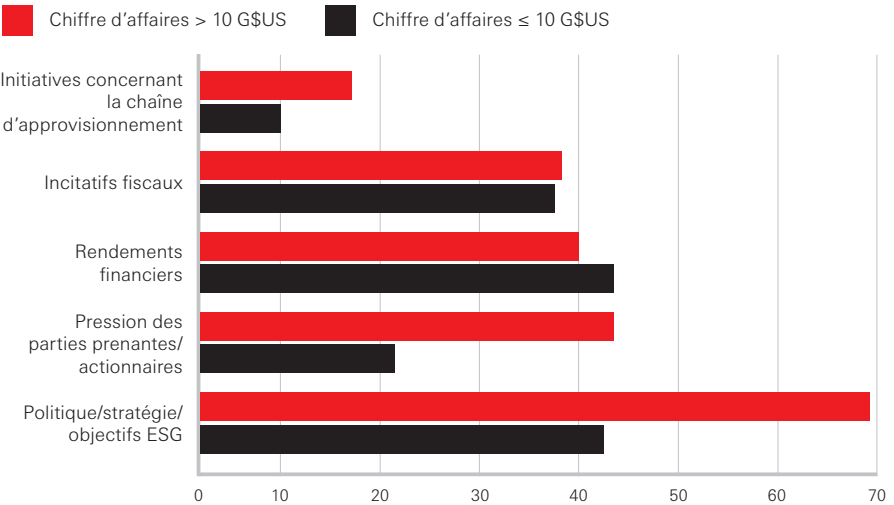
Pour les émetteurs canadiens, les deux principaux facteurs influant sur les décisions ESG sont la politique, la stratégie ou les objectifs ESG (54 %) et les rendements financiers (42 %). Suivent de près la pression des parties prenantes, surtout chez les émetteurs dont le chiffre d'affaires est supérieur à 10 G\$US, et les incitatifs fiscaux.

Par rapport aux émetteurs, les investisseurs tiennent compte d'un plus grand nombre de facteurs, d'abord les rendements financiers et la pression des parties prenantes ou des actionnaires, mais aussi la politique, la stratégie et les objectifs ESG et la réglementation, chaque facteur étant mentionné par plus de 50 % des investisseurs, et dans une proportion plus élevée pour les caisses de retraite et les fonds d'investissement souverains. La gestion du risque et l'harmonisation des valeurs avec celles des partenaires de placement contribuent également à accroître leur présence dans l'espace ESG.

Tableau 5

Facteurs influant sur les décisions ESG au Canada – Émetteurs

% d'émetteurs engagés dans le financement ESG



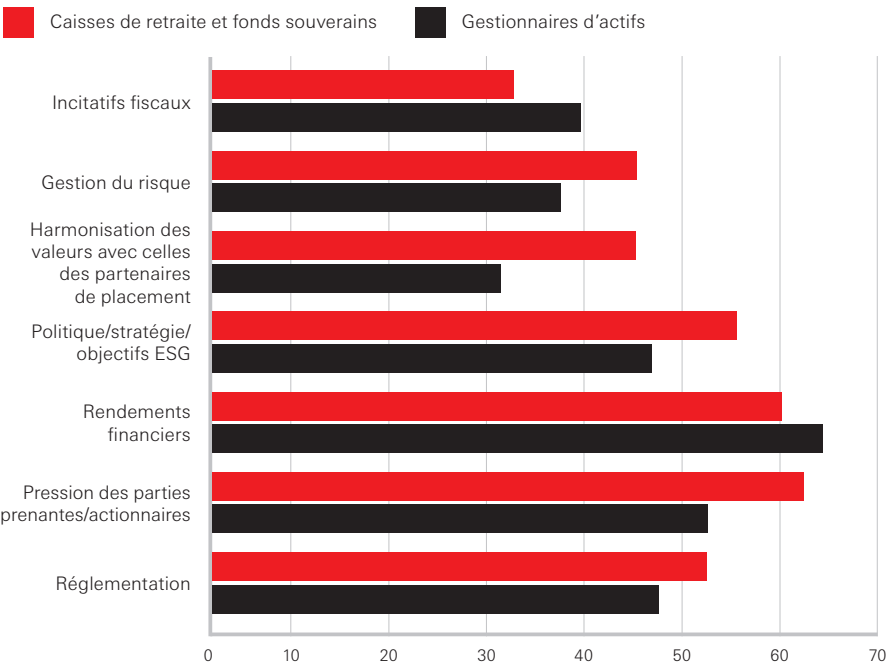
On peut établir un parallèle intéressant entre les marchés d'émetteurs «dominants» – Canada, Chine et Royaume-Uni –, au sein desquels l'importance relative accordée à la politique, la stratégie ou aux objectifs ESG est supérieure à celle des marchés moins matures. Cela s'applique surtout aux émetteurs dont le chiffre d'affaires est supérieur à 10 G\$US : 69 % d'entre eux mentionnent ce facteur, et ce pourcentage est deux fois plus élevé qu'aux États-Unis.

L'écart marqué entre les investisseurs canadiens et britanniques par rapport aux autres marchés et régions se rapporte au nombre de facteurs mentionnés par plus du tiers des investisseurs, autant parmi les gestionnaires d'actifs et les caisses de retraite et fonds d'investissement souverains. Plus du tiers des investisseurs américains ne mentionne que trois facteurs influant sur les décisions ESG.

Tableau 6

Facteurs influant sur les décisions ESG au Canada – Investisseurs

% d'investisseurs engagés dans le financement ESG



Divulgation des renseignements

Au Canada, le degré d'intérêt à l'égard du marché ESG est encourageant, mais le manque de divulgation concernant la stratégie et la politique soulève des interrogations quant au leadership en matière de financement et d'investissement ESG, surtout à la lumière des degrés élevés d'intérêt constatés au Royaume-Uni.

En comparaison avec les faibles degrés d'intérêt observés aux États-Unis, près de quatre fois plus d'émetteurs sont susceptibles d'avoir une stratégie ESG et 42 % plus d'investisseurs en ont une, quoique parmi ces derniers, il faut souligner qu'une proportion plus élevée d'émetteurs américains divulgue leurs renseignements au marché.

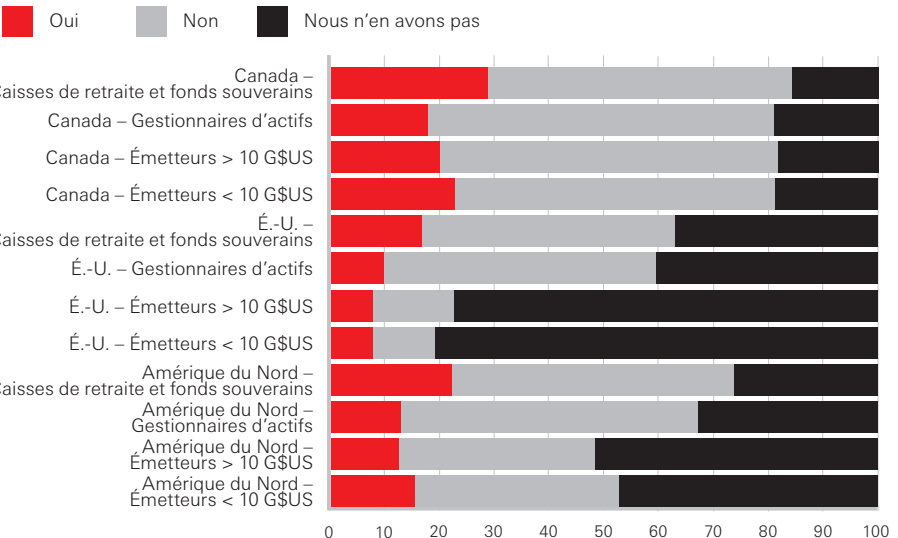
Une question quelque peu préoccupante a trait à l'importance accordée à l'évitement de publicité négative, surtout parmi les caisses de retraite et les fonds d'investissement souverains qui, à hauteur de 78 %, considèrent ce facteur comme étant prioritaire dans le processus décisionnel, au même titre que la réglementation. Cependant, le fait que les rendements financiers et la pression des parties prenantes sont également considérés comme des facteurs importants pour l'augmentation de la divulgation et de la transparence met en relief l'approche positive adoptée par le marché canadien.

Ces facteurs s'accordent en bonne partie à la position des États-Unis, qui est l'homologue intrarégional du Canada, mais la pression des parties prenantes est un facteur nettement moins important au sud de la frontière. Cela soulève un point intéressant, à savoir si l'engagement des parties prenantes et la culture d'entreprise canadiennes pourraient servir de modèle aux États-Unis ou si la différence dans la dynamique de marché des deux pays rendrait cela redondant.

Tableau 7

Divulgez-vous votre stratégie relative aux facteurs ESG?

% d'émetteurs et d'investisseurs



Attribution des fonds selon les émetteurs

En ce qui concerne les catégories d'actif les plus populaires, les pratiques des émetteurs canadiens sont comparables à celles de leurs homologues intrarégionaux; ils investissent dans des «projets d'affaires qui sont écologiques par définition» et des projets environnementaux ou verts à retombées sociales, ces deux types de projets étant les plus populaires dans l'ensemble du marché et selon le segment de chiffre d'affaires.

Cependant, les émetteurs canadiens consacrent des fonds à un éventail de placements plus large que tous les autres marchés ou régions. Par exemple, les émetteurs ayant un chiffre d'affaires supérieur à 10 G\$US sont, à l'échelle mondiale, les seuls émetteurs qui consacrent plus de 50 % des fonds à trois types d'investissement, dont les «placements dans les caisses de retraite suivant les principes ESG».

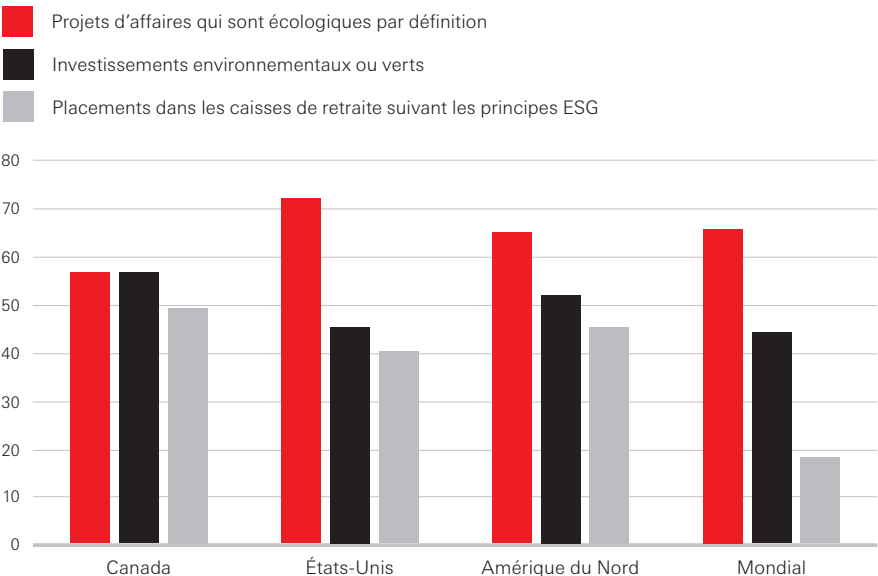
Il s'agit d'une différence importante, car non seulement les émetteurs canadiens investissent dans un plus grand nombre de catégories d'actif en moyenne, mais une proportion plus élevée d'émetteurs, comparativement à tous les autres marchés, investit également dans les «changements opérationnels pour améliorer la conformité relative aux facteurs ESG», les fusions et acquisitions écologiques et les «placements durables grâce à la répartition stratégique de l'actif ou à la gestion du fonds».

On peut faire un rapprochement entre la volonté des émetteurs canadiens d'investir dans un vaste éventail de placements et la situation du Royaume-Uni, où un marché d'émetteurs ESG qui semble tout aussi mature investit dans un éventail restreint de placements, mais se montre plus transparent quant à la stratégie et la politique ESG.

Tableau 8

Utilisation du financement vert

% d'émetteurs



Rendement par rapport aux produits traditionnels

Pour les émetteurs et les investisseurs, le rendement du financement ESG par rapport aux produits traditionnels est lié à la réputation. Les deux groupes considèrent que leur rendement lié à la réputation est relativement meilleur grâce à leurs engagements ESG.

Sur une échelle de 1 à 5, où 1 est le meilleur et 5 le pire, les émetteurs se sont attribués une note de 1,90 et les investisseurs, de 1,92. Le rendement lié à la réputation est aussi pris en compte dans la note attribuée à la mobilisation des actionnaires/investisseurs et à l'adoption ou la demande de produits offerts, où l'on suppose que l'une entraîne l'autre.

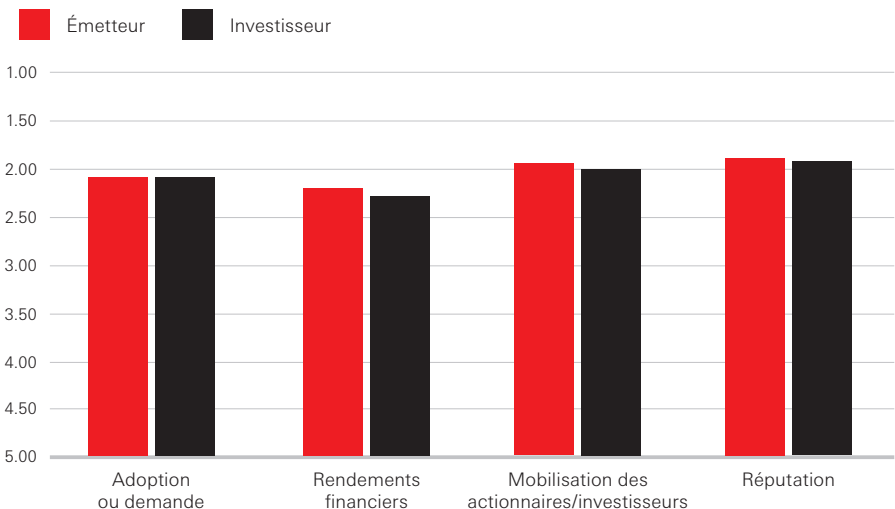
Évaluée comme étant beaucoup moins favorable par les émetteurs et les investisseurs, la performance relative des rendements financiers a tout de même obtenu une note supérieure à tous les autres marchés ou régions. Aux États-Unis, la note accordée à cet indicateur est parmi les plus faibles. Lorsqu'on compare tous les indicateurs à l'échelle intrarégionale, ces évaluations sont considérablement plus favorables que celles des États-Unis pour tous les segments de chiffre d'affaires des émetteurs et des catégories d'investisseurs.

La note attribuée au rendement lié à la réputation fournit aussi un indice clé sur la manière dont s'applique la pression sur les parties prenantes. D'une année à l'autre, les changements se rapportant à l'augmentation du niveau de divulgation montrent que l'importance relative de la publicité négative pour les émetteurs est nettement plus élevée, de sorte que les efforts visant à éviter ce risque se traduisent par des mesures d'amélioration de la réputation.

Tableau 9

Rendement des placements ESG par rapport aux produits traditionnels au Canada

1 = Meilleur | 5 = Pire



Styles de placement selon les investisseurs

La Global Sustainable Investment Alliance (GSIA) définit sept styles de placement, dont trois sont utilisés par les investisseurs canadiens :

- » Investissement axé sur le développement 63 %
- » Intégration des facteurs ESG 56 %
- » Vérification négative ou fondée sur des critères d'exclusion 45 %

Ces styles sont conformes aux styles les plus utilisés à l'échelle mondiale, quoique leur ordre d'importance varie.

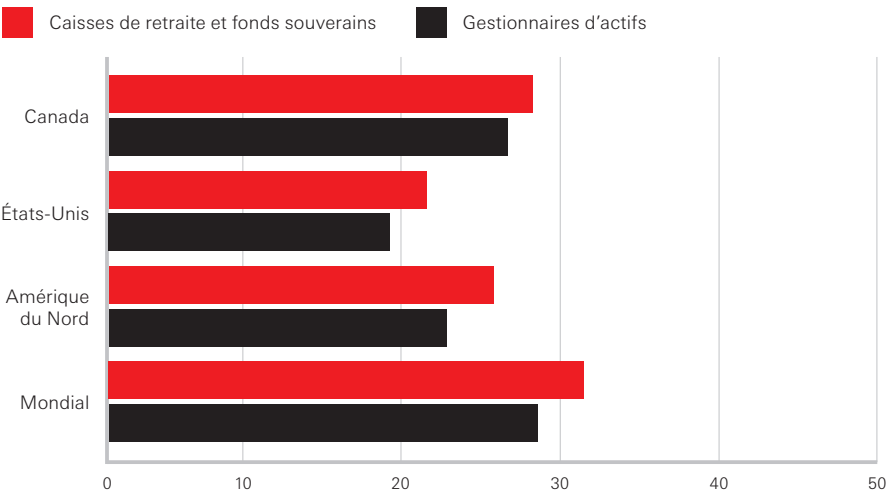
Comparativement aux investisseurs américains, les investisseurs canadiens sont plus nombreux à recourir à ces styles de placement, et seulement 10 % d'entre eux disent n'en utiliser aucun dans leur processus décisionnel, contre 28 % aux États-Unis. Avec 90 % de ses investisseurs qui utilisent les styles de placement GSIA, le Canada affiche la pénétration mondiale la plus élevée, surtout parmi les caisses de retraite et les fonds d'investissement souverains qui, avec seulement 7 % des répondants disant n'en utiliser aucun, sont nettement plus nombreux à les utiliser que les 15 % d'investisseurs britanniques qui viennent au deuxième rang quant à la mobilisation.

Parmi ceux qui utilisent les styles de placement, le nombre moyen par investisseur est de 2,7 styles : la moyenne est de 2,6 pour les gestionnaires d'actifs et de 2,8 pour les caisses de retraite et les fonds d'investissement souverains. Exception faite des États-Unis, ces moyennes sont plus faibles que celles de tous les autres marchés, bien que l'utilisation globale parmi les investisseurs doive être prise en compte pour l'évaluation de ce chiffre.

Tableau 10

Nombre moyen de styles de placement

Par investisseur



Structure des placements ESG

La proportion de placements ESG isolés ou réservés est faible, à seulement 10 %; elle est un peu moins élevée pour les gestionnaires d'actifs par rapport aux caisses de retraite et aux fonds d'investissement souverains. Elle est considérablement plus élevée qu'aux États-Unis, ce qui souligne encore une fois les différences au sein du marché nord-américain.

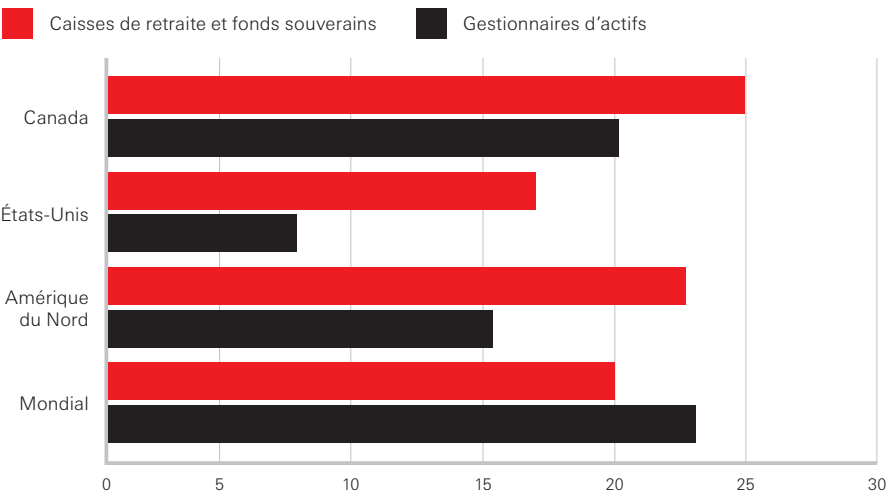
Sur une note encourageante, bien que le point de départ soit peu élevé, on s'attend à ce que ces placements augmentent de 23 % dans l'année à venir, soit près du double de ce qu'on observe aux États-Unis, et qu'ils augmentent de deux fois et demie chez les gestionnaires d'actifs.

Cette transparence accrue est essentielle pour un marché d'investisseurs qui a connu sa part de cynisme. Avec 57 % d'investisseurs considérant que la pression sur les parties prenantes est le premier facteur influant sur les décisions ESG et 72 % considérant que le risque de publicité négative motive la décision d'accroître la divulgation, il n'est pas étonnant de constater que la tendance vers les fonds réservés s'affirme de plus en plus.

Tableau 11

Croissance des placements isolés ou réservés

% de croissance



Obstacles au financement ou à l'investissement

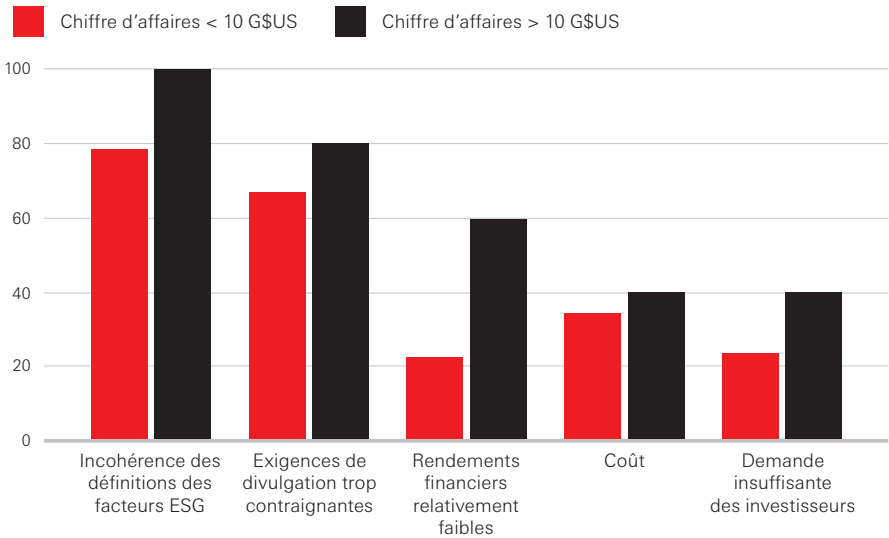
Au Canada, très peu d'émetteurs et d'investisseurs voient des obstacles à l'augmentation de leurs engagements ESG, 87 % et 83 % affirmant respectivement qu'il n'y en a aucun.

Les émetteurs qui voient des obstacles sont devancés uniquement par les marchés asiatiques (Chine et Hong Kong), et il s'agit du chiffre le plus élevé déclaré par le marché des investisseurs à l'échelle internationale. Ce chiffre est considérablement plus élevé aux États-Unis, où les émetteurs et les investisseurs sont respectivement cinq fois et près de trois fois et demie plus nombreux à voir des obstacles.

Compte tenu de la faible proportion d'émetteurs et d'investisseurs canadiens qui mentionnent des obstacles, il est difficile d'avoir une indication de ce qu'il faudrait améliorer.

Tableau 12

Principaux obstacles à l'augmentation des placements ESG au Canada – Émetteurs % d'émetteurs



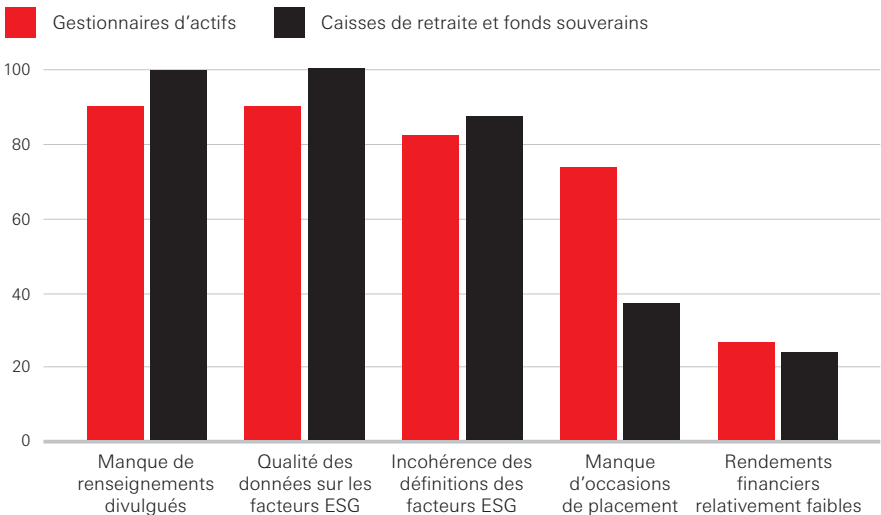
Obstacles au financement ou à l'investissement

Cependant, l'incohérence des définitions des facteurs ESG et les questions de divulgation sont mentionnées par plus de 70 % des répondants des deux groupes, et la qualité des données sur les facteurs ESG est également mentionnée comme un obstacle par les investisseurs. Des différences sont ressorties entre les segments de chiffre d'affaires des émetteurs et les catégories d'investisseurs se rapportant principalement aux rendements financiers pour les émetteurs et aux occasions de placement pour les investisseurs.

Une différence intrarégionale est ressortie dans le poids attribué à la faiblesse des rendements financiers par les émetteurs et les investisseurs aux États-Unis. Par rapport au Canada, cet obstacle est mentionné deux fois plus souvent par l'ensemble du marché.

Tableau 13

Principaux obstacles à l'augmentation des placements ESG au Canada – Investisseurs % d'investisseurs



Faits saillants au Canada

Participants au marché ESG

- » 85 % des émetteurs et 87 % des investisseurs sont engagés dans le financement et les placements ESG.

Facteurs influant sur les décisions ESG

- » La politique de l'entreprise et la réalité commerciale des rendements financiers exercent la plus forte influence dans les décisions ESG de la majorité des émetteurs.
- » Pour plus de 50 % des investisseurs, ce sont la politique de l'entreprise, la réglementation, les rendements financiers et la pression des parties prenantes.

Divulcation des renseignements

- » La réglementation, la pression des parties prenantes et le risque de publicité négative influencent la divulgation et la transparence.

Attribution des fonds selon les émetteurs

- » Les fonds sont attribués à un éventail de placements le plus large possible à l'échelle mondiale.

Rendement par rapport aux produits traditionnels

- » Une meilleure réputation et les retombées favorables qu'elle entraîne pour la mobilisation des actionnaires/investisseurs montrent bien qu'il est important de participer au marché ESG.
- » À l'échelle mondiale, la note la plus élevée a été accordée aux rendements financiers.

Styles de placement selon les investisseurs

- » Les principaux styles de placement sont conformes à l'échelle mondiale, quoique leur ordre d'importance varie.
- » Ces styles de placement sont utilisés par la proportion la plus élevée à l'échelle mondiale.

Structure des placements ESG

- » L'Amérique du Nord vient en tête pour ce qui est des placements réservés et des prévisions de croissance de ceux-ci.

Obstacles au financement ou à l'investissement

- » La majorité des émetteurs et des investisseurs ne voient pas d'obstacles à l'augmentation de leurs engagements ESG.
- » Parmi les investisseurs, il s'agit de la plus grande proportion observée à l'échelle mondiale.



East & Partners est une entreprise d'analyse et d'étude de marché sur les services bancaires spécialisés aux entreprises. Son expertise principale consiste à fournir des services d'analyse et de consultation adaptés aux marchés des services bancaires aux entreprises et aux clients institutionnels en Asie-Pacifique, en Australasie, en Europe et en Amérique du Nord.

La production d'analyses quantitatives exactes sur la demande croissante de produits et services bancaires évolués en matière d'opérations, d'opérations de change, de créances, de trésorerie, de placements et de consultation, est prise en charge grâce aux méthodes de recherche ascendante établies depuis 1987 par East et fondées sur plusieurs milliers d'entrevues avec des présidents et chefs de la direction, des chefs des finances, des trésoriers et des propriétaires d'entreprise.

Grâce à ses travaux de consultation et de recherche sur la demande auprès de ses nombreux clients, East a collaboré avec pratiquement toutes les grandes banques nationales et internationales dans les régions où elle exerce ses activités.

East & Partners

Warnford Court, 29 Throgmorton Street

Londres EC2N 2AT, Royaume-Uni

Tél. : +44 207 947 9609

www.eastandpartners.com

Le présent document a été préparé par la HSBC Bank plc («la HSBC») à titre d'information seulement. En recevant celui-ci, le destinataire accepte de préserver en tout temps la confidentialité des renseignements ci-inclus. Ce document est réservé à l'usage exclusif du ou des destinataires du document et, sauf le consentement écrit préalable de la HSBC, ne doit pas être copié, reproduit, distribué ou communiqué, en totalité ou en partie, par le ou les destinataires et remis à des clients de la HSBC ou à toute autre personne.

Les renseignements utilisés pour préparer ce document ont été obtenus de sources accessibles au grand public ou de données exclusives jugées fiables et n'ont pas fait l'objet d'une vérification indépendante, que ce soit par la HSBC ou ses entreprises associées ou sociétés affiliées. Les renseignements contenus dans ce document ne sont pas exhaustifs et n'ont pas fait l'objet d'une vérification indépendante, que ce soit par la HSBC, ses entreprises associées, ses sociétés affiliées ou par les administrateurs, dirigeants, employés, mandataires ou associés de celles-ci. Sauf en cas de fausse déclaration, la HSBC, ses entreprises associées, ses sociétés affiliées et les administrateurs, dirigeants, employés, associés ou mandataires de celles-ci n'assument aucune responsabilité relative à l'exactitude, l'exhaustivité ou l'adéquation du présent document ni à toute autre information écrite ou orale fournie à toute personne intéressée ou à ses conseillers, ou à toute perte découlant de l'utilisation du présent document ou d'une décision fondée sur ce document, et toute responsabilité est expressément déclinée. Ce document ne doit pas être considéré comme un engagement ni une déclaration quant à l'avenir. Aucune disposition n'est prise pour fournir au destinataire l'accès à des renseignements supplémentaires, pour mettre à jour ce document ou des renseignements supplémentaires et pour corriger des inexactitudes qui pourraient être relevées.

Le présent document est réservé aux clients de milieux professionnels ou à des contreparties admissibles en vertu des règles de la FCA, à l'exclusion des clients des services de détail. Le présent document doit être diffusé dans son intégralité. La reproduction du présent document en totalité ou en partie ou la divulgation de tout élément de son contenu sans le consentement préalable de la HSBC ou de tout associé est interdite. Sauf si la législation en vigueur permet de procéder autrement, vous devez communiquer avec un membre du Groupe HSBC dans votre pays, territoire ou province de résidence si vous souhaitez avoir recours aux services du Groupe HSBC pour effectuer une opération dans un placement mentionné dans le présent document. Aucun renseignement dans les présentes n'a pour effet d'exclure ou de restreindre les obligations ou les responsabilités de la HSBC envers un client en vertu de la Financial Services and Markets Act 2000 ou des règles de la FCA.

HSBC Bank plc

Autorisée par la Prudential Regulation Authority et régie par la Financial Conduct Authority et la Prudential Regulation Authority.

Enregistrée en Angleterre sous le no 14259.

Siège social : 8 Canada Square, Londres, E14 5HQ, Royaume-Uni.

Membre du Groupe HSBC

