

Appendix

Appendix 1. Principles for Responsible Banking

Principle 1: Alignment	Alignment of business strategy with the SDGs and Paris Agreement.
Principle 2: Impact & target setting	Commitment to increase their positive impact on people and planet through their products and services and publish those targets.
Principle 3: Clients & customers	Collaboration with clients and customers to increase their positive impact as well.
Principle 4: Stakeholders	Involvement of all stakeholders in decision making.
Principle 5: Governance & culture	Implementation of the principles within the governance of the bank.
Principle 6: Transparency & accountability	Regular review of targets and implementation with transparency on positive and negative impacts.

Source: UNEP FI, n.d.

Appendix 2. Principles for Responsible Investing

Principle 1	We will incorporate ESG issues into investment analysis and decision-making processes.
Principle 2	We will be active owners and incorporate ESG issues into our ownership policies and practices.
Principle 3	We will seek appropriate disclosure on ESG issues by the entities in which we invest
Principle 4	We will promote acceptance and implementation of the Principles within the investment industry.
Principle 5	We will work together to enhance our effectiveness in implementing the Principles.
Principle 6	We will each report on our activities and progress towards implementing the Principles

Source: PRI, n.d.

Appendix 3. Principles for Sustainable Insurers

Principle 1	We will embed in our decision-making environmental, social and governance issues relevant to our insurance business.
Principle 2	We will work together with our clients and business partners to raise awareness of environmental, social and governance issues, manage risk and develop solutions.
Principle 3	We will work together with governments, regulators and other key stakeholders to promote widespread action across society on environmental, social and governance issues.
Principle 4	We will demonstrate accountability and transparency in regularly disclosing publicly our progress in implementing the Principles.

Source: UNEP FI, n.d.

Appendix 4: Interview Martine Hendrickx - 28/03/2022

Victor Goffin:

I'm a master two students in business engineering at Louvain School of Management and I chose to do my thesis on net zero in banking and more specifically the impact of the EU taxonomy because last year I had my internship at DCG and I worked on a project on net zero banking, which really interested me a lot and that's how I took this direction of the taxonomy within net zero banking. because I know at the time it was already a pretty important topic there was one specific person already looking into it so yes that's where I'm now is it OK for you to give a quick introduction of yourself so that I could add it to my thesis.

Martine Hendrickx: So you will have contact with Olivier right?

Victor Goffin: Yes, I have contacted them and we are looking for a timeslot!

Martine Hendrickx : Perfect, because they are really the specialists on that topic. Or let's say from the CSR department company engagement as we call it now and it's more up the global think tank so let's say that we ten years ago we talked about sustainable investing and then they

said the the direction level or no what's that and then five years later the group is doing it and so with social entrepreneurs ship with social housing and with other topics so I just maybe I thought maybe it's interesting for you to have this idea of how we proceed in the bank and then talk to the specialist for the taxonomy if it does interest you of course of course ranking the taxonomy but uhm this specifically for banking.

Victor: exactly so i'm looking specifically at banking as credit institutions so not at the asset management part or any other private investments that would be done and so it's it's more in the sense of sold all the credit institution aspect but also for the private investments of the LP owned private funds yeah so this is what the yes it's really what lead zero banking is about yeah maybe a quick question on my side I'm not you already noticed what relationship does BNP have with their clients in terms of sustainability is it more like a push from BNP or is it that your corporate clients or others that are asking specifically for loans for sustainable products?

Martine Hendrickx:

They started about long long time ago, let's say some years ago, and we called it CSR as a service. That is a way to meet our clients and to talk to them and to say OK it's going to be important but often at that time not the big corporates, big corporates are as far as we are but more like SME's they at that time they say OK what is the bank talking about OK taxonomy what does it mean net zero banking what does it mean regulations on greening what does it mean so it's a kind of getting them familiar with everything. It's like we did for the SDG's for example. They came out in 2015 where we started right immediately to tell about SDGS to our clients. In the beginning nobody knew about it now they all have their report linked to SDG's and so forth. That's why we call it CSR as a service, so we go to clients we talk to them but it's not to sell them anything or whatever but as we meet a client and the client has more questions or wants to go in detail then we go with experts. For example, as I said Olivier will do this for net zero banking but we have sustainable banking competence center we call it SBCC and there are engineers, example engineers on the metals engineers, on biotechs, on whatever. Let me give you an example that's easier, for example Sophie says OK that's a big corporate and Sophie wants to be high in the rankings the SDG rankings so they say OK we want to lower our CO2 we're gonna buy a new machine and they come to ask us finance. In that case, we go one step further we solve it because we say if you want to have a nice ranking on the SDG now we want to finance corporates who are busy with that. Then let's meet there so then for example we give a financing with an interest rate that fluctuates in function of their ranking. But that's

for the big corporates so if solve it and is doing well and he's ranking DSG ranking whatever which wanted Dow Jones sustainability sustainability index or another one if it's going up then they have to pay less. Now it's not about 15% less it's about percentage points of course but it's the idea, it's the goal to keep this client for a longer term because if they are doing well in that rankings and in CO₂ lowering etc then they will still be a good client in five or ten years time. It's a long term thinking behind so that's where the big clients we have green loans we have renovation loans we have all the we have sustainability linked loans we have all kind of initiatives to promote. But we have to be honest it's only a small part of all our financing because we still have to convince and to explain to a lot of clients. **But now that regulations are coming, and that was not the case before. In the past we were doing better but the goal was to do better together. Now with the regulations we will have to apply specific rules as a bank but to apply those rules we will require specific data from our clients. Data is what is really is all about. Now we will have to bring data to the national banks, data that we didn't have to deliver before which will put pressure on our data departments and will have to look more into the clients' figures. For example, if you want the financing on a renovation we will need all types of data and need this and that and that. The question for the client is OK where do I go to find this and then that makes the ball rolling.** let's say that that makes it a two way system so if you ask me is it a clients asking or is it the other way around it is both ways let's say that we pushed a long time and that we are now happy that it's going quicker and further but now the voluntary aspect is gone.

Victor Goffin:

That's very interesting. Today the taxonomy and all new regulations are focused on reporting. A question I had regarding this is how do we go from reporting to having an actual impact on the real economy. So you would say that the main drive for change is by this fact that now people have to look for the data which wasn't necessary in the past?

Martine Hendrickx:

I don't think it's the main drive. I believe the main drive came with the Paris Agreement and the SDG's. I learned at school that every societal change need 40 years to happen. The question is society will be sustainable or will not be. Now we see which direction. The change is going. We saw the students walking in the street, we saw the Gillet Jaune movement in France, we

see that every small or big company is making a report on SDG or whatever. We also see laws with politics. We see that sustainability is more and more going into the business as usual. So for me this is the main drive. It all started with the Paris Agreement. Now there is more and more explanation that if we wait too long it will be too late. It is this realization that pushed for the change. This sharing of information by scientific and politics in a language that all people would understand is really the drive. And it is what we really saw starting from the Paris Agreement.

Victor Goffin:

What do you think is the advantage of mandatory reporting within banks?

Martine Hendrickx:

In the story reporting uh well it is a bit like a questionnaire of quota for women it's it's I think it's a good thing it's like like NGOs it's good that NGOs are there to tap on on on on issues and on questions I think it's good to start and to get it on the table to get it on the agenda you get it on on on whatever form I think it's very good just we just have to be careful that we don't go to complete or the site and it's like a pendula so before there was there were no figures and there was nothing to measure that we don't go only to things that can be measured and there we have to be careful that that that's that's my personal opinion there we have to be careful but I think it's a very very good thing to measure it because only if somebody asks us I give you another example the National Bank asks asked us this year for the first time last year for the first time how are a portfolio in finance how much UM of that portfolio was related to financing UM close to sea so so not only the apartments at the sea but the ones that could be impacted if there was a one meter rise in sea levels. We had to measure what would be the impact of that on our portfolio, and that was a question that no one had thought about before. Which is good because it comes on the agenda on all the stakeholders. It pushes everyone to talk about it, think about it and do something about it, which is a very good thing.

Victor Goffin:

In terms of the loans that you give out to big corporations, do you already have a set of KPI's you track during the investment period?

Martine Hendrickx:

Yes of course.

Victor Goffin:

And which data exactly?

Martine Hendrickx:

For this you will need to go to another expert haha

But for example when we look at loans above €50 million, in that case there is not only research and tracking being done at the start of the loan or signing of the contract, but it's being tracked across the term of the loan. Now when we look at small scale loans such as for a house or apartments renovation, in that case it is more something looked at at the end of the period if the person wants to make an additional renovation, we will look at whether or not that person has respected the previous loan agreement. It is difficult to follow that person for the next 20 years. A bank is one of the most checked institutions in the world so we have to be careful and thorough in our analysis.

Victor Goffin:

Now in terms of the private investments that BNP does for its own account, how does that work in terms of KPI's following and checkup?

Martine Hendrickx:

That's the part of the bank that is the most controlled by the bank. Everything we do here is controlled daily. When we make a portfolio we have thematic portfolios. For example, aqua funds have to respect all the conditions related to water preservation. When we look at the best in class portfolio, when we have a choice to make between the best options between two FMCG, in that case we look at the ESG criteria. This all gets checked by external data

providers. We also have companies that we exclude and this also gets checked by external data providers.

Are you aware of the sector policies?

Our mission as a bank is supporting the real economy. In that there are some very sensitive companies and topics such as tabaco and palm oil. We considering ourselves as the bank for the transition. This means that we do not want to exclude any company from our investments but rather create the change all together. This means that if we for example look at palm oil, something that is right now very present, so we put standards with our biggest clients, data providers, NGO's etc. This takes about 2 years to create a set of conditions on which they have to work so that we accept them as palm oil producers. This all gets controlled for 18 months. If after this time they do not respect it, they come in a blacklist for a certain amount of time. If they manage to improve, we might bring them back.

Victor Goffin:

Quickly about the Taxonomy. The taxonomy will bring this really concrete view of activities and KPI's to determine if an activity is sustainable or not. Now, as it does not force you to invest in a certain activity but rather only to report on it, will it actually create real economy change?

Martine Hendrickx:

It does push a lot. It is a good thing. There are some concerns regarding the working group for the social taxonomy. This is the more complicated to evaluate how we will start with one and not with the other. As every one is afraid to do wrong, the push and the drive from the taxonomy will have a positive impact.

Victor Goffin:

Perfect, thank you very much.

On my side I do not have any more questions. Thanks a lot for your time !

Martine Hendrickx:

Perfect, well if you have any more questions don't hesitate to let me know!

Appendix 5: Interview Consultant 1 – 28/03/2022

CONFIDENTIAL

Appendix 6. Interview Luc Van Liedekerke – 01/04/2022

Victor Goffin:

works, it works. Okay. So first of all, thank you very much for taking the time to talk to me for my thesis, I think it's always, it's always in such sight for to have a discussion, especially with a professor. So maybe quickly about my thesis and myself. So I'm a student at the law school of management. I studied business engineering. And I got to the idea to do the thesis on the EU taxonomy and on net zero banking, because during my internship, I, I tried my internship at a strategy consulting firm and I worked on a netzero banking transition, which was extremely interesting. And so I guess my guess it kind of became a passion to me. And then I looked a bit into the, to the government regulations and the sustainable finance, how it was evolving on the on the regulatory level. And so I saw a bit two different pathways, I saw the financial institutions that were moving towards net zero. And then I saw the government that was coming up with this EU taxonomy, which is the biggest, the biggest sustainable finance move from a regulatory perspective in it. And so I wanted to ally both together. So that's basically it's a bad thing, maybe a quick, quick summary of who you are and your experience. So I could put this also in my thesis.

Luc Van Liedekerke:

Yeah. Well, I have a background in philosophy and economics. And I'm a Professor of Business Ethics, basically at the University of Leuven and Antwerpen. Mainly in Antwerp. And also a little bit a little bit still, I have started to work in the world of sustainable finance, in a sense, since 1992, we started with for the mutability, this call now, at the time, it was just a table. And what we try to do is really try to establish at that moment, basic methodology of screening companies in terms of their ESG component, let's say so, we may develop methodology for this, we developed an index to indices which still exists, by the way, from one thing to the other. So it was a totally marginal affair. There was one guy working for it, who is now retired to have seen the world move on this subject from the start. I moved on. I have a couple of shares are running in Antwerp mainly in the field of sustainable finance and sustainable

business. One working with the NPD other with he has now on insurance. And I work with two people at visual Aires in Paris. It's a methodology they have now been taken over by Moody's been in contact with many people in the world of sustainable finance. We made a study on voluntary labels, which is used by the overarching bond market group EMA EMA. They're gonna use it in their educational need to teach next week, they said yeah, when it comes to sustainability labels, the probably the biggest impact now is that we developed the towards sustainability label here in Belgium, with the people on fable Finn, which is now I think, one of the largest foundry labels on sustainable finance, even in the world. We move more than \$600 billion at this moment. Okay. Europe, Asia. And so it's quite, it has long been gone beyond Belgium, it's quite International, as you say, correctly, the framework in Europe is, is really a big step. And a lot if it's done in the right way, it will have a tremendous, it will have a strong impact not okay. Problem.

Victor:

Okay, that's very interesting. So, so, obviously, you're clearly have a lot of experience in sustainable finance. Now, where do you think the role in sustainable finance lays for governments and for organisations and how are their roles differently?

Luc Van Liedekerke:

Yeah. So, it is often the case you know, when it comes to sustainability and so on, the first steps are taken inside the industry, not inside governments. We have seen these voluntary labels and fines for a long time are more strict, others are more broad. So it depends and it is the same with sustainable production or if you look at Green steel or green, aluminium, green chemistry, all these initiatives exist. So there is a lot going on in the world of business for many years. Some of it is greenwashing some others strong. So So there are a very big difference at a certain point in time. When the market is starting to move in this direction. It is I think necessary that you have have governments coming in to make a level playing field that say? So what my frustration was the world of green finance was developing very rapidly in Belgium at a certain moment, basically, because the large players made green investing a default option. So you if you even in the retail market, if you go in KBC, and a couple of others, so the first proposition would be agreeing proposition if you didn't want this, they would give you another. So Argenta, which is absolutely not our ..., it's a very, very basic bank for example also moves completely now towards only sustainable investments, they do not offer anything else. And the thing is, that there was no no clear guidance, bottom line or whatever, what is called Green, what is

good ESG? What is the type of information we need? It was absolutely. So the the label that we developed with table fin is basically making sure that there is a kind of bottom line this. I think that that should have been done long ago, by the people who regulate these products like SMA and Orca, but also their central bank should have played a much more active role. That has not happened in the single country, the only country that has some government action on this was France. In fact, before the rest, it has not happened. Now we see the EU move, which is far better than individual because financial markets are global. So we do and that is, I think, more than necessary. Basically, what the EU brings is a kind of common understanding within the SG frame trying to establish that, which is I think, the only the only possible way forward in a sense.

Victor:

Okay, very interesting. What do you think is the advantage of the market moving before the regulations and not the reverse?

Luc Van Liedekerke:

it's always like that, and it's a real mistake that people have, you cannot bring in regulation out of the blue, what would the regulation have to be so you need a kind of foundation for this you need people who are already willing to move your you have you have to have some support, you have to have some ideas that are in the market from for some of it works already others, you know, that will work less. So you need this type of things before you start moving. I think in a lot of lot of people underestimated I think there are like foreign and 50 voluntary labels out in Europe in all kinds of domains, be it energy, be it food, be it safety, all types of things. And then then when these things start moving, you you, you can regulate it. And of course, it remains difficult. But do not think that regulation drops out of the air. And then everybody follows that doesn't work. Like that doesn't work. Okay.

Victor:

One of the big problems or challenges in sustainable finance, I would say is data availability, and how to deal with data. In your experience, do you think the EU taxonomy or you said the word not an expert, but this classification will help companies to start moving towards data more available?

Luc Van Liedekerke:

Yeah, but it's part of the bigger bigger frame I you know, that So, you have the taxonomy, you have in fact, the corporate Disclosure Act. And so, you have SFDR, you have different components, and they all need to work together. Now, that being said, I do think that the taxonomy is a is a hell of an exercise. So, it is by far I think, the most important part of it, because there we need to determine what is green, what is social, so it's not beyond green, we also are working at a social taxonomy, the thing that is still missing, so, we have the E we have the S, we have we do not have the G, the governance we don't have, but we we are working on that too. So, there is a there is an initiative in Europe to have some technical notes on what is good governance and to have their kind of common ground because there are of course, a lot of rules on good governance, like we have a good governance commission here in Belgium almost every country has that but again, these are volun three labels, on on good governance, and what the EU will bring is also there so the for the E , S and G to determine what is really in there. The taxonomy is crucial, as the taxonomy often pushes you to, well, they will for instance, when it comes to it aluminium steel or cement and so on, they will look at things like capex. So what is the capex of that company and so on? We tried to use towards sustainability label. And we were actually, yeah, we actually had to draw back because we don't have data on capex not sufficient data on all types of companies, some companies gave it but where do your investments go? Which I think is is a far better element, then then looking at what are your emissions now? So a lot of these standards should be future oriented. You want to see what is the company investing in? And where is it going to. And then capex is very interesting. But the market doesn't have your data. So there is the tension is real in the sense that the taxonomy, in its technical details, often asks for elements that are not there at this moment. But that in itself will direct what the guys that Moody's and visual reason others are doing, we are now looking at the taxonomy and starting to collect data on this, if you bring that in line also with the corporate Disclosure Act, you will ask there that you produce data on x y z, so that that is an in depth puzzle still has to be formed. But again, the taxonomy will direct people in this in this action, what you need to collect that information. And when you do,

Victor:

So the Taxonomy together with SFDR and CSRD are in a sense signaling to the market that it should start looking for the right data?

Luc Van Liedekerke:

yeah, yeah. It gives very precise things, what you need to collect. So it's, it's a dictionary, that's what the taxonomy is. But it's a dictionary that if people start using it, and I think they will start using while they are using it already, it will have a very tremendous effect on equally and equally in the market. That That being said, and that's another issue. How, how reliable are the conclusions of the taxonomy? I mean, they are formed by an expert group. But then in the end, you see enormous lobbying, which is to be expected in the European context. And so we have seen things move. And we have seen it move so far, that that's all the people in the acapella group. Well, a large group of people simply said goodbye, because they hated the political involvement. So it's, it's a difficult exercise. Okay.

Victor:

I didn't know that. It's very interesting to do. So, one, one kind of limitation of the taxonomy is that right now, it's so as you said that it works with CSRD and SFDR. But so not all corporations will have to have to publish according to the taxonomy. But on the other hand, sustainable finance, will have to not for now, but in the future, publish on those numbers, not only for listed companies, and now with and big companies, how, how do they manage the non corporate clients and the smaller clients in data collection?

Luc Van Liedekerke:

but it is already happening. Again, people think that these things are not happening but they are already happening. So early, I give you one example. So you have influence you have this company called Bekearts, they produce steel wire, for me also, ultimately, also for tires, and so on. So the big line would be like BMW, the car makers and so on. BMW is big, these guys have to produce very clear co2 emission results. Even before the taxonomy, they were working on this, because the green finance has been there for some time. So forget that. They want to be part of that. So the the advanced companies want to be part of it. Now, not just scope one, scope two, but also scope three, which is held, everybody knows, that means go Korea is everything that means changing the world, basically. So what happens is you have this this small, well, it's not so small, but you have this Belgian company and foreigners. And they get a mail from BMW who says, What are your emissions, they don't have to report anything themselves. But they are part of the supply chain in which the big guy is really looking at this because the survival of a car company in Europe is now completely determined by the co2 impact and by the emission impact, so they need to follow the second line that I see happening

now and they're the banking is interesting, because banks will have to look and they will start to look even better again before you're at bodies your co2 intensity of your portfolio. Okay, I know a little bit further by about the companies that produce these data, but what about the loans that I give to the small ones I have no idea. They will have to move. The banks will push you to have a clear view because the banks will be So it's it's a chain, it should change. And, and, again, that takes time, but I'm pretty sure that it is already moving for the company. So I have the experience with one guy, a family owned companies. And so they are often very good at this type of thing in the sense that they, they want to survive for the next generation. That's the difference for family owned company. And so they see these things happening. They hate regulation, they don't want to publish, but they know that they have to do something. And you see these these non quoted family on companies, you see them move. That is that is new.

Victor:

Okay. That's very interesting. And also just it's not a question. But remark also on a private level, we see that for example, with housing, now, we need the EPC certificates, which is also technically kind of, yes, sustainable data publishing?

Luc Van Liedekerke:

Yes, yes. The real the real estate sector is, is under tremendous pressure. To do that there are separate criteria, even for real estate, and it's for the most in Brussels. And if you must, believe me, there's that and again, it is mistake to believe that they only start moving now, they have been moving for the last 10 years, having collected these data and moving their portfolio of buildings in Brussels away from certain types of building and only from because they know they have to be able to rent up this this this block and 20 years, no way that they can rent it out at a decent price if it's not energy efficient way. So these things are already moving.

Victor:

Now, one, one question I had is on. So in finance, a lot of deals are done in locked in, in the long term. So you make an investment alone for 20 years, sometimes 30 years. But But mindsets change and regulations change as we see. So how can banks? How do banks and investors in general deal with elements in their portfolio that are not aligned anymore? With with well, their mindset and regulations in the end in the future?

Luc Van Liedekerke:

But you know, as well as I do, you can move this disinvestments. So there are secondary markets. Okay, basically, there is not one bank who will have a long risk for 20 years and keep it for 20 years as long risk is impossible. they repackage they move the risk today. They offset it with one thing or another. But But the interesting part about your question is, are they gonna change their portfolio? And there the answer is clearly yes, they will have filters. And that means that they will push certain things away. And they will start bringing in other things. And they will they it's small science, special price special. For, for instance, green cars, if you have a car, so the big car thing and Brussels coming on, and you see all these loans conditions coming and you see them discriminating, depending on what type of car that is happening in this mall and in the big place. So it's happening all over the place. And so it's incremental steel, but at the same time, it is the start of moving your portfolio in a certain direction. And I don't think it's a very big problem that you have these these historic things as long as you can move them on the secondary market. It's not a big problem for you.

Victor:

Okay, but doesn't pose an ethical concern that in the end, the project, the project in which you invest is still there.

Luc Van Liedekerke:

Yeah. Yeah. Yeah. Okay. Look, I won't say the name of the bank, but I had one experience. So you're not just able to also in Eastern Europe, and you're in a coal, energy, Eastern Europe call. You have this client for 30 years. It's a coal company A while ago, an energy company based on coal. Okay, this is a very good client, these guys, they, they are capital intensive. So their installations cost a lot of money. So it's a very good client for you. And they, they pay for 30 years good price, they come for you for a new low. And you say well, but our criteria are changing, we don't want call any longer in our criteria. Oh, now you have to say to this 30 year client, sorry, we cannot help you. You know for certain that I will be next to where you are two blocks away there will be another bank, who will give this loan within minutes because this is a client with a very high credit profile. So no problem. Yeah. And the other that are difficult decisions. I can imagine and Ky talked about have to make a decision for 7 million euros. Certain if we refuse it, the God say a banker that he has to drop an essay as to throw away 7 million They go crazy. They, they excluded the guy. The true way they 7 billion. So you need

people with a certain long term vision before they do that. And that's the type of decisions that are now happening in boards in banks. Many places.

Victor:

Okay, maybe you don't have to say the name of the bank. But is it a purely purely sustainable bank? Such as Triodos is ?

Luc Van Liedekerke:

it's one of the large ones not okay. I think I can say that. But I mean, don't publish it. But it's a direct experience I had with XXX, because they are very active in Eastern Europe. And so they, and that is really at a high level that because the boss of that country or the boss have given you that country, he goes nuts. He says, Do you really want us to treat our clients like this? So they go nuts, and they say, This is impossible. And they, and then you need a CEO who says well, and aboard, not only CEO, but also board support, and it says, this is a line that we take, we're going to exclude coal, and there are many banks now going this direction. Some go faster, stronger, slower. And again, long before the taxonomy. Yeah. So that's, that's already the mistakes are these things were happening and then the EU brings in a level playing field for everybody and makes? That's the interesting thing about it.

Victor:

And for banking, what do you think is the main advantage or what is the main change that will happen due to the taxonomy or thanks to the taxonomy?

Luc Van Liedekerke:

Well, I think that most bankers will be glad that there is at least now, the kind of framework to fill in the E S and G. The big problem is that we don't have a clear answer on what is now the ESG quote for a company we have it for financial quote. So the guys in Moody's they say or Standard and Poor's. So it's a triple A double A, you know, these credit qualifications they are, and they are standardised and there's hardly any difference between s&p, Moody's and Fitch when it comes to the financial protections. There are huge differences in ESG quotation, it means that the methodologies differ considerably, depending on whether it's just analytics, whether it's video, whether it's MSCI so the, there are such big differences out there, what the taxonomy brings is it brings everybody on the same line. And again, that will take time, but at least it will bring in harmonisation, in which you will have probably more stable ESG data.

And that that is only helpful. Now there is a there is even a step further. I think that ESG data is IFRS it is delaying from this to accountancy norms. And that is coming, that was part of the COP 26 Glasgow is that there was a deal from IFRS to try to bring this data now to try to develop accountancy norms on ESG information. And I think the European Framework and other also that's why it's also timely, will play a big part in developing these references. But we are much more advanced in this than the Americans are. And so hopefully, our decisions on this will inspire the international decisions on this and that will be a big step forward, I would say. Okay.

Victor:

So now more related to net zero. So right, unless you have any experience in net zero, especially in banking.

Victor:

exactly one of the one of the issues of Net Zero is also the tracing of the co2 emissions. So again, it relates to data. We technically already discussed this, but you think the taxonomy will will also have a help on really selecting the right net zero projects, etc? Or will the banks more go their own way and try to stay in their own strategy?

Luc Van Liedekerke:

Well, when it comes to European banks, there is no doubt the taxonomy is has legal value. So the net zero banking initiative is absolutely an interesting, good initiative. Again, it shows that the market is the majority is there to start regulating it. So that that's really what it signals to me that that coalition will not disappear, but they will have to align with what goes on everybody will not have to align with these things. So, there is there is no way that you can survive with your initiative if you're not in alignment. Of course, if it's a worldwide initiative, when should not leave and should not the the world of finance is Anglo Saxon through and through So the leading players the big the big guys are American banks and London mattress, New York matters. Your Singapore if you like, but not Amsterdam, Paris, Frankfurt it's, it's really marginal compared to these trends. So, again, I think it depends on how strongly we are able to influence IFRS and other initiatives through the European initiative. But when you're a

European bank being one that all these guys they will have to follow the taxonomy there is no way you can escape that sort of situation or other people, they will have to do it to German banks, they will live upon this. Okay.

Victor:

Do you see challenging the fact that the taxonomy is only on European level, but most banks are worldwide?

Luc Van Liedekerke:

Yes, that is a challenge. But again, in my impression is that European frame will start to determine other frames worldwide because we have the most advanced technical analysis now that that is I think, the step that we should take again, if you're a European bank, do you start to behave and to lend differently when you're in America or in Asia. Forget it, you cannot have it within your own company three or four sets of norms that does not work that does not work and so see these banks when they bring in a non coal policy and that's also within Europe a problem will be see that they bring in also the non coal policy in Eastern Europe what happens is that the timeline they give themselves to come to the same result might be longer in this context of this market. Yeah. And then I think can happen so that they give themselves but the orientation will be clear the orientation is the European frame as European bank you're in this and you follow that orientation in your worldwide operations follow that you might give yourself somewhat more time to exclude coal in a region where coal is still very active but but in the anti orientation comes from from this sighs

Victor:

okay, do that that's for my personal knowledge. Do you know any association like let's your banking Alliance, but that is more socially oriented.

Luc Van Liedekerke:

Now, it's always a problem I find is well, there are there are banks who work on human rights they are coalition so it human rights was popular in the private banking sector. There was the assumption that some in England to work on this, but it's by far not as active as you have in the environmental domain is also typical for the European regulation. So what you see is the environmental domain is the first they do and you have a kind of advantage there. If you say okay, we produce cement clinkers, there is a in the taxonomy there is a line on clinkers and

cement. So how would they once you do intensive can they be and so on? These are production processes that you can measure? Yeah. And you can say okay, this is this is borderline. This is green cement tiles, and these are no longer green cement tiles. So that's basically what they do. And they set the borderline okay somewhere with social Okay, we have social regulation, but yeah, what what is the the the limit in terms of a working week, how many hours Yeah, and how will you look at this and so, so, these are much more politicised issues. And in that's the problem with social issues with your rights issues and so on. And so that takes time. So there is no proposal from technical working group. So, for instance, the green equilibrium also coming from Europe, it takes years why precisely because next to the green thing, they also have the social human rights things and so on. And that is a that is politicised that is much harder. And then and so they don't come to a conclusion. That's the problem there.

Victor:

Okay. I'm quickly going through my questions to make sure I covered all the all the topics I wanted to, but it seems like it's just no Everlast ever quickly, very small. Last question. What is it? We already touched upon it but what is the main advantage and disadvantage of voluntary principle based reporting? Yeah, I

Luc Van Liedekerke:

as I said it prepares the market. It prepares the market and I mean, if if we didn't have already a lot of reporting on non financial issues, we wouldn't be able to start. Regulation functions like that. It's also something you should not underestimate. If you're Solvay Your needs in terms of reporting, what you look at and so on are different from from from a bank or whatever. So it's a different sector, different things. So, that type of voluntary reporting has learned a lot. And we have seen that, okay, they can come up with data on this, but not on that. Oh, they're there, it's much more harder and they are not willing to do it to show because some of these data might be so yeah, they might be strategic data. So, so, how efficient is your production process? If you show it, the deepness it, that really is a strategic kind of information that many companies will not want to, to this, this, this borderlines are delicate.

Appendix 7. Interview Tom Renders – 30/03/2022

Victor Goffin:

Then I think then I think we can dive quickly into. I'm going to introduce myself and my thesis. So I'm a master to students at Leuven School of Management in double degree with international management, and I do my thesis on the impact of the EU taxonomy on netzero banking. So I came on this idea because last year at my internship in another consulting firm, and I worked specifically on an end zero banking transition, especially for hard to bait sectors. So checking what the different opportunities are. And I already started to eat taxonomy was pretty important at the time, but it was last year so it wasn't even that Dilip developed. So if you could do quickly, a quick introduction on on your own experience, so that I could put maybe a tiny profile around the around you.

Tom Renders:

No, no, perfect. So okay, let's say it's a background I'm an auditor, in fact, so mainly been the team working in that space. So external audits and we need let's see, since 2005. But now for I think about two and a half years also focusing on sustainability. Where in fact I'm see both working for see the financial sector as for banks, insurance companies, asset managers, as well as for corporates. Of course, okay, we started doing that, two, three years ago, it was still quite a new topic. I think it was a bit at the time that see that it all started more or less so with sustainable finance Action Plan, the EU Green Deal, it was a bit after those events, let's say that we also started focusing more on it. Of course, by now key to the team, it's much larger. So we're working on different types of projects that will with with banks, amongst others. For me personally, let's see in the early thinking that that was also one of the reasons let's say for for accepting this interview, let's say the EU taxonomy is one of my let's, let's say three for topics. And so I always find it interesting that he to exchange on that one with with other persons

Victor Goffin:

did that's very interesting, because it taxonomy is very, it's very complex to understand, I had to watch a lot of webinars, but I think I think I'm not even sure I fully grasp everything about it. Now, but But I believe all the insights gained from this interview would be amazing. First of all, now I'm talking about so my thesis within banking. So the main focus within banking is banks as credit institutions. But of course, banks, as most banks right now, and most great institutions, they also have asset management, they also have other types of elements. So for

my own person understanding for banks as credit institutions, how do you think the taxonomy will have a direct impact? So we're talking about reporting and etc.

Tom Renders:

I think the the main impact will be on the on the asset side of the bank, on their loan portfolio. because there let's see for all the loans, to corporate and retail clients, they will also have to collect taxonomy information for from those clients. It's also all on data that for sure will be an important impact. It's about the discussion with clients and potential clients on the climate topic. Even earlier today, I had a meeting at a smaller bank in the Gent region. And there as well, it was clearly at the at the main concern when it comes to the new taxonomy. It's data and how to reflect it on their systems. So I think it's on data that there will be the most important discussions. So that's one part I think, also the risk management side, of course, because there there are also other requirements coming from Europe, from the European Central Bank here, also from the European banking authority. And some of those that say, also referred to the EU taxonomy, or at least let's say there is some overlap. Thirdly, and so feel free to interrupt me but I think I can probably go on talking about it, but after disturbed one. Thirdly, there more let's see to the strategic side will maybe give you an example of suppose that you see as a bank say retail clients is all going for a mortgage loan, so they buy a house, for example. Let's say that they want to have the mortgage loan at their main bank. But maybe, okay, they only have a limited budget. So they can only let's say, buy a house with an EPC of... So with an energy performance, which is bad, let's see a score D or E. Then of course, this will be reflected, let's say in the the ratio of the bank, okay, together, of course, with all the other mortgage loans. So that's a bit the question, okay, as a bank, what are you going to do with suppose that someone comes to you with that request? Let's see are you then going to deny them giving them a loan? You can also see, it's also at sustainability. But it's also about social and the s in the ESG. So if you are not granting loans anymore, let's say two people who are let's see, it says that seem more in need for financing, what are you going to do. What are you going to do? So just to see, okay, as a bank, you can then decide, okay, I wanted to have you taxonomy ratio's, which are as high as possible, but are you then you are not going to grant mortgage loans anymore to certain clients? Are you not going to grant corporate loans anymore to the tech companies in certain industries? So that setting also very important one is to be strategic impact?

Victor Goffin:

No, indeed, you mentioned as first the points on data so that the taxonomy would kind of bring it a certain challenge to to banks to find the right data to, to back it back. to back this up, compared to the taxonomy? Do you also see opportunities on these data aspects? And maybe afterwards? What I thought about it?

Tom Renders:

indeed, I think that that will be at one of the key things that that banks will have to reflect on, I think, ideally, central database, which picks up, all the data for the corporates, where corporates, maybe it can input all their data, and then at the banks can collect the data from that central platform, because of course, the corporates often that they work together with different banks. So if you don't have such central database, then maybe corporates will have to provide the same info two, three or five times to the different banks bank. They won't like that. The sector is a bit reflecting that when we look at Febelfin so which is the organisation and let's see how we I guess you know, people feel so the organ not supervising ability, the sector organisation for the financial sector. Yeah, I think they are reflecting on that. But of course the key there are very lots of the constraints difficulties before they can have that so I think that's one part that may be an opportunity for the banks is suppose again, maybe again, give an example and let's see a client with a mortgage loan and the it's an older house are and they don't have an EPC yet so then of course as a bank, it's very difficult to determine okay, what is standard see the energy performance on the collateral of the house? They used as cover for the mortgage loan to get in the new house okay, why as a bank wouldn't you try to go in a dialogue with your clients and that you for example, see, okay, if you receive give me access also to your let's say, electricity bills, and based on that I can also determine how much energy are you consuming? Okay, then maybe together they notice okay, we think that there are improvements possible. So, I will be simplifying now. So why don't I give you as banker let's say another loan of, I don't know 10 or 20 thousand euro's we get to see you can do additional see improvements to your house, for example, having solar panels. I don't know what insulation and rededicate entity the bank is like really in a dialogue with a client, the client is also happy. Let's see, because they may be getting, let's see an additional loan at a favourable rate, let's see. And then at the end, let's see, the bank is also happy because they have a mortgage loan in their portfolio with a house which is more energy efficient, then it wasn't before to think that this was now for retail clients, but also for corporate clients. I think this could be an option and some banks are already doing that they are having partnerships that say with kind of the energy consultants that say, and would they then send to their corporate clients to have a look here, okay, aren't there

any things which you can improve? A little debt, I think already exists like KBC. They've a partnership with Henkel, if I'm not mistaken. So that's clearly I think, also a way forward.

Victor Goffin:

Now, in in the, in the client relationship of the banks with their, with their clients, both corporate and private, but more specifically, the corporate clients, there is difference between listed and non listed companies, especially with the taxonomy, since non listed companies will have to publish data on the on the taxonomy, while non listed companies won't have to publish date on the taxonomy. How have you observed this, this as a challenge maybe for banks, since I would suppose for example, for non listed companies, it will be more difficult for banks to to create this push to get the data.

Tom Renders:

I think that their view is correct. So let's say for the for the listed corporates, it shouldn't be a major issue where to have the data Indeed, today have to start disclosing it. Now. I think the corporates who were already subject to the NFRD, to the non financial reporting directive, they already had to disclose here on the first part is on the eligibility for 21. Let's see those reports are being published as we speak more or less. And they will also have to report on the alignment as of this this year. So for the year 2022 published in 2023. Now when you look at the listed corporates in the Belgian market there are not thousands of them so I agree with you that that should be fine for those. For the smaller ones, it's indeed more difficult. Now, certain of them, will also be in scope of the future CSRD. So, so the NFRD will be replaced by the CSRD. And with that, let's say the scope of companies will also be very much enlarged. So it will not only be, let's say the listed companies, but also the large companies, of course, even then, still had lots of corporate SME's, will not be in scope yet. So I think that indeed will remain a difficulty. Now there for the moment, so one of the main ratios that banks have to disclose when it comes to the EU taxonomy is the GAR so the green asset ratio there for the moment. For this GAR for now the banks don't have to look at companies that are not in the scope and do not have to include them in the ratio and even can't include them in their ratio. It is only regarding eligible companies. So if for now let's say that that bank has a balance sheet of 100 and 70 out of the 100 is loans granted to small companies, then your ratio will be maximum 30% Because for the seven you cannot include it. So which is in a way let's see, you could say makes it easy for the banks because okay, they don't have to look at it. On the other hand, it makes it difficult for them. Let's say that to have a nice ratio. So they can see at the maximum disclosed 30%. Of

course, they can then add to the to other voluntary ratios where they try to justify or explain why the ratio is so low And also at qualitative disclosures. But that's clearly a difficult one, I think also quite a lot of banks, I think are not really aware of that yet, or they all don't fully realise it see the impact of that.

Victor Goffin:

So I'm not sure I understand the parts about the ratio. So basically, what you're saying is that the bank will have to report only on the clients that are eligible to the to the taxonomy?

Tom Renders:

For the moment in this, it's how it's included in the in the dedicated act, I looked at, okay, I can imagine the team going forward, I guess the goal of the EU will be that, let's say almost everything will be in scope. But for now, that's not not the case yet. Perfect.

Victor Goffin:

Now, a question on sustainability and how do banks currently interact with their clients, for any clients on sustainable projects? Do you feel like it's more of a push of the bank that is like, Okay, I want to be more sustainable. So I'm going to push towards my clients to make them choose the right projects? Or is it like, both ways? Or is it different in terms of of listed or non listed companies or private clients?

Tom Renders:

I think in general, the main push for the moment still comes from the companies themselves are also now realising that, okay, they have some new regulatory requirements. But okay, I think also a general, let's see awareness of the importance of sustainability pushed by employees, by their clients, by regulation, as well as so I think it's mainly coming from the corporate side. That being said, I think, if then, as a corporate, let's say you go to your banker for, let's say, a new loan or a refinancing, I guess that let's say in 99%, of all the discussions currently at the sustainability will be part part of the discussion. But then I think, okay, ranging from Okay, here are two, let's see thinking about sustainability. So let's say very low level and to really having discussions, okay, in your loan contracts, we will then include certain KPIs, which you have to meet. And if you meet those that say, instead of 1.5%, on your loan, you

only have to pay 1.2%. That's a thing, ranging from a very basic, let's say it to already more, let's say complex integration in loan context, for example.

Victor Goffin:

Okay, and how far do you think the role of governments and regulation? How important do you think it is, in terms of all this data aspects? Do you think it should be the government that imposes, like like, like it's doing a bit now, like with the EU taxonomy? Or do you think there should be a move from the market from banks, that should allow for this move more smoothly? Because right now, a lot of what I use that the taxonomy is indeed, pushing a bit a lot on data and sometimes too much. So what do you think about about this?

Tom Renders:

I think they're in the Okay. Doesn't may be a bit contradictory vision to what I just said, I think from the financial institution, so we are getting some that see criticism that they are saying, okay, the EU transition. But in fact, they are just putting that burden on the financial institution with the taxonomy, for example, they are putting all of the burden on us, we have to make sure that we collect all the data that say that we create new types of investment funds, taking into account certain criteria, which I think to a certain extent, is reality. Okay, on the other hand, let's, let's see that was a bit my previous points in the actual economy, let's say it's okay, it's still the company that will have to transition to more sustainable activities. So I think it's a combination of the two, but it's through that okay. But it's true I think with the regulations. It clearly has a major impact in taking the discussions which we are having with clients, often it starts at okay, there is this new regulation. And because of that, we are now also thinking okay, what is the impact, almost strategy? Do we need to develop Let's see new products, new services. What is the impact on our risk management? And that's often let's see the trigger for them to start thinking about it is a new regulatory requirement.

Victor Goffin:

Okay. So that that's very nice, because I also heard that in different, different discussions I had. Now I don't know how how much you know about Net Zero in banking.

Tom Renders:

Yeah, I think a bit familiar with the concept, of course, but yeah, depends a bit. What do you mean? Like really? The more accounting or? Yeah, no, so yes.

Victor Goffin:

So it's a bit about it's, it's, well, it's technically again, about about data. But when when do we have any idea of banks usually track their their co2 involvement in projects?

Tom Renders:

Yeah, I guess in the past that they didn't. But now that indeed, with also with new requirements at they start at starting to reflect on that, I think you have two main methodologies to do that. I think you have PACTA and PCAF,. And then those are the things they let's see that we start seeing that the banks are the having a look at. And I think what they do most of the time, is that they say, Okay, we have a loan portfolio consisting corporate loans, retail loans in this sector. So that the first look okay, let's see, what is the most important part of our portfolio tool depends from bank to bank and realise, like Belfius, they are also more financing, let's see at the public sector, which is probably a less the case for other banks. And so I think they start with a part of their portfolio and start doing those exercises, on let's say, trying to calculate the co2 emissions of their loan portfolios. But I think currently this is still in quite early stages for the for the momentarily keep, it's probably evolving, as we speak. To compare it to a couple of months ago, I guess they will be much further developed than it was then. But don't think that there are already things in Belgium, which can do this. Let's see. Yeah, in in a country, let's see a folder full portfolio, I think everyone is still a bit investigating,

Victor Goffin:

when you talked about the two the two different ways. So PCAF and PACTA, do you know what and how to differentiate because I heard about two different ways, but I just want to check if, if they are the same.

Tom Renders:

They are for sure different. But I would honestly also have to look it up. I think we have a couple of experts in the firm, but I don't know it by heart. But okay, I think if you will, let's see. Yeah, for example, look, look on the internet or in other publications thing, there are already quite a lot of materials on it,

Victor Goffin:

we will check that out. Because what I heard was that currently for netzero transitions there, banks track their emissions in two different ways. And it's one, for example, if they give a loan to a specific company, they take the average emissions of that company. And they say, Okay, we have x percent of loans within that company. So this is what part of the emissions that we take for us. And then there are companies that we look at, specifically for the project in which they emit, in which they do a loan, to look at emission specifically for a project. And so since the taxonomy, so of course, when you take the average of a company, it can sometimes pose problems on the granularity of, of how deep you are, and how correct you are. And so that was one of the the questions I want to ask now that the taxonomy asks, project by project instead of company by company in which you're investing, really, if you are within the threshold, do you see that as an advantage? Well, I suppose for the planet, it's an advantage. But yes, what are your thoughts about? What are your thoughts about that?

Tom Renders:

I don't know what to say how it exactly relates to the different methodologies. But but it's indeed true. And that's also something which is reflected in the EU taxonomy. So that you can make a distinction and like is also the case for for a green bond, for example. Let's see, if you give a loan for 10 million, is it a loan to the company and then let's see, does the company have to reach certain targets for that loan to be sustainable or give you less or do you give a loan of 10 million at sea for them building a solar panels or wind park although maybe the company in unsolicited activities or maybe not so sustainable and so that's indeed a very important distinction which I think is also reflected in the in the you txo level.

Victor Goffin:

Okay I'm taking questions right now. This Do you think there is any so I talked about the client relationship and how they push each other do you think that taxonomy could have any benefits

to how banks communicate and collaborate with their with their clients or disadvantages of course

Tom Renders:

yeah, I think at least it depends on a bitter let's see if we if we have discussions and then more with corporate sound the you taxonomy thank you we get a bit mixed reactions for some a DC to believe it really did see her as a burden again, and you see regulation and new reporting that they have to do. Although maybe initially they also think it's a bit difficult we were not expecting this habit. Okay, let's really try to integrate the requirements of the EU taxonomy also in our sustainability strategy. bit okay, thinking it will never go away probably. So why not from the start? take it into account in our in our strategy in factor so I guess there as well that to the tee then in the conversations, which banks are then having with their clients, that it will be dependent, let's see, or the mindset of the client itself. Later then for the corporates, yeah, for for retail clients who key key people, like let's say, like, you and me, Okay, we are also a retail clients of bank serpents due to let's say, in your case, now, your studies, in my case, I see my job. We are knowledgeable, let's see about you taxidermy. That Okay, in the end, doesn't really see the average retail client 99.999%. Let's see offer or Belters will probably never really know what it is. So I think they're that banks also cannot really use it in their conversations with retail clients. Okay, maybe they can build a story around it that underlying to that story, let's say that you taxonomy is driving it. But I don't think that a bank will go to a retail client and really try to explain you taxonomy that would surprise me. Worst will be the case and of certain banks. But

Victor Goffin:

of course, now, just just taking my question so that I don't miss read it. I'm sorry, I'm a bit lost in where I was. I yes, no, sorry. So so for the you taxonomy. Right now, it's only for mitigation and adaptation, that it has been been accepted. And one discussion that I had was about. Well, it can bring some complications, that right now we focus a lot on mitigation and adaptation, that somehow the other four ones that will come later on will be forgotten. Do you see this as a challenge or our banks right now are already taking into account that those will also be voted in?

Tom Renders:

Noting that, that's that's a fair point. And I would even go on to say a broader than that. Okay. You have the current EU taxonomy, let's say focusing on the environment a bit tricky, as you know, I guess they are also thinking about the social taxonomy. Okay, we it's not that clear yet. Let's see how it will evolve or what it would look what it will look like. Exactly. But there again, I think that that will also be an important element, which will come on top. And as you rightfully see, and, indeed, the four other objectives of the environmental part, as well as the media.

Victor Goffin:

With no, so I think I cover all of my questions. I'm just checking here. Yes, I did cover all of my questions. Thank you very much for your time. It was very insightful.

Appendix 8. Interview Nicolas Goffin – 31/03/2022

Victor Goffin :

Voilà donc je vais vite expliquer un petit peu qui je suis aussi le concept de these et d'où vient mon idée. Et donc en fait moi je suis donc je suis étudiant en dernière année master, a Louvain la Neuve, Louvain School of management en ingénieur de gestion. Je fais ça en double master avec le CEMS donc c'est un master en Management International et je fais ma thèse sur l'impact de la taxonomie européenne sur les transitions net 0. Ça m'est venu à l'idée quand je fais mon stage en on bah du coup c'était dans le mois de juillet que j'étais sur ce projet en consultant, c'est qu'on a travaillé sur une transition nette 0 justement d'une assez grosse banque à Londres. Et que j'avais déjà vu que là taxonomie rentrait un petit peu en jeu et c'est en faisant toutes mes recherches, et cetera que je trouvais ça intéressant de voir d'un côté le la partie législative et les États qui bougent et d'un autre côté cet aspect net 0 qui vient plus du privé et de voir comment les 2 se rallient. Ça me semblait intéressant de faire une recherche là-dedans. Donc, voilà, ça c'est pour moi. Si vous pouviez juste faire une petite présentation de vous même comme ça, je pourrai le mettre aussi. Comme profil dans ma thèse, ce serait super.

Nicolas Goffin:

Voilà, moi je suis économiste de formation à ULB a la Solvay Business School. J'ai 20 ans de carrière en chez BNP Fortis. C'était en charge de différents dossiers dans le secteur de la construction et aussi dans le secteur des mines.

J'ai rejoint Triodos il y a à peu près 3 ans dans le domaine du d'énergie renouvelable et de la durabilité en immobilier, voilà.

Victor Goffin:

D'accord et sans indiscretion, pourquoi le pourquoi le changement? Mon avis, je connais la réponse, mais ouais.

Nicolas Goffin:

Si c'est enregistré ça, pas la peine.

Victor Goffin :

Non ça ok, pas de souci à mon avis, je connais la reponse.

Pas de souci non parce que j'ai eu des intervenants de BNP donc je me demandais un petit peu. Je me demandais un petit peu. Ben Super Ben merci beaucoup d'être là en tout cas j'ai une petite liste de questions mais elle passerait elle est très flexible hein parce que je pense que toute personne a un peu des connaissances différentes sur le sujet. Mais la première question c'est que voilà Triodos a rejoint la Net Zero Banking Alliance en Avril 2021 avec la belle ambition d'être net 0 pour 2035 Même si je me trompe pas. Est ce que vous avez déjà commencé avec la stratégie pour être nette 0 et si oui est ce que vous êtes, est ce que vous avez rencontré des challenges dans la définition de cette stratégie ?

Nicolas Goffin:

Alors. C'est une vaste question. Je pense que le ce qui manque dans la définition, c'est avant tout de savoir d'où on part donc...

Savoir l'objectif d'arriver à 0 à une à une période, c'est un objectif. La question c'est comment on mesure cet objectif et donc. Ça reste encore très flou pour tout le monde, je crois et donc

en fait ce qu'on voit souvent, c'est qu'il y a des initiatives qui sont prises. Nous, on a pris l'initiative PCAF pour évaluer nos émissions actuelles de CO₂ et sur quoi on devrait travailler pour régler à ce fameux net 0. Donc en fait. La méthodologie est assez simple, c'est à dire que. On a 3 aspect, le premier aspect, c'est ce qu'on fait comme crédit polluant. Donc tout crédit à une activité génère de la pollution. On pense à un four pour un, pour un boulanger, on pense photocopieuse pour un client, ça, c'est une première partie de notre activité. La 2ème partie de notre activité, c'est tout le financement d'énergies renouvelables, c'est ce qu'on appelle les émissions évitées. Et si on net les 2, on arrive chez Triodos dans une situation où on évite plus que qu'on émet. De mémoire je pense que c'est 360 et 820 voilà donc on arrive à quelque chose de positif, donc déjà ça c'est une bonne chose ce qu'on dit, nous. C'est qu'il faut travailler sur ce 300 parce que ce qu'on constate sur le marché, c'est que on va plutôt privilégier une façon de compenser plutôt que de travailler sur sa propre émission, qu'est-ce que je veux dire par là? Si on prend un gros pollueur, j'en sais rien, moi Arcelor enfin, j'ai rien contre ça, alors c'est pas ça que je veux dire, mais ce que je veux dire simplement, c'est qu'ils vont peut être plus penser à des alternatives de compensation type. C'est des rachat de droits de pollution CO₂ en haute essai. Plus que d'abord penser à leur propre problématique, c'est comment est-ce qu'on peut améliorer leur système de production? Donc nous ce qu'on essaie maintenant de travailler sur, c'est comment est-ce qu'on peut arriver à 0 se 300 kilotonnes CO₂ qu'on émet aujourd'hui? Alors comment est-ce qu'on l'envisage d'abord? C'est évidemment en réduisant les crédits polluants. En mettant en place dès que réduits qui serait plus à valoriser énergétique, c'est à dire par exemple la rénovation de bâtiments, comment passer d'un certificat de performance F ou A ,abaisser enfin, dépendant d'un peu de challenges que nous avons? Ça, c'est une première étape, donc c'est travailler sur notre portefeuille existant de clients, dans les opérations qu'ils ont en journalier mais aussi de réfléchir sur comment est-ce qu'on peut travailler sur de la régénération du CO₂? C'est à dire mettre en place des crédits qui favorisent la régénération de CO₂, alors. Très honnêtement, Triodos ne croit pas à tout ce qui est la captation de CO₂, et c'est ça aussi les usines de captation de CO₂ parce que de nouveau ça c'est compensé un problème? La meilleur voiture qui l'a, la voiture la moins polluante, celle qui ne roule pas donc quelque part c'est dire Bah je vais en fait, je vais mettre un système qui fait que je récupère quelque part le CO₂ de ma voiture qui pollue et donc nous on dit bah non il faut travailler sur la voiture qui est qui est polluante. Donc nous, on travaille sur tous des aspects de régénération.

Nous, on regarde la régénération en carbone naturel, c'est des sols. Tout ce qui est une agriculture qui serait plus régénérative et plus vertueuses dans son utilisation du sol pour

permettre une captation plus importante du CO 2. Donc ça, c'est un type de clinique, on regarde de façon à compenser ou à faire disparaître nos crédits qui sont polluants. Mais alors émettre des crédits qui sont régénératifs alors à ce titre-là on a un fonds spécialisé dédié à ça s'appelle le triodos régénératif money Center. Vous pouvez garder ça sur Internet. C'est un fonds qui participent ou bien capitalistiquement ou bien sous forme de crédit à des entreprises qui auraient un profil d'investissement dans la régénération, qu'il soit de sol, qu'elle soit d'autres produits, évidemment, d'autres types de régénération.

Victor Goffin:

Ok d'accord. Donc ça c'est déjà très intéressant. Je pense que j'ai rarement entendu quelqu'un aller si loin dans tout ce qui est solution. Mais maintenant vous dites que vous voulez compenser donc sur ces 300 en particulier mais que vous avez déjà 800 de d'émissions négatives via vous donc techniquement vous êtes déjà net 0 si on le voit comme ça.

Nicolas Goffin:

Oui, alors c'est toute la définition de d'une 0, c'est à dire que. Dire qu'on est 0, oui, quelque part, on pourrait s'en satisfaire et nous on dit qu'en fait les 300 qu'on aimait, on devrait éviter de les émettre aussi. Donc quelles sont les programmes qu'on peut mettre en place avec nos clients? Quels sont les types de clients qu'on doit attirer pour justement arriver à ce 0 à ce niveau-là, à ce premier critère là et ça reste quand même quelque chose de très compliqué. Alors pourquoi c'est compliqué? Parce que. Et c'est très difficile. Donc il faut savoir que triodos se positionnent comme banque vertueuse dans le sens où on a une circularité financière nous déposant, et vous êtes économiste, vous le savez aussi bien que moi, c'est que les banques traditionnelles font appel au ligne de crédit de la BCE À des taux négatifs, nous on fait pas appel à ces lignes de crédit. On utilise que l'argent du déposant, donc on est une vraie banque, un vrai intermédiaire financier où on met en place les déposants et les entrepreneurs. L'autre jour, j'entendais le patron d'ING, le économiste du...

Victor Goffin:

Oui, Peter Adams ?

Nicolas Goffin:

C'était ça sa collègue. Ce qui est bizarre, c'est que c'est toujours des hommes et quand on pose des questions, c'est toujours enfin.

Mais donc elle dit, elle disait Erronément que à l'intermédiaire financier, utilisait des produits financiers de la BCE pour satisfaire des besoins, demande de crédit. C'est faux l'intermédiaire financier pour moi, d'abord quelqu'un qui met en lien les déposants et les crédits sans utiliser des produits financiers qui viennent de la BCE. Peut être additionnellement aider à cette logique là, mais on voit que les grandes banques ont changé ce paradigme et ils n'utilisent plus que les financements de marchés internationaux pour satisfaire leurs objectifs de crédit et donc ça c'est un problème chez nous parce que quelque part on ne pourra faire que ce qu'on a comme arme, c'est à dire qu'on ne pourra donner. Chaque année, des crédits limités à notre déposants, alors les déposants augmentent chaque année. Mais si on veut sans doute avoir une force de frappe plus importante, on devrait appeler la BCE et dire, donnez-nous de l'argent, alors pourquoi est-ce qu'on ne le fait pas? Parce que la BCE l'argent est fongible donc que ce soit de l'argent de Total, que ce soit de l'argent de d'une d'un fabricant, d'armes, et cetera. Cet argent rentre dans le système de financement et pour nous il est pas clair, doux. La notion de blanchiment d'argent et la notion de blanchiment d'argent terroriste. Et on veut dire aussi qu'il faut pas oublier le blanchiment d'argent environnemental, c'est à dire qu'à partir du moment où vous mettez de l'argent. Mais on s'éloigne un peu du sujet un nombre souci, ça reste intéressant.

Nicolas Goffin:

Quand vous acceptez cet argent là, vous le verdissez si vous voulez dans notre business model, donc on veut s'écarter de ça et dire non. Les déposants doivent être conscients du fait que l'argent l'utilisera que dans cet objectif de durabilité. Donc ça pose, ça pose parce qu'on se différencie des autres et c'est très compliqué à expliquer, ça aux déposants qui est pas un économiste de base et je reproche pas d'être un économiste et ce serait dommage d'avoir un monde que d'économistes ce serait un peu chiant mais évidemment ça devient très technique, très particulier à expliquer et donc c'est là où le message par rapport aux autres banques, et, plus diffus et plus complexe parce que quand vous allez voir, je prends l'exemple, mais bon de nouveau, on a enregistré. C'est un peu difficile, je veux pas dire du mal de mes collègues. la stratégie d'ING, c'est d'appliquer un calcul d'émission de CO 2 sur certains secteurs, Belfius aussi nous, on a pris le rôle de le faire dès le départ, sur l'entièreté de nos secteurs.

Nicolas Goffin:

Alors, c'était plus facile pour nous parce que depuis 40 ans, on se positionne comme ça. Certes ouais, mais quelque part, ce retard qu'ils ont à rattraper, mais ils quand ils vont l'appliquer ce calcul ils vont l'appliquer qu'une partie du portefeuille ça concerne aussi bien le retail que le business banking que nos produits d'investissement ils doivent aussi avoir cet aspect PCAF en lien comment est-ce qu'on arrive alors maintenant et ça, on revient plus sur le sujet, comment est-ce qu'on arrive à traduire? La mesure donc on passe depuis 5 ans qu'on applique PCAF et vous pouvez regarder les différents rapports qu'on publie pour publie je pense depuis 3 ans les rapports PCAF et vous le voyez une certaine évolution là-dedans, donc on a d'abord mesuré, fiabiliser la mesure, donc à tous nos clients, on demande un tas d'informations pour savoir, je prends un exemple classique, on a beaucoup de clients dans le secteur de la culture, on leur demande combien de personnes sont venues à leur pièce de théâtre, combien de fois ils ont fait des représentations. Quel est le combien ça coûte de chauffer le truc? Donc on a on a des détails assez importants c'est qu'ils nous obligent à poser beaucoup de questions à nos clients pour avoir cette information et déterminer le PCAF parce que comme vous savez, PCAF va être côté entre 0 et 5. Un et 5. Pardon un c'est la mesure parfaite et 5 c'est la mesure approximative. On peut utiliser des mesures approximatives et notre objectif est de rehausser les instruments de calcul pour arriver à cette perfection du un savoir exactement ce qu'on l'emet comme CO 2 en finançant alors il y a plein de problèmes aux PCAF parce que quelque part, si nous, on considère qu'on fait un crédit pour une amélioration énergétique d'un bâtiment. La région bruxelloise pourrait aussi le tenir en compte. Donc il y a un double calcul et ça reste problématique donc, mais ça c'est encore autre chose, c'est pas trop notre problème aujourd'hui. Ce qu'on voulait surtout imposer, c'est quelle est la mesure qu'on veut faire et comment est-ce qu'on arrive à 0? On utilise la technique du SBTi initiative, c'est à dire? Quels sont les éléments, Qui ferait que dans notre politique de stratégie, on pourrait arriver à ce 0 en travaillant évidemment uniquement sur ce qu'on met comme pollution, pas sur ce qu'on évite en disant même ça, c'est pas suffisant pour nous. Il faut qu'on travaille sur cet aspect-là.

Victor Goffin :

ok d'accord, je vois, je sais qu'il y a une autre méthode de calcul et pour de tracer un petit peu l'enfin de tracer, ouais de calculer le CO 2 c'est le PACTA, ça vous dit quelque chose? Non faudrait que je recherche un petit peu parce que j'entends beaucoup de PCAF, mais on va parler m'a parlé du PACTA aussi et je vais chercher ça après. Mais du coup, vous parlez

beaucoup de la relation avec vos clients. Je suppose qu'il y a aussi une grosse différence entre la relation avec un client privé avec un client listé et ou une ou une SME. Comment est-ce que vous interagissez avec ses clients dans l'objectif net 0 pour l'instant, et est-ce qu'il y a vraiment une différence entre les types de clients?

Alors c'est un c'est une problématique complexe. Donc on va toujours mettre un crédit en place auprès d'un client qui va favoriser évidemment une diminution de son empreinte carbone. Malheureusement, dans les structures corporates, c'est très compliqué parce qu'on est un peu le Zwarte Piet là-dedans, c'est qu'on va imposer des choses qui sont considérés comme du green finance. Alors que nous, on fait que du vert donc c'est très compliqué comme approche parce que le client va dire Ah non vous faites du financement Corporate, mais j'ai un financement green mais pour nous, ça n'a pas de sens de différencier les 2. Et donc cette discussion est très complexe parce que nous on fait d'office des crédits qui doivent être favorisées, la diminution de l'empreinte carbone. Et ils disent Ah mais non mais non ça c'est notre portefeuille qui comme si il pouvait faire la différence et c'est tout ça, la complexité c'est. Est ce qu'ils ont vraiment conscience du fait qu'ils ont une activité polluante mais ils acceptent cette activité polluante? Mais à côté de ça ils font un Green, comme si le fait de faire un Green méritait un cadre spécial et c'est très choquant pour nous parce que est j'ai beaucoup de discussions là-dessus en disant mais on parle, on parle pas la même langue en fait ouais eux ils ont l'impression de parler d'un financement corporate pour leur activité alors que nous on dit non, votre activité doit être vertueuse par définition si nous on rentre pas dedans. Et donc ce qu'on voit beaucoup, c'est que énormément de corporate veulent travailler avec nous parce qu'on pose des questions différemment, on, se pose les questions d'approches différenciées par rapport au problème, c'est que nous, on va financer que des bâtiments 0 et de là on a un problème aussi par rapport à ça, c'est parce que la construction d'un nouveau bâtiment à priori il va amener une performance énergétique de 0. Mais pour nous construire un nouveau bâtiment, c'est aussi polluer. Donc Ok est ce qu'on va favoriser la rénovation avec des matériaux nobles de façon à atteindre 0 sachant que l'utilisation de rénovation de produits rénovation pour là là rénovation d'un bâtiment, c'est très compliqué aussi parce qu'on sait par définition qu'on va pas atteindre cet objectif de 0 parce que la technologie n'existe pas encore aujourd'hui, que pour rénover un bâtiment, pour arriver à une performance énergétique idéale. Donc c'est un casse tete tout en fait est ce qu'on ferait mieux de regarder que les bâtiments nouveaux, en faisant fi de l'aspect construction, c'est ce que beaucoup de banques font et nous on a intégré les coûts de construction en terme de CO 2 dans notre approche, c'est à dire qu'on va dire, on construit un nouveau bâtiment, combien ça coûte en CO 2 et comment la

performance énergétique de ce bâtiment va pouvoir couvrir éventuellement là les coûts de pollution liée à la construction? Je sais pas si je suis clair là-dessus.

Victor Goffin:

Ouais, Je vois, je suis.

Et avec les clients privés, donc typiquement les gens qui veulent construire une nouvelle maison, je suppose que c'est un petit peu le même concept ? et qu'ils doivent donner les informations, par exemple sur leur certificat énergétique, et cetera.

Nicolas Goffin:

Oui, mais enfin, on est la seule banque qui le faisait jusqu'à un ou 2 mois. Je crois que KBC nous copie aujourd'hui, c'est à dire qu'on fait un crédit que si le nom, si le dont le taux est fixe.

Ok taux va décroître si vous atteignez une performance énergétique moins importante et donc on a, on a 2 aspects, donc il doit y avoir une intention d'améliorer son bâtiment et en gain, le client aura un taux moins important. Pourquoi il a il y en a tout le moins important, pour 2 raisons principales, c'est que selon la Febelfin, les capacités de remboursement aujourd'hui et évidemment, quand les coûts de d'énergie sont si importants sont influencés par le coût énergétique. Donc si votre salaire sert principalement à payer votre électricité, vous n'avez plus la capacité de rembourser votre crédit. Ouais, ça c'est un premier aspect. Le 2ème aspect, c'est que là valorisation d'une maison, toutes choses étant égales par ailleurs, est plus importante si on arrive à démontrer que la maison est plus performance énergétique, elle a plus d'intérêt, elle vaut plus pour quelqu'un qui va l'acheter, donc on influence si vous voulez en octroyant un crédit avec un taux diminuant selon la performance énergétique du bâtiment, on influence un la capacité de remboursement du client et la valeur in fine que le client pourrait avoir de sa maison.

Victor Goffin :

Ok, je vois. Plus vers la taxonomie maintenant, en gros là taxonomie enfin je sais pas si vous avez une idée de si vous connaissez un petit peu dans la taxonomie ou je suppose qu'un

minimum quand même j'ai vu j'ai lu votre rapport annuel qui est déjà quand même vachement détaillé par rapport à d'autres mais. Donc, dans la taxonomie. Pour l'instant y'a que les entreprises qui sont sous CSDR il y a que les grandes entreprises au-dessus de je sais plus combien qui sont soumis à ça et du coup qui devront publier les données par rapport à la taxonomie. Par contre les moyennes les plus petites entreprises et les privés bien évidemment ne doivent pas encore le publier en fonction de la Taxonomie.

Dire que ça, je suppose que vous, ça vous, ça vous donne les activités économiques qui sont intéressantes, selon la taxonomie. À mon avis, vous êtes pas 100 % aligné en termes de ce qui vous intéresse ou pas, mais est ce que vous utilisez cette taxonomie ou ses activités économiques déjà dans votre stratégie net 0?

Nicolas Goffin:

Ok alors je vais être très clair là-dessus là taxonomie est une, Comment on dire? Sans utiliser des mots négatifs?

Définir ce qui est vert. Est une problématique politique. Déterminer ce qui est vert pour une entreprise et une donner entrepreneurial, c'est à dire que moi, en tant que CEO estime d'une boîte, je peux estimer ce qui est vert ou pas vert, l'idée de la taxonomie, c'est évidemment de favoriser les investissements verts. Et donc c'est de l'argent public qui va être utilisé d'une façon ou d'une autre pour soutenir une taxonomie donc quelque part, l'argent public de nouveau la pour soutenir quelque chose qui pour nous est évident, c'est à dire qu'on va pas financer des entreprises qui ne rendent pas dans cette logique verte alors est ce qu'on avait besoin de la taxonomie pour le faire? Non on le fait depuis 40 ans donc on n'avait pas besoin de ça. Est-ce qu'on est d'accord à la taxonomie sur beaucoup de points? On a officiellement dit triodos, ce qu'on était pas d'accord avec cette taxonomie sur la définition du gaz du nucléaire, et cetera. Donc ce sont des aspects qui, pour nous? Par définition, ça fait 40 ans qu'on exclut ça de nos critères financiers, donc jamais faire une turbine à gaz, même si on estime qu'elle est verte. Un point de vue taxonomie on explique ça comme transitoire, mais la transition pour nous aurait dû avoir lieu il y a 40 ans donc ça n'a plus aucun sens. Mais d'un point de vue politique. Il est évident que ça a beaucoup de sens. Mais nous, on est complètement à part de nouveau. C'est très compliqué de l'expliquer comme ça. C'est que par définition, on va chercher que des entreprises qui sont dans cette logique là. Ouais mais. C'est pas nouveau pour nous. Donc aujourd'hui, quand des grands groupes ils se disent on va sortir

du charbon, et cetera. Est ce que c'est plus facile pour eux de sortir du charbon ou simplement de ne jamais l'avoir fait comme pris au dos? Donc c'est là où ils vont les grosses banques vont dire Ah non, on a besoin de l'aide publique pour sortir de ça, aidez-nous à envisager un plan et définissez-nous ce que c'est le vert, mais c'est une banque c'est finalement une espèce de grosse chose qui va fonctionner selon la réglementation depuis 2008 c'est comme ça, les grosses banques vont changer selon la réglementation et donc quelque part les banques disaient qui finançait du verre à un moment donné, le gouvernement européen. Oui, non, c'est pas du vert, c'est pas du vert, ça rentre pas dans la taxonomie et donc il y a un besoin que cette taxonomie soit mis en place pour indiquer à ses grandes institutions ce qui était vert mais c'est une blague hein Victor on sait tous faire la distinction entre ce qui est vert et pas vers. Enfin je veux dire il faut pas quand j'explique à ma fille je prends vélo en voiture, elle sait bien que le vélo est moins grave, il faut pas être mais pour faire changer des institutions comme ça, je comprends qu'ils ont besoin d'une base politique pour le faire.

Victor Goffin :

Maintenant donc je suis d'accord là-dessus et surtout pour triodos, je suppose que ça a moins de sens que pour une autre banque, mais typiquement la taxonomie pousse les grandes entreprises à aller chercher des données qui, auparavant elle n'allait pas chercher. Est-ce que vous voyez un avantage à ce niveau là ?

Nicolas Goffin:

Pas vraiment non. Et puis je vais vous dire quelque chose, c'est qu'on l'a toujours fait et on n'est pas félicité pour. On dit aux autres, c'est ça que vous auriez dû faire? Bah oui, mais ils le font aujourd'hui, peut être ils sont l'obligation de le faire. Nous on le fait depuis 40 ans, on récolte les informations chez nos clients, qui trouve ça intéressant, qui trouve ça bien peut être un peu pompant, envoyer les factures d'électricité, et cetera, c'est embêtant mais ça nous permet de publier combien de CO₂ au fait, quelles sont les actions qu'on fait? Autre chose importante qui est fondamental. Je pense aussi et je crois que là taxonomie passe à côté de ça c'est qu'on devrait obliger les banques à dire ce qu'il finance. On leur dit. Vous pouvez financer des trucs verts et voici la définition, mais on leur dit jamais dites nous ce que vous financez et donc nous on l'a toujours fait ça depuis 40 ans, on publie tout confiance. Il y a un site pour regarder est ce qu'il vont dans tel secteur, les financements qu'on a fait et donc on

est tout de suite en lien avec la transparence ici c'est à dire que, à partir du moment où il y a quelque chose qui dérange, un déposant va nous appeler en disant mais pourquoi vous avez financé ça il nous une explication à donner, donc on a tout le temps ce cercle vertueux entre publié, être transparent et recevoir des informations de discussion dessus. D'accord.

Victor Goffin :

Donc vous demandiez quoi qu'il arrive toujours, les données aux grandes entreprises maintenant ce que vous pensez pas que le fait que là taxonomie l'oblige, ça vous facilitera à financer encore plus de projets. Qu'auparavant, vu que du coup les entreprises seront quoi qu'il arrive obligé de calculer leur les émissions sur tout ce qu'ils font et donc au lieu d'aller vers un, vers un BNP ou un ING, maintenant ils seront bon. Ben quoi qu'il arrive, on doit avoir ses données, autant aller chercher un financement chez triodos ?

Nicolas Goffin:

C'est une bonne, une bonne question. J'ai envie de dire que, par définition, les gens qui n'étaient pas dans cette transition réelle et cette volonté réelle ne sont pas clients chez nous. En fait. Après pour être tout à fait honnête, la discussion qu'on a avec un client, c'est d'abord et avant tout. Leur intégration dans nos valeurs, à partir du moment où ils ont une activité qui est polluante, on va leur dire, écoutez, il faut absolument faire quelque chose sur cette activité. Il va te dire non, ouais, c'est stratégique, on peut pas et cetera. Oui Ok c'est stratégie mais ça nous déplaît donc on fait pas de financement et si on fait des financements corporate c'est uniquement dans certains types de projets bien encadrés et bien j'ai alors est ce que ça va nous facilité par le fait de demander en fait que tout le monde demande cette information et que nous on l'a demandé pas avant? La seule chose que j'ai envie de répondre. C'est sans doute qu'on a peut être plus la maîtrise de ce que c'est ces informations et comment il faut les traduire en termes d'émission. Mais évidemment il y a pas de norme, il y a pas de norme, donc vous pouvez très bien dire je vais regarder que les vendeurs de les les épiciers bio comme vous devez regarder peut être l'ensemble de tous les secteurs, cimentier et cetera. Et par définition, si vous incluez les cimentiers dans le calcul PCAF, vous allez avoir un gros souci de transparence hein en disant Bah je vais publier quand même des chiffres qui vont un peu alarmé. Tout le monde, quand vous faites du financement d'un charbonniers comme RE en Allemagne et BNP et NJFRD autour de plusieurs milliards, comment vous allez intégrer

ça dans votre rapport PCAF, ça va juste alarmiste, ça veut dire, ça va être vous avez beau tout faire en terme d'avoided emissions comme on nous, on fait des panneaux solaires, des éoliennes et cetera, mais c'est tellement énorme ce qu'ils font comme pollution que vous allez jamais arrivé à compenser donc ce que font les rendements, il dit bah ça je vais pas mesurer. Ça je vais pas mesurer parce que defacto, je vais me retrouver en situation grâce donc alors est ce que ça. Est ce que être précurseur dans ce type? Donc j'ai posé la question différemment, est-ce qu'il est précurseur? Dans la présentation d'éléments qualitatifs et non plus quantitatifs, est un bien fondamentalement pour tout être humain. Oui, fondamentalement, pour le marché, on en a rien à foutre. Je veux dire, quand vous voyez ce qui se passe sur orpea, sur des choses comme ça, quelque part, quelque soit l'information qualitative que vous voulez récoltées, que vous publiez très peu de gens aujourd'hui vous jugent sur ces informations qualitatives. Ne vont plus vous juger sur les dividendes que vous apportez. Et donc ça, c'est le jeu, c'est quel est quel est le niveau que vous voulez mettre en évidence, c'est quand vous êtes dans des grands groupes avec 200 250000 personnes à nourrir à un moment donné, vous devez faire un choix et ce choix peut être difficile ou pas. Apprendre, c'est est ce que c'est plus facile pour nous de choisir des choses? Oui, sans doute. Parce qu'on a cette approche holistique en disant ça, on veut faire ça, on veut pas faire, c'est très clair pour nous et ce sera plus compliqué pour des grandes banques disent ça. On fait plus. Oui, il y aura des impacts financiers importants en termes de cotation boursière certainement.

Victor Goffin:

Ok donc c'est justement un aspect de la réponse que j'avais pas trop compris c'est vous dites que du coup il y a les banques qui ne publient pas leur PCAF sur les émissions typiquement du ciment et cetera. Ça c'était par le passé parce que du coup maintenant elles seront plus ou moins obligé, pas forcément de publier les émissions, mais de publier quel ratio de leur enfin pas maintenant? Parce que du coup, pour les institutions financières c'est 2024 mais elles seront-elles seront obligées de publier quel ratio de leur de leur? Ok du coup mais vous parliez de pour l'instant ou en tout cas tant que c'est pas encore.

Nicolas Goffin:

Ça oui, donc j'ai c'est si le problème c'est comment les les gens vont lire ça quelle est la lecture? Parce que moi, j'entends. Belfius fait du PCAF, oui, mais enfin, il fait pas du PCAF

comme nous, on fait du PCAF, nous on fait depuis 4 ans sur l'ensemble du portefeuille Belfius va dire je vais commencer dans quel secteur, puis je vais cetera et cetera. Donc c'est quoi le PCAF finalement et donc le fait de l'appliquer sur tout le portefeuille nous donne une transparence plus grande mais est ce que c'est valorisées par le marché? Ça c'est pas à moi le le dire c'est au marché à le dire et je pense pas qu'aujourd'hui le marché valorise ça correctement.

Victor Goffin :

Du coup je suppose que la Taxonomie, une fois complètement implementée devrait aligner un peu les entreprises sur comment elles publient ?

Nicolas Goffin:

Je suppose et je l'espere. Je vais vous dire très simplement Victor. Le principe d'une ONG, disons defendre les droits de l'homme, c'est d'etre present parce que c'est encore necessaire. Du coup si on devrait dire que Triodos doit disparaitre, ça serait genial, ça voudrait dire que l'objectof est atteint. Mais quelque part on est encore très loisin de ça. On est plutôt vu comme les emmerdeurs.

Victor Goffin:

Pour l'instant la taxonomie est uniquement pour adaptation and mitigation. Il va y avoir les autres objectifs qui seront bientôt validés et probablement la taxonoimie sociale dans le futur. Est-ce que vous voyez un risque au fait qu'on ai validé que 2 objectifs ?

Nicolas Goffin:

Il y aura de 2. Certaines boites vont anticiper et d'autres vont le faire quand ça sera obligatoire. Si aujourd'hui tout le monde veut mettre des panneaux solaires bah la production ne suivra pas. Donc ceux qui l'ont fait dans la passés seront en quelques sortes gagnant. Beaucoup d'entreprises sont en train d'anticiper et c'est bien qu'il y ai cette conscientisation. Mais il risque d'y avoir un problème de capacité, de prix et d'inflation.

Appendix 9. Interview *Professional 1* and *Professional 2*– 05/04/2022

CONFIDENTIAL

Appendix 10. Interview *Andrea Lamadrid* – 08/04/2022

Victor Goffin:

Amazing. So first of all, thank you for being here. I'm quickly going to introduce myself and my thesis. So what I'm working on. So I am a student from from Belgium and studied business engineering. And I'm in the my last year of Master. I did my exchange, Lester met Sid. And I did my thesis on the impact of the EU taxonomy on net zero banking, because last last year, for five months, I did my internship at strategy consulting firm and I worked on a net zero transition, which was really interesting. And I became really kind of passionate about Net Zero transitions overall, and especially in in banking and finance. So that's how we took that that road. And so it was very interesting to see two initiatives, one from the private sector, so the net zero banking lines and and zero Asset Management Alliance and so on. It was really a private initiative, and then the EU taxonomy that's really a European initiative. And I wanted to align those two and bring those two together and look how they could influence and impact each other. So that's basically where the idea came from.

Andrea Lamadrid:

Okay, it's very interesting.

Victor Goffin:

Could you quickly maybe summarize what your role is at Caixa bank and everything so that I could put that in my hands as

Andrea Lamadrid:

well, my name is Andrea, I work in the sustainable finance area in Caixabank. Our team belongs to the project finance team, part of the corporate and investment banking. So what we basically do, it's, we are a new team, it was established in 2020. And we we try to help our clients to integrate sustainable finance solutions into their traditional financial solutions, we are not a product itself, we we are a complement of our of all the products and banking products

that we have. We are part of the lending area, because there is also the bones in DCM park, but it's not inside of my team. So what we do is we do trade finance, normally long term financing for corporate loans, project finance, m&a, etc. And we are now developing as well transactional finance into sustainable financial the transactional banking products more time. Short term. Yeah.

Victor Goffin:

Okay. That's very interesting, because I'm working more specifically on banks as credit institutions. So it's all about lending and everything. So it's good that you that you're in that specifically, maybe first question that I have, then it's on client relationships. So I think tanks bank was one of the first in the net zero banking lines. How did the news go to the to your clients to your corporate clients, that's Caixa bank is going to the net zero banking lines. And that's now you have to sell more more, let's say sustainable projects or give loans to more sustainable projects. How did that that communication to corporate clients go?

Andrea Lamadrid:

I'm not sure if we did a really open communication directly to our clients. It's true Caixabank is one of the signatory members of the net zero banking Alliance. And we release of course, I'm a statement as a bank, as an institution. But what from our team is what I can say is that when we, when we have some meetings, just after our our addition to the, to the material, if our client was part of those sectors that are a little bit more hard to operate in terms of, of co2 emissions, we wanted to give them a message of welcome message saying that we are here to support them not to cut our financing with them. Because from us, it's really important that our clients feel that we are trying to help them you know, and, of course, we need to be patient there are so many sectors that are our main clients that they cannot just cut their emissions in, in in the short term, even in the medium term. So they they need to develop plan for longer term. So it's true that now we are internally working on what our compromises are going to be in terms of financing. It's something that is not defined today. To be honest, we still need we still need a few months to go and we will release our objectives at the end of the year. And from that we will need to also design a communication strategy to our clients. But for now We are trying to to make them come and remain because we, we haven't decided our strategy yet.

Victor Goffin:

Okay. And do you feel like your clients? So obviously I suppose for them it was they might lose financing everything. Do you feel like now that you announced it, they tend to go more towards sustainable projects and co2 friendly projects? Or is there no change yet, while you haven't given a strategy?

Andrea Lamadrid:

I think something in between, we have found some clients that yes, that was a wake up call for them. And so they're like more interested on how sustainable finance works, and how they can start to structure financing through this type of solutions. And some of them they think it's something more for the longer term or the future.

Victor Goffin:

Okay. And now we have the taxonomy, that's it's coming down, it's kind of classifying all those activities. This will put probably a lot of pressure on on hard to abate sectors like, like cement, aviation and everything. Do you think that could help to really make the clients move towards more sustainable projects, since now, they will have to disclose on it.

Andrea Lamadrid:

I think that the idea, or the main aim of the taxonomy, but I believe that the taxonomy at the end, it's something that did some is not finished, was yesterday was a new release about a new delegated act. But in our opinion, when we are talking to our clients, our clients are not worried about taxonomy. They think there's something more and related to reporting duties, but not as much as associated as their their own activity, let's say or their own production process. And so I don't know, if I'm being honest, but this is just my personal opinion and not opinion. No, I'm a little bit disappointed with a taxonomy because I really had a lot of hopes on on the, on the regulation. And it's been so complex to understand so complex to to try to implement it that at the end is just another reporting obligation.

Victor Goffin:

Okay. I, I've been looking into it, like for five months, and I'm not sure I even understand every single thing of it. I could do that. Yes. But so I also saw that you're talking about reporting analysis. So that guys that bank right now is reporting with GRI reporting standards. Do you think that's a more difficult question, but do you think that the implementation of the taxonomy

and with CSRD that it's coming in, there will be changes? Or will you continue to report according to GRI. And maybe you have a small taxonomy part next to that?

Andrea Lamadrid:

I don't know. I'm not in the area of the reporting. But I would I would like to know the difference. What are not compatible? Yeah. So.

Victor Goffin:

So GRI is more like a reporting standard that is technically not obligated to do why. Now, the taxonomy. And that's an issue. That is it's an issue with my thesis, but it's very forward looking in 2020, for banks, as credit institutions will have to report according to CSRD, which is the corporate sustainable reporting directive, and which means that they will have to have a show the ratio of their assets that are in line with new taxonomy activities. And so they are compatible, but at the same time, it's like, Should our bank is going to report still on both of it, or is it only going to be? Yes, exactly. Like, it's not very clear. And the problem is, it's for 2024. So a lot of I mean, a lot of people that I talk to in banks are even not sure yet. There's just I don't know if you know, the bank to this.

Andrea Lamadrid:

To this day, there's one key Yes, yes.

Victor Goffin:

Exactly. But they I mean, they already reports a bit on it, but it's still even for them, it's not 100% clear, because as you said it's very

Andrea Lamadrid:

directive needs to be transposed to the national law. So I believe that will be an issue on every country, as you can imagine. So I don't know. I mean, Spain hasn't said anything about about it. And at the end, we need to follow our national law as well. But Major both is something that for sure at the beginning, they will do both until they know they know or they manage to combine

Victor Goffin:

Have you ever used within Caixabank and I suppose in banking, do you think you will use the taxonomy as a way to select the projects in which you want to invest more than others?

Andrea Lamadrid:

Maybe yes, but it's something that we are not looking at all right now. Okay.

Victor Goffin:

Okay, maybe on a more on a more sustainable end, I saw one one problem in sustainable finance is a lot of data management. I think obtaining the right data from the clients and so on is still is still very difficult. How are you currently managing that? And how are you able to track for example, co2 emissions for now, if you are already tracking that?

Andrea Lamadrid:

Yes, we are, we have an external advisor that is helping us to create that tool, an internal tool. So we can measure, or at least gather data from our most important dear one, let's say clients. And in from that, we were looking to, like only one data pool, that is from CDB. CDT gathers the data so we can extract the data from there, so we can see the co2 emissions of our clients. And we are studying it in order to design our decarbonisation path and our investments. But we were not doing it in house we we have.

Victor Goffin:

Okay, so you don't directly for example, if you want to invest in a project, is it like the responsibility your responsibility to be to be like, Okay, no, different way? Is it the responsibility of the client to report to you exactly what are the missions of the project itself? Or is

Andrea Lamadrid:

it when when you asked me to invest in a project, give us a give a loan, talk to a company to do to raise finance? When we Yes, when we do that, we always look at them do the technical due diligence of the project? Because it's mandatory to have an Environmental Impact Reporting in that technical, usually. And so from there, what we do is not my team, that the ones that do it is the ESG risk team. So they analyse the co2 emissions, but on on a case by case scenario, we have we set up like an internal policy. And so we compare it, you know, every every case with a policy and see if we can invest on a breath or not. Okay.

Victor Goffin:

And do you think it's easier to to have those discussions with with big corporate clients, then with maybe smaller and medium companies and with private clients? For example, if we take someone that wants to take so you're more specialist, probably in bigger clients and bigger project, but exactly, but I don't know if you had feedback within the company of so I suppose the net zero transition is throughout the entire company? Yes. Do you feel like do we feel like the big corporate clients are easier to make transition, then the smaller immediate enterprise?

Andrea Lamadrid:

I think so. Because they also, they, they have more tools, more access to innovation to investment and everything. So I think it's easier for them. It because as small company that is on the production chain of whatever, it's very hard for them to, to change everything and to even disclose information. I think it's easier for the big ones. In one sense.

Victor Goffin:

That's interesting, because the taxonomy is right now only for corporate and listed listed companies. So that's one limitation that I saw is that yes, I mean, it's helped for corporate gains that are already moving with maybe not a lot for, for the smaller sectors very

Andrea Lamadrid:

hard to it's very hard to do, they will look develop a taxonomy for for SMEs, it's very hard, because they are very neat companies most of the times.

Victor Goffin:

true. That's, I ever heard that. And that's very true, actually. Now, in terms of data management, do you think it will help? Again, big companies don't have to disclose yet. But do you think the fact that they will have to disclose in the future will help banks to obtain the necessary data for their projects?

Andrea Lamadrid:

100% Yes.

Victor Goffin:

Okay. That's good to hear. Going through my questions here, I'm because I have a lot. And do you already see a difference between listed companies and non listed companies right now in the communication?

Andrea Lamadrid:

For what For years, in terms of activities, yes and easiness to implement sustainable projects, and it's no, I don't think that being listed is easier if it's a big company as well. Sometimes when this family company, but maybe it's a bit harder to, to get them on board, if they are believers, you know, on your journey easy.

Victor Goffin:

I guess it really depends on the company itself and not necessarily Yeah. Yeah. Okay. I'm quickly going here. Do you have that? That's more personal question. Do you have any, any corporate clients that also made netzero? commitments?

Andrea Lamadrid:

Yes, yes.

Victor Goffin:

And in that case, can you align more easily with them? Or is it still like a bit of difficult communication? And

Andrea Lamadrid:

I think we will be able to align with them once all of us have published our path to the carbonization. Yes, it will be easier too much.

Victor Goffin:

And what are the complications? What is taking so much time to insert judgement? And what is taking so much time to create this path? And what are the challenges that the bank might encounter to do?

Andrea Lamadrid:

At the end, we are business? No. So in our case, for example, bank, it's one of the leaders banks investing in renewable energies, which is, for us very good starting point. But still, we have clients from so many sectors, that they are very profitable, even though always legit, you know, we have a very strict policy in so many sectors that we do not involve in, but still. And the thing is that we have very good clients that are from the oil and gas sector, for example. So it's very hard for us to define, how are we going to handle these types of industries and clients because not all of them are at the same level of compromises. We have them, for example, if sold, is it's very ahead of their peers in terms of sustainability. But there are so many clients that we need to and also well, as you say, aviation cement and all of them there, they don't know how they're going to decarbonize in we need to support the alternate transition. So we know we're going to be net zero, but we don't know how he's going to look the curve. If we're cutting at the beginning, if we're cutting more at the middle, or just when we are I don't think we will do that, you know, in 2014, to cut just to comply. That's why we're it's taking so long because we need to analyse all our clients and clients have not all of them disclose what are their compromises. So we need to wait to have all the information and also study all our scenarios internally. But we were on there. Okay, I think one of the banks has a I don't know if there's any bank that has already published their path.

Victor Goffin:

I have no idea I looked at I looked into it, I didn't see anything, even even the project on which I was I didn't see anything published. So I don't know and maybe from from. So I suppose there

is also a kind of public opinion aspects when a bank joins a netzero. Alliance. Do you think there is a competitive advantage that you could also get from from becoming netzero?

Andrea Lamadrid:

Well, I think nowadays is still sustainability is a matter of differentiation, at least now. And I think yeah, we can take a competitive advantage with clients that they are aligned also with this compromises and this targets, that they will look at us as a better option for financing if we are more aligned on values and decarbonisation goals. Yeah, I think so.

Victor Goffin:

Okay. And so that's for big corporate clients. And then from the other side, do you think announcing a net zero transition could impact the amount of private customers bringing their money to your bank?

Andrea Lamadrid:

Maybe I'm not sure how that segment of clients and of companies, how sensitive they are with the topic, I believe there's more and more sensitiveness and awareness about that. Maybe, of course, also they can feel aligned and and we can like have more closeness to these type of clients, but I'm not sure because I don't know. I don't work with them. So I don't know their appetite. Are there are there feelings about this?

Victor Goffin:

And how do you deal with with some, probably you have long term loans, for example, loans that you did, I don't know, five years ago for the next 20 years. But they're maybe not Net Zero aligned, they may be not very ethical to today's standards, of course, ethics change. How do you deal with that?

Andrea Lamadrid:

Um, I don't know the word in English.

Victor Goffin:

Maybe say in Spanish, maybe I will.

Andrea Lamadrid:

Face intermediacion, Yeah, this. So what we do is when I don't know if we're going to do it, but it could be done, you know, like it or send it in the secondary market, the deals, but it's something that we need to see what we have, where we want to go and how are we going to do it? So yeah, it's part of it's part of the digital strategy.

Victor Goffin:

Okay, thanks. I also heard that from, from a professor actually, who said that there's a possibility to put it in the intermediary market. Yeah. Thank you. Nice. I'm quickly going through the questions. Again, I feel like I covered most of everything. I don't want to bombard you with questions that are not really No, I think I have everything. Okay, I have everything. Perfect. Thank you very much. It was very interesting and thank you for taking the time.

Appendix 11. Interview Nathalie Charpentier – 19/04/2022

Victor Goffin :

Je vous remercie beaucoup d'être là, je vais peut être d'abord expliquer un petit peu le concept de ma thèse. Je sais pas si vous, si vous avez vu dans le mail avec enfin que je vous ai envoyé du coup, en gros donc ma thèse se base sur l'impact de la transition, nom de la taxonomie européenne sur les transitions nettes. 0 des banques pour ça que je pense entre autres aux gens qui travail chez BNP parce que vous faites partie de la net 0 banking online et donc l'intérêt est un petit peu de voir à quel niveau le système des lois européens, comment dire en français regulatory framework européen aide les banques pour dans leur transition lettre 0 vu que c'est quand même. Une initiative très récente du niveau des banques. Et puis donc il y a la taxonomie qui est aussi très récente au niveau du de l'État européen. Donc c'est voilà, c'est comme ça que je voulais un petit peu réconcilier les 2 et donc que je suis là pour vous interviewer afin de gagner un maximum d'insights alors le but n'est pas du tout de regarder spécifiquement ASC. Bnp fait où d'informations confidentielles c'est plus de votre expérience donc toutes les questions sont plus sur votre expérience, sur ce que vous voyez vraiment comme des complications, et cetera bon.

Donc il y a 3 gros, un petit peu gros sujet que j'ai identifié au cours de des différents

interviews que j'ai déjà fait dans les challenges des transitions nettes 0 donc il y a la gestion des données, le data Management qui a l'air quand même un sujet assez compliqué. Il y a les relations clients, donc comment réussir à faire transitionner les clients parce qu'au final une vente qui ns 0 c'est essentiellement scoop 3 donc c'est essentiellement les investissements qui sont faits dans les prêts. Et puis y'a aussi un dernier point qui est d'un point de vue reporting. Merci à l'image de la Banque, qu'est ce qu'une? Qu'est-ce qu'une transition 9-0 peut apporter à ce niveau-là? Donc je vais peut être d'abord rentrer directement dans sur l'histoire de Data Management. Bah tout simplement. Où est ce que vous voyez quel problème en gestion des données quand on fait une transition? 0 quelles sont les complications qu'il y a, où quelles sont les facilités peut être que BNP, en tant que grosse banque pour avoir en gestion des données pour la transition?

Nathalie Charpentier :

Alors là, au niveau des données et un donc si tu veux le groupe BNP Paribas, eux, ils ont créé une, on a une plateforme de données dans laquelle on a contracté les sociétés non analytiques, les ... et autres société de quotation ESG. Enfin, on a, je pense que a contracté 6 ou 7 fournisseurs de données. Et en fait ce qu'on voit, c'est que tous ces bon déjà il y a pas de standard européen donc tu peux pas comparer un rating qui est donné par société xxx avec celles de société xxx c'est incomparable on sait pas quelles sont les en général ils sont pas transparents sur la méthode, et cetera. Donc ça c'est déjà un frein. On les consulte, mais voilà, après nous on a peut être d'autres façons. On a une autre façon de faire, un assessment, on a des questionnaires en intérieur. En tous les cas, pour nos gros plus grands clients, on a des techniques et methodes qu'on fait un moment de nous-mêmes mais, Donc il y a ce point là, moi j'enfin, on s'attend quand même un jour à ce que l'Europe sorte des standards de ratings comme, tu as du rating d'une société A B C enfin je, veux dire c'est officiel on sait comment ça comment c'est fait. Ici on en est pas là. Et puis ce que ce que nous on voit aussi, c'est qu'il y a des ratings pour les sociétés cotées en bourse ou les très grosse enfin ou les très grosses esh entreprises où groupes où holding, mais en dessous de d'un certain niveau de turnover. Tu n'as plus rien comme information donc quand tu regardes le marché Midcaps SMI qui est le marché belge en fait, ils sont pas couverts par des fournisseurs de données. Et ces sociétés ne sont pas soumises je pense. Avant 2025 26 27 en fonction de leur taille. À une publication donc bon pour le coup, les banques n'ont plus pour le moment c'est aligné. Donc si eux doivent pas publiée Ben on n'a pas d'obligation de rapporter, tu peux les exclure de ton scoop et cetera, mais clairement là, on a un problème d'accès aux données de viabilisation de la

donnée. D'enfin et de comparabilité. Quoi donc et que là, franchement, on a besoin de marque, de réglementation européenne locale, et cetera, qui oblige à avoir ce genre de données. Alors je vais quand même te prendre un cas particulier pour la Belgique. Ça, c'est le summum de l'absurdité donc pour les on doit collecter les certificats énergétiques

Nathalie Charpentier :

EXEMPLE CERTIFICATS ENERGETIQUES

Le donc chaque région à son standard, chaque région à sa base de données. Mais je pense qu'on est un des seuls pays européens où les données Epc, enfin, certificat énergétique, sont soumises à la réglementation GDPR, donc en fait, les banques ne peuvent pas y accéder. Et si tu veux, tu peux y accéder en demandant un accès avec une demande et tout, mais tu peux pas garder les données plus que 3 mois et tu peux pas les utiliser pour du reporting prudentiel donc ça veut dire qu'en fait. Ça sert à rien d'aller se connecter puisqu'on peut pas les utiliser pour faire notre reporting. Donc en fait, on est en discussion avec febefin à l'Association belge des banques. Et enfin, on leur on leur a demandé de faire du lobbying auprès de la Banque nationale belge. Parce qu'en fait la banque nationale belge demande de récolter et de rapporter sur la performance énergétique de notre parc immobilier. Mais on n'a pas accès aux données. C'est absurde, ça, c'est un peu le cas extrême ou en fait on te demande de rapporter sur des données qui sont là dans une base de donnée, mais auquel tu peux pas assister. Bon alors après. En plus le certificat de performance énergétique, il est obligatoire depuis 10 ans à peu près en Belgique. Et donc toutes les maisons où appartements qui n'ont pas changé de propriétaire n'en ont pas. Puisque, tu n'es pas obligé de la voir donc bon, déjà là le stock. Enfin, le stock de maisons con ou de qu'on a en garantie et confidences b'h c'est... Tu pourras jamais couvrir tout ton stock quoi donc déjà là déjà ce genre de données c'est extrêmement compliqué. Alors, il y a. Et en enfin, et pour parler un autre type de données dont on a vraiment besoin, c'est le secteur d'activité d'une entreprise. Mais donc le secteur dans laquelle elle est vraiment active dans laquelle elle date du chiffre d'affaires. Et là aussi tu te rends comptes que bon dans la qualité de données et là et là complétude, souvent on a on prend les 3-4 codes principaux mais une entreprise, quand elle s'inscrit au registre de commerce et qu'elle fait publier au moniteur sous son inscription. En fait pour ça coûte cher et donc en général ils sélectionnent toute une série de code NACE. Dans lequel parfois, ils sont jamais actifs. Quoi donc en fait tu as des tas de données comme ça. Tu les a mais elles servent à rien ou en fait elle elle ? Elle brouille les pistes donc c'est là l'accès aux données, la

qualité ça c'est vraiment le plus grand challenge qu'on a Et des banques.

Victor Goffin :

Ok et ça c'est ça, c'est au niveau, parce que c'est challengeant vu que maintenant vous allez devoir aussi faire du reporting quand vous calculez vos émissions pour une transition nette 0. Au final, vous avez accès à ces certificats peb énergétique, donc vous savez peut être déjà l'utiliser où ça aussi c'est interdit?.

Nathalie Charpentier :

En fait, si le client te l'a donné. Au moment d'ouverture de crédit, tu peux la conserver et l'utiliser pour ce que tu veux, donc ce n'est que si tu vas la pêcher dans une base de données externe sans le consentement du client. Finalement, c'est ça sans le consentement du client. Tu peux pas l'utiliser mais donc avec les données qu'on a bon c'était obligatoire à partir du 1 juillet 2021 donc on a pas beaucoup. Mais bon, ça nous donne une vision sur la distribution des EPCI, un espèce de courbe de Gaulle, mais donc en fait, chaque région donne aussi des statistiques sur la performance énergétique de ces bâtiments. Donc en fait, si tu veux, quant on regarde notre portefeuille et pour le stress tests climatiques de la Banque centrale. En fait, on a utilisé des distributions statistiques puisqu'on pouvait pas estimer tout notre parc immobilier met donc en fonction de la localisation des biens. On a pu, on a m'appeler. Si tu veux avec des distributions statistiques. Qui existent, qui sont publiés. Donc si tu veux y a moyen de palier. Ahah, certains manques de données mais clairement tu es pénalisé quand tu prends un proxy et que t'as pas la vraie donnée donc...

Victor Goffin :

Et donc ça c'est déjà un gros. En gros, un gros problème que je vois avec la taxonomie, Enfin un gros problème, un problème que je vois avec la taxonomie et là CSRD c'est qu'effectivement ça se focus sur les grandes entreprises, les entreprises listées. Maintenant c'est aussi les plus grandes entreprises. Mais donc si on si on regarde uniquement à ces grandes entreprises et ses gros clients que vous aider, est-ce que vous pensez que cette taxonomie pourra aider la communication que vous avez avec les clients afin d'avoir les données plus facilement pour certains projets dans lesquels vous investissez, et cetera.

Nathalie Charpentier :

Je sais pas mais en fait quand on fait des deal avec des avec ses gros clients, là en général c'est pour des gros montants qui sont assujettis à une réglementation quand même assez stricte hein donc t'as tout un framework. Si tu veux des politique de crédit dans certains secteurs, si le si le client, enfin société. Donc s'il veut vraiment faire un investissement considéré verts pour faire une transition si tu veux, il doit définir des KPI qui doivent être auditables par un auditeur externe et donc dans ce contexte-là si tu veux on a on a pas mal d'on a pas mal de demandes de ce type, de produit et donc si je vois bien la tendance dans le marché c'est qu'en fait on veut démocratiser ce genre de produit pour des entreprises un peu plus petites donc ce serait pas on veut l'offrir à des à des entreprises pas forcément cotées en bourse, mais leur donner accès à ce genre de financement puisque à la fin, si tu veux t'as une prime d'intérêt quoi donc. Donc là donc nous, c'est notre façon de financer si tu veux une transition. Maintenant, on a donc on est dans le net banking 0 alliance hein, donc on a commencé par les 3 secteurs les plus polluants ou en fait bon on a pris si tu veux pour les plus gros clients qui sont actifs dans ces secteurs-là et on regarde leurs investissements. Combien de CO 2 ont finance via ses investissements? Et donc on est en train d'essayer de regarder la enfin une trajectoire, elle sait pas encore publié ça devrait être publié d'ici fin juin, je pense qu'elle est la trajectoire pour être neutre en 2050 Donc, en fait, quel quelle proportion de ton portefeuille que tu dois transformer pour financer moins de CO 2? Bon alors pour le coup je suis pas une spécialiste mais donc maintenant ce qu'on fait donc on a fait ces 3 secteurs les plus polluants, l'un des secteurs. Le suivant, c'est tout ce qui est résidentiel, donc tout ce qui est résident. C'est, euh, je pense, 20 % des émissions de carbone. Enfin, c'est un secteur extrêmement polluants et donc là. Maintenant je te dis, on vient de commencer et en fait, on essaie de mesurer via la certificat epc, mais a cause des mesures de confiance, je viens de te le dire, on a pas accès aux données donc on travaille avec des distributions statistiques. Mais le problème dans se fixer un objectif net 0 ça veut dire que tu peux mesurer aujourd'hui où tu en es. Or aujourd'hui on peut le mesurer pour les gros clients, pour une partie du portefeuille où on a vraiment récolter les vraies données de performance énergétique. Mais, j'ai, j'aurais jamais 100 % de mon portefeuille si je prends pas des proximité. Est-ce que les proxy d'aujourd'hui reflète vraiment ce que je finance? Bon, on doit partir du fait du postulat que c'est vrai, mais pour se définir une trajectoire, ça veut dire qu'en fait tu dois avoir. Tu dois commencer à dire Ben, je finance plus les certificats F ou G les plus mauvais pour diminuer l'empreinte carbone que je que je finance ou bien je fais un prêt mais qui associe une rénovation? Et donc en fait c'est comme ça qu'on est en train de voir, de dire Bah Ok je veux

bien encore finance et du effet du G si le client s'engage à ce que à la fin de ses travaux il soit en d ou en eux ou enfin je sais pas quelle lettre mais donc ça en fait c'est ce qu'on est en train de définir maintenant. De dire, voilà, on part d'une distribution statistique connue aujourd'hui, ça nous permet de calculer un montant de CO 2 et en fait on regarde quels sont les moyens qu'on a parce que dans l'E SG il y a le s aussi S donc du enfin. Tu peux pas non plus exclure une partie de la population parce que clairement c'est des gens les plus pauvres qui vont acheter les vieilles maisons qui sont pas performantes quoi donc clairement il y a la dimension sociale donc tu dois tenir quand même compte de plusieurs facteurs, donc tasse cette trajectoire et donc là pour nous. Les gouvernements, les États doivent aussi donner des subsides O. Aux clients enfin aux emprunteurs. Si tu veux, pour leur permettre de rénover enfin surtout la population la plus pauvre, tu dois avoir vraiment des sub sides. Des prêts à 0 % pour des rénovations, et cetera. Mais malgré ça te enfin ça te limite? L'accès au marché immobilier pour certaines personnes, donc clairement, il y a la dimension sociale ou en fait c'est l'État qui doit c'est pas. On s'attend à ce que le système financier. Les banques financent la transition oui, on peut financer la transition, mais il y a des limitations, nous, on a une société privée, avec des actionnaires à la fin de l'année, il faut leur distribuer un bénéfice. Quoi donc clairement, on va pas nous donner des prêts à 0 % il faut que ce soit les gouvernements et cetera qui assistent les clients. Pour leur permettre d'accéder à la propriété ou à des biens qui sont d'efficaces quoi, mais bon. Tu vois, on est en train de, on vient de commencer. Justement le calcul et comment est-ce qu'on va définir cette trajectoire en tenant compte de tous les facteurs alors. Tu as des éléments dans la taxonomie donc tu peux taguer parce qu'en fait finalement veut calculer notre Green à cette riche ou qu'elle est là nos activités qui sont en fait tu peux taguer un prêt de rénovation comme étant vert qui répond à un objectif climatique? Si tu vois une amélioration de 30 pourcent. Mets ton certificats énergétiques au début de tes travaux et après ça coûte, ça coûte, ça coûte cher. Quel est l'incentive au pour le client d'aller calculer 2 fois? Sa performance énergétique donc, dans ce contexte-là si tu veux, il y a aussi pour moi la taxonomie, elle va un peu trop loin. Dans ce que tu pourras tagué où considérés comme si c'était une belle à terme. Là je pense qu'il faut quand même encore discuter sur certaines modalités. Moi je pense qu'ils vont trop loin. Voilà après comment est-ce que ça va être décliné en local, et cetera, mais voilà, il faut voir ce que la banque nationale ou le régulateur belge va décider de faire en local par rapport à ça. Pour nous, c'est clair que pour le moment, les rénovations, on a pas, c'est on n'a pas ses preuves avant après, donc on on peut rien utiliser pour notre clairement. On a en vue un de nos piliers stratégiques, c'est vraiment le société nobility, donc on veut vraiment pouvoir montrer qu'on

finance vraiment? La transition vers une économie plus verte et cetera. Donc il y a des intérêts. Si tu veux. Bon pour la Belgique, elle est pas encore tout à fait elle, elle est pas fixée à la stratégie. Bon voilà, c'est pas le système financier uniquement. Enfin, les banques qui vont pouvoir faire que tu vas vers une trajectoire 01 les accords de Paris. D'ailleurs c'est d'abord 100 Nonante 2 nations qui se sont engagées. À aller vers du Net 0, ce sont pas les banques, ni les assureurs, ni les managers qui ont, après créer des net zero banking alliance et net zero insurance. cetera. Mais voilà, on peut contribuer, ouais, mais on n'est pas leader dedans, il faut que les réglementations soient là, il faut que les incitations pour les clients soient là. Et c'est pas les banques qui vont les donner quoi.

Victor Goffin :

Okay, et est-ce que vous trouvez que cette taxonomie vous aide quand même à identifier? Quels sont les projets qui sont alignés avec la réglementation de Paris? Typiquement avant, c'était peut être un petit peu compliqué de voir pour j'sais pas, une entreprise dans le ciment de voir quel projet était intéressant, mais maintenant, avec la taxonomie pouvez vous dire Bon Ben là on voit clairement ce qui est aligné avec l'accord de Paris, ce qui ne l'est pas et donc on peut plus facilement choisir nous-mêmes ce dans quoi on va investir et ce dans quoi on va ne pas investir.

Nathalie Charpentier :

Oui, je pense qu'à terme, oui, mais pour le moment, autant te dire qu'on n'on ne s'accroche pas, on s'accroche pas à ça. En fait, on est vraiment plutôt en train de dire, c'est un projet sustainable, je pense pas qu'on est vraiment en train de regarder les treshhold qui sont définies dans la taxonomie. Où les secteurs. Et pour le coup, enfin, quand tu regarde la taxonomie c'est quand même une négociation économique des 27 ou tu vois clairement qu'il y a des intérêts. Enfin il y a des secteurs, tu peux en prendre, tu peux en tenir compte mais honnêtement. Est ce que c'est durable ou pas de pouvoir prendre du nucléaire, du charbon, et cetera? Je veux dire maintenant, quand tu restes dans la taxonomie, le nucléaire et le charbon sont dedans, enfin honnêtement. Est ce que ça correspond aux ambitions du Green Deal de l'Europe? J'ai un doute, mais bon voilà après à terme je pense que ça va aider à dire bon bah ce genre de projet je peux le financer, il est dans les limitations que l'Europe a fixé, et cetera. Aujourd'hui on n'est pas encore là tu vois, on fait on regarde les rides par exemple des sociétés et cetera, mais on n'est pas prêts à exclure où dire à un client on travaille plus avec

toi parce que tu es mauvais quoi, on fait pas ça. Donc on essaie plutôt discuter avec eux, alors vous n'avez pas de stratégie, vous n'avez pas de plan de transition. On a des spécialistes, on va discuter avec vous, on va vous aider à définir un plan de transition, et cetera. On va pas? On va quand même pas, on fait partie du groupe BNP Paribas, on va pas se séparer total.

Victor Goffin :

Non, tout à fait.

Nathalie Charpentier :

Ni de Danone, ni de venir avec tous ces gros clients, Solvay, Solvay, Ben. On a financé des usines de biomasse qu'ils ont développé en Allemagne et en Espagne. Et donc on. Donc c'est une société belge, ce sont des projets qui visent à avoir une empreinte carbone moins importante, mais clairement on finance. On n'a pas regardé. Si c'était éligible, aligné avec la taxonomie. Bon, ça date d'il y a 2 ans aussi mais il y en avait pour quelques centaines de millions euros. Bon les à financer parce que clairement c'est du durable, c'est ce c'est quoi donc voilà après il y a d'autres, il y a d'autres questions, par exemple qu'on se pose quand on vient nous demander de financer des bornes électriques. Sur plus de 10 ans. Ben on réfléchit parce qu'en fait on pense que la technologie va évoluer, que les bornes aujourd'hui vont pas nécessairement te permettre de charger assez rapidement les voitures électriques de demain. Donc là on réfléchit par exemple à la durée de financement, donc on prend quand même déjà certains éléments comptes mais clairement c'est pas à pas, c'est limité et ça concerne vraiment les grands. Les grandes îles, les grands crédits qu'on a, le con accord de quoi.

Victor Goffin :

Et donc maintenant c'est un petit peu parce que c'est récent, parce que c'est peut être un petit peu trop complexe à l'heure actuelle est ce que dans le futur vous pensez que qu'une classification comme ça peut aider? Et vous l'avez déjà un petit peu répondu?

Nathalie Charpentier :

Oui, mais clairement. Et enfin bon, je sais pas si toi t'as enfin clairement il y a moyen de regarder mais en fait au moment où tout le monde va devoir. Publier ses informations sur son

empreinte carbone à ce moment-là, ce sera utile. Mettons que tout le monde n'est pas assujetti, que t'as là moi, enfin, t'as que les grandes entreprises et pas les petites bain? Voilà donc moi je pense qu'une fois que tout le monde, toutes les entreprises doivent publier et doivent s'y tenir, et cetera, ça va aider à permettre de sélectionné certains projets. Quoi je ça, j'en suis sûr. Bon, après, il faut qu'il diminue quand même le niveau de complexité.

Victor Goffin :

Ouais ça je ça, je suis ça. Je suis entièrement d'accord hein, je sais pas pourquoi j'ai pris ma thèse là-dessus, parce que du coup, ça compliqué un peu les choses.

Nathalie Charpentier :

Écoute, honnêtement, on reçoit des demandes. On a énormément de demandes d'étudiants qui font des thèses sur. J'ai la société et cetera, c'est énorme, donc.

Victor Goffin :

Ça veut dire que c'est ce qu'il y'a intérêt, c'est qu'il y a un intérêt au niveau des étudiants. Du coup, j'Ah oui, du coup, vous pensez que donc pour les banques, il y a vous qui poussez certains projets, et cetera, est ce que vous pensez que maintenant du côté des clients, avoir cette taxonomie aussi ça est-ce que ça pourrait créer un changement ou un changement de dynamique ou c'est eux qui iront vers vous en disant voilà, il y a cette taxonomie européenne, nous on aimerait bien se baser là-dessus. Et du coup, ça rendrait la collaboration plus facile pour vous aussi?

Nathalie Charpentier :

Nous, clairement, on a des demandes de clients pour les aider à interpréter, à comprendre leurs obligations. Qu'est ce qu'il devait faire par faire, et cetera. Donc clairement, il y a une demande des clients de d'essayer de leur expliquer le cadre régulateur parce qu'il est c'est vraiment compliqué. Et donc. Mais on a quand même souvent des clients qui viennent avec des projets en disant voilà, c'est enfin. C'est dans le cadre, ça vise une diminution des missions. Euh, on régénère l'eau, on recycle de l'eau. Et clairement, on a des clients qui sont

hyper avancées, qui ont bien compris les enjeux et en fait pour nous. Il y a aussi enfin, il y a quelque chose de hyper important pour les entreprises, c'est que. Les leurs clients à eux Sont aussi de plus en plus sensibilisés à la à la durabilité et donc il pourrait y avoir un c'est ce qu'on appelle le sentiment du marché hein. Donc s'il y a vraiment un Shift, Ben on voit les jeunes, ils sont-ils marchent dans les rues tous les vendredis où tous les dimanches pour le, pour le climat, ça pourrait un moment donné vraiment jouer sur une entreprise si elle veut conserver sa part de marché, sa clientèle? Ben elle doit effectuer elle-même son shift, autrement elle devient. Hors marché et c'est un peu ce que nous, on regarde aussi, c'est dire. Si une entreprise aujourd'hui n'a pas de plan de transition. Quelle est son, quelle est sa viabilité? À terme, de ne pas s'adapter, de pas changer parce qu'on voit aussi un shift dans le marché ou les clients sont plus. Peut être pas tout. Enfin, tout le monde va pas aller acheter du bio mais tout le monde regarde que c'est quand même du local, ça vient pas de l'autre côté de la planète. Quand tu achètes quelque chose, tu regardes quand même de plus en plus, est ce que c'est local, quel est le, quel est la zone et cetera? Est ce que je favorise l'économie en local, et cetera et donc clairement, les entreprises doivent s'adapter. Aaah, ce changement de mentalité des clients. Quoi donc il y a. Et donc je pense qu'il y a, c'est pour ça qu'il y a certaines entreprises qui sont déjà. Vraiment avancer dans des projets de transformation. Qui revoient complètement leur modèle parce qu'il y a ce shift de clientèle aussi donc. Et je pense que là taxonomie. Va donner un cadre de référence. Pour ceux qui sont à la traîne et je pense qu'il y en a qui sont déjà très avancés qui avaient pas besoin de la taxonomie pour changer leur modèle. Et bon il y en a clairement. Ils surfent sur la vague de tout ce qui est durable, se cinébel c'est des opportunités commerciales énormes temps pour les banques que pour les entreprises donc.

Victor Goffin :

C'est justement ce que j'allais demander, est ce que cette transition est 0, Vous pensiez que ça a aussi un impact sur vos clients à vous et donc quand je parle de clients c'est pas ceux à qui vous faites des prêts? Enfin si mais les gens qui déposent leur argent chez BNP est ce que vous pensez que. Annoncer une transition at 0 et tout ça influence vraiment, Ces clients là?

Nathalie Charpentier :

En tous les pas. Nous, ce qu'on voit, c'est dans les, donc on dans les fonds d'investissement. Clairement, il y a une demande des clients de d'investir dans des fonds durables. Donc, alors

bon, pour le moment on est leader du marché dans le dans tout ce qui est fond, durable ceci. Et donc on voit clairement qu'il y a un chiffre des clients. Je suis pas certaine. Bon nous 2, ça fait partie de notre stratégie depuis 5 ans, donc on se veut une banque verte, on finance du de la durabilité, et cetera. Donc, d'après les enquêtes de marché qu'on fait sur la connaissance des marques, et cetera. Ça commence à avoir un impact, mais je pense pas qu'on choisisse mon banquier encore pas encore par rapport à cette dimension là. Je pense qu'un jour ça pourrait venir. Mais bon voilà, c'est pas enfin dans le secteur des services. Normalement, on n'est pas très, enfin, on n'est pas concerné. Par enfin, on n'est pas une usine de production, on pollue pas énormément, on a des bâtiments qui sont neutres en carbone. Quand tu achètes une voiture, t'es obligé d'acheter une voiture électriques et cetera quoi. Enfin je veux dire, donc on est quand même déjà nous avec une empreinte quasiment neutre. Donc ça joue aussi, donc parce que clairement nous on a vu. On a eu une offre, enfin, une présentation d'une société qui faisait via du RT. Ta, afficher ta stratégie, c'était la durabilité, est ce que c'est juste du bla-bla? De la pub, où est ce que c'est réel sa vie au sein de ton entreprise, et cetera dans tes posts sur les réseaux sociaux, et cetera. Est ce que ça joue, et cetera? Et donc voilà, je pense que à terme. Si tu si c'est juste une publicité, ça marchera pas.

Appendix 12. Interview *Consultant 2* and *Consultant 3*– 08/04/2022

CONFIDENTIAL

Appendix 13. Interview Aymeric Olibet – 25/04/2022

Victor Goffin :

Question super, donc comme j'ai dit il y a les 2 gros sujets, il y a le data management et les relations clients. Si on va d'abord regarder un petit peu dans les relations clients, je crois qu'il y a un petit peu 3 types de clients différents à mes yeux, c'est les clients qui sont vraiment des grosse entreprise. Il y a les clients qui sont un peu moyennes et petites entreprises, il y a les clients privés. Où est ce que tu vois la différence entre ces 3 clients quand il faut leur parler de faire plus de projets environnementaux et plus de projets neutre en carbone?

Aymeric Olibet :

Ben alors déjà les clients privés, j'aurais tendance à les mettre un petit peu de côté parce que bon d'abord parce que je m'en occupe pas, donc pour moi c'est un peu compliqué et en plus

de ça bon parce que je pense que l'impact quand même est assez marginal par rapport à voilà l'ensemble des émissions donc je pense que c'est quand même plus important même si indirectement évidemment les comportements du citoyen est important parce qu'on va en fonction de nos achats, et cetera comme tu sais. Après pour le reste oui effectivement c'est diamétralement différent quand tu vas à t'adresser à une grosse boîte qui est équipé. Parce que, enfin, qui, enfin, qui a les moyens, on va dire ça comme ça qui non seulement a les moyens, mais en plus, ça, les obligations de régulation et donc de répondre à un certain nombre d'obligations de reporting, et cetera. Ces gens-là en fait. On a plus de discussions de l'ordre, j'ai envie de dire stratégique pour comprendre ce qu'ils sont en train de faire, pour comprendre les technos sur lesquels il bosse pour pouvoir opportunément les financer le cas échéant. Je pense à des clients du site et total. Les gros cimentier et cetera. C'est ces gens-là travaillent beaucoup sur tout ce qui est carbone, capture, utilisation et stockage. Qui va quand même faire partie, même si ça plaît pas à tout le monde, mais qui va faire partie de l'équation d'une façon ou d'une autre. Le GIEC ne dit pas autrement, même si au début, on voilà, on voulait pas mettre aussi en avant parce que évidemment, on pourrait faire décarboné avant de faire de des émissions négatives. Mais en fait on va, on le sait depuis longtemps et là maintenant c'est officiel, il va falloir faire les 2 pour joindre les 2 bouts. Donc tu vois voilà après ces boîtes là en fait. En avant le sujet qu'on leur dit clairement, que voilà, nous on est engagé net 0 et donc d'une façon ou d'une autre à la fin. Ben aujourd'hui, on le dit gentiment mais y'a un moment on pourra, on pourra juste plus et je te le dis là pour le coup de nouveau ça c'est moi personnellement hein, il y a pas forcément aujourd'hui enfin je suis pas sûr et certain que tous les chargés de relation de la banque aujourd'hui tiennent un discours aussi clair que celui-là mais moi je pense que je tiens le discours de vérité dans le sens où on est on est engagé net zero 2050 Ouais, ça paraît relativement loin, mais enfin, un jour ou l'autre, on y sera. Et on peut d'ores et déjà dire un client. Bah, un jour ou l'autre, enfin on sera pas forcément en mesure de continuer à financer le gaz, le pétrole, le ciment et plein d'autres Trucs, sauf à avoir avancer de façon technologique et d'avoir des carbone et tout ça. Donc ça c'est pour les gros, pour les moi je distinguerai en fait 3-2 autres catégories, y a les, il y a les y a, les moyens qui sont si tu veux plus ou moins conscients du fait que mais qui voilà pour lesquels on fait, ils ont pas forcément les mêmes. Voilà, ils savent que mais ils sont pas forcément les moyens, ils ont pas forcément le temps. La bande passante, et cetera, et donc avec eux. Je pense que c'est plus essayer un petit peu de les aiguiller, essayer un petit peu de déjà de leur donner une idée de comment évolue le marché, les brancher, les leur expliquer un peu comment la régulation avance, comment voilà et déjà tout sujet de décarbonisation. Sens

large, c'est pas forcément un sujet qui est parce que quand t'as pas des équipes qui sont spécialisés Ah tout le sujet et en fait il est très compliqué quoi tout qu'il est, si t'as pas un mec qui est là. Et responsable des carbonisations machin en fait, tu l'expliques le scope 1-2-3 Il sait pas de quoi tu parles. Et donc voilà. Alors pour cela, donc voilà, c'est ce genre de discussion un peu pédagogique et enfin allez pédagogique, façon de parler mais accompagnement, on va dire ça comme ça, parce que là la volonté elle est là et en fait on a noué un partenariat. Tu l'as peut être vu ou pas sur les réseaux sociaux ou autres mais avec climax qui est une boîte de conseil qui fait du donc de du calcul, de d'empreinte carbone et conseil en décarbonisation. Enfin, pour élaborer des stratégies décarbonisation et donc, voilà, ça fait partie un petit peu des choses qu'on met sur la table en disant Voilà, si vous voulez faire la première étape et Ben ça peut passer par ça peut passer par effectivement un peu de chemin, faire un bout de chemin avec notre partenaire. Donc voilà et bon y a une 3ème catégorie de clients qui sont bon en général, les plus petits et qui pour lesquelles? Voilà là pour le coup c'est ils sont loin, ils sont-ils sont je sais pas qu'ils écoutent pas la radio, ils disent pas là presque tout le monde mais c'est le cadet de leurs soucis parce qu'ils doivent-ils doivent gérer plein d'autres choses et donc c'est très compliqué pour eux quoi donc en gros t'as les leaders et quel que soit leur j'ai envie de dire leur domaine d'activité parce que je pense qu'un idelberg ciment, c'était qu'ils sont certainement en termes de je sais pas si tu lis un petit peu ce que fait carmeuse les projets de carmeuse dans la presse ou autres termes qui fait qui fait d'un producteur de choc énorme et énorme émetteur de carbone. Ben c'est dans ces boîtes là t'as des ingénieurs qui sont hyper voilà hyper experts dans leur domaine, enfin dans leur domaine enfin. Des ingénieurs chevronnés donc, qui peuvent se plancher en R et D sur des solutions de décarbonisation. Quoi donc donc voilà ça, ce sont des sondés sont des sondés. Voilà des gens qui avancent et qui avancent vite à qui il faut pas expliquer tout ça, ils le, ils le savent, même si la physiques, voilà on fait pas de miracle, ils savent que le défi il est immense, mais malgré tout ils avancent et aussi pour revenir sur cette catégorie de client a, il y a aussi un et en fait pour ajouter une 4ème est un domaine qui est intéressant. Enfin je veux dire une catégorie de clients qui est intéressant, c'est toute neuve, l'innovation dans toutes les start-up qui mettent des solutions au point. Je pense en particulier à la capture de carbone mais pas que donc ça c'est un domaine qui évolue extrêmement vite avec des gains, des gains de productivité, d'efficacité, et cetera. Et donc. Peut aller, ça peut nous arriver. En tout cas si c'est pas de faire le lien parce qu'ils sont mais en tout cas de partager un petit peu est ce qu'on appelle du marketing intelligent puisque on suit cette de près donc d'avoir d'ajouter ça nos à nos à nos discussions. Les moyens? Donc je dis plus de l'aide mais puis en particulier

avec un partenariat maintenant et les petits c'est l'éducation c'est là où harnesse on a fait chez un client en particulier, on avait fait la fresque du climat figure toi donc voilà, c'était un truc qu'on aurait pu répéter. Après c'est le COVID donc on a on a on a pas pu. Enfin il y a les moyens de le faire de façon digitale, pour moi c'est la même chose mais voilà. Ok, pas si ça répond.

Victor Goffin :

ça répond très bien à la question je me demandais du coup est ce que comment est-ce que vous choisissez du coup, si un projet est aligné avec votre parce que du coup bon, je suppose que la stratégie n'est pas encore complètement défini. Mais comment est-ce que vous identifiez s'il y a un projet dans votre scoop 0 ou dans votre point de vue ? ou s'il ne l'est pas parce que je suppose qu'il y'a des entreprises du ciment ou quoi que ce soit d'autre dans ces grandes entreprises qui viennent vers vous, qui disent voilà, on a un projet qui est environnemental mais peut être qu'à vos yeux ce n'est pas du tout le cas. Comment est-ce que vous arrivez un petit peu à faire la différence là?

Aymeric Olibet :

Même question. En fait. On essaie d'avoir une, déjà un raisonnement en termes de ce qu'on appelle, c'est à dire vraiment de voir d'un bout à l'autre si effectivement on est dans le bon ou si ça va être aller. Enfin, typiquement, tu vois le sujet de la, de, du véhicule électrique. Tu le connais aussi bien que moi, c'est controversé, c'est voilà après. D'un point de vue cycle de vie, moi, de ce que j'ai entendu dernièrement, quand tu quand tu dépasses les 40, 50000 km, t'es quand même malgré tout avec un véhicule électrique, tu vas quand même mettre le bon. Donc voilà, tu vois, c'est ce genre de c'est ce genre de raisonnement en tout cas qu'on essaie de d'avoir. Après toute façon, comment dire la l'enfin moi j'ai enfin on a un, on a une vue un peu biaisé dans mon département parce que ait 1-1-1 Enfin, un département de centre de compétences en business durable donc on ne voit à priori que des projets qui vont dans le sens de la transition tu vois?

J'ai, j'ai rarement après appris un élément que nous on prend en compte, c'est enfin, qui est de l'ensemble des charges de relation des personnes à la banque à prendre des décisions, c'est qu'on a des on a des crédits de polices des secteurs policiers, donc ça veut dire qu'il y a un certain nombre de secteurs qui, pour nous sont totalement éliminés quoi tu vois là le charbon? Alors il y a des il y a des exceptions, il y a des il y a des choses quand effectivement une

entreprise voilà ça fait, ça fait, c'est une partie de l'activité de l'entreprise et qui est en est en étant est en mode de fête ou t cetera. Enfin, un certain nombre de choses pour lesquelles. De raisons pour lesquelles on peut faire des exceptions mais clairement le charbon, typiquement on l'exclue quoi ok

Victor Goffin :

Et est ce que vous pensez donc maintenant au niveau de la taxonomie? Est-ce que vous pensez? La taxonomie a une place dans ce genre de sélection et si oui ou et la place de cette réglementation? Enfin, cette classification évidemment.

Aymeric Olibet :

Bah c'est hyper intéressant de devoir enfin déjà d'avoir une confirmation de voilà de la semaine que nous, on peut faire. Et après, c'est vrai qu'on l'apprend aussi. Enfin, quand t'as suivi, certainement comme moi les dernières discussions il y a quelques mois maintenant, sur le gaz et sur le nucléaire, le nucléaire. C'est vrai qu'enfin pour moi ça veut dire une chose, ça veut dire que finalement, la taxonomie, même si elle se veut objective et cetera, elle est malgré tout est un peu politiser aussi tout ce qu'il faut. Là il faut la prendre pour ce qu'elle est, c'est à dire un guide très intéressant et qui voilà qui au moins je pense se couvrent plus ou moins tous les sujets. Et de toute façon, dans la plupart des cas, je pense qu'on a pas des vieux qui diffèrent de la taxonomie maintenant sur certains sujets. C'est clair que bon. Voilà après. Bah le gaz bon il y a tout le sujet de l'Ukraine aujourd'hui, les difficultés d'approvisionnement, et cetera. Enfin, les sujets géopolitiques donc ça va accélérer le ça va accélérer le là là transition à ce niveau-là. Maintenant c'est vrai que comme depuis des années et je pense que c'est ça va encore être le cas pendant encore quelques temps c'est quand même une solution, on va dire de transition. Typiquement pour des économies très carbonées donc parfois il faut accepter aussi le fait que Ben oui, t'es de toute façon c'est tout, c'est le sujet, j'ai envie de dire Éternel en matière de transition durable, c'est que tu vas faire certains choix en te disant voilà, c'est pas idéal, t'es toujours avoir un impact négatif, mais tu as un impact qui est moins négatif que ce que tu faisais. Donc le tout c'est d'éviter. Enfin voilà. C'est pas c'est pas, c'est pas en analysant créer un dossier de critiques qui va avoir le moindre impact par rapport à ça, mais disons je pense que tout le monde a un petit peu en tête le fameux effet rebond quand tu vas dire Ok bon bah une solution et est moins mauvaise donc et donc on y va on investit dedans mais c'est une fine. Du coup ça va avoir un impact très positif sur le développement d'une activité qu'in fine du coup bon Ben tu vas financer quelque chose qui va être encore plus émetteurs donc mais. Donc

voilà, c'est tout, si tu veux, nous on doit de toute façon quand nous on est appelé à s'exprimer sur des dossiers ou à avoir des discussions avec nos clients, c'est sûr des critères bon à la fois de rentabilité parce que le but du jeu quand même c'est de continuer à faire un métier de banquier et de le faire en étant le mettant vraiment en avant l'aspect, voilà l'aspect est ce qu'on est, on fait plutôt partie de la solution, est ce qu'on fait plutôt partie? Du problème? Et si on fait encore un petit peu partie du problème? Oui, mais qu'est-ce? Quels sont les arguments qui vont faire valoir le fait que Ben malgré tout, c'est une, c'est une c'est une avancée dans la bonne direction quoi, pour le résumer de façon très schématique

Victor Goffin :

est-ce que tu penses que cette taxonomie de manière générale peut vous aider dans vos relations clients, dans le sens où vous pouvez dire Voilà ça c'est la taxonomie, Regardez quels sont les bonnes activités, vous êtes obligé de reporter par rapport à ça donc autant investir dans ce genre de projet ?

Aymeric Olibet :

Oui, c'est ça. Oui, c'est ça. Enfin, disons que c'est. De ce qui va toujours nous aider dans nos discussions, c'est évidemment que si tu peux avancer entre guillemets, des preuves ou en tout cas des choses qui peuvent enfin des éléments qui peuvent corroborer ce que tu, ce que t'es en train de raconter, c'est toujours plus facile, hein?

Victor Goffin :

super au niveau des petites et moyennes entreprises là taxonomie du coup ne les infos les affectent pas directement, est ce que tu vois? Quand même. Une manière de l'utiliser pour réussir à les faire transitionner eux ou pour réussir à les convaincre plus vite. Typiquement, je dirais. J'sais pas que vous dites bah voilà là taxonomie maintenant pour les grandes entreprises dans le futur sera probablement aussi pour les moyennes entreprises.

Aymeric Olibet :

Ouais c'est ça tout à fait ouais c'est ce que j'allais dire, Bah c'est exactement ça tu dis et en fait aujourd'hui c'est le sujet il bouge et il bouge de plus en plus vite hein. Donc on va dire, nous, c'est toujours un argument d'enfin en tout cas une chose qu'on raconte régulièrement de dire Bah voilà, aujourd'hui, on en est là, tu sais pas typiquement sur un autre sujet en dehors de notre taxonomie, mais sur l'évolution du prix du carbone c'est il y a quelques mois. Ça ne

concernait que qu'une série de secteurs. Entre-temps il y a la liste des secteurs s'est rallongée, un des je parle des émissions de le émission Trading system hein, donc les secteurs qui ont des allocations qui doivent payer en gros pour leurs émissions, enfin l'heure pour leurs émissions qui vont au-delà de leur droit. Voilà entre-temps la liste des secteurs s'est allongée entre-temps Le prix de la tonne, qui était à 20 ou 30,00€ et ça pendant très longtemps. Bah c'est monté subitement à plus ou moins je crois à Nonante, 5€ ça peut baisser avec l'Ukraine, mais c'est de nouveau aux alentours des je crois aux alentours des 88,00€ dernières nouvelles donc tu vois ça c'est assez facile de démontrer aujourd'hui que là où ça paraissait un peu, comment dire papa farfelu? Mais disons, comment dire? Ça paraissait un petit peu tout ça, c'est des actions de bonne volonté pour voilà pour faire bien, et cetera. Aujourd'hui, tous les arguments pour démontrer qu'en fait en gros ce tu fais partie de cette. Elle était du bon côté de la barrière et tu vas survivre à la transition, soit tu sois tu n'y es pas et tu vas être en tout cas en grande difficulté quoi

Victor Goffin :

ouais super maintenant un peu plus au niveau de la gestion des données et donc je pense qu'elle est donné à plusieurs niveaux donc il a donné. Sur lequel vous devrez publier au niveau de la taxonomie plus tard mais aussi vos données au niveau émission carbone et cetera un peu la même question, je suppose qu'il y a une différence entre l'accès aux données quand vous investissez dans des projets avec des grandes entreprises et l'accès aux données quand vous, quand vous investissez avec des petites et moyennes entreprises. Ce serait quoi un petit peu?

Aymeric Olibet :

Ton point de vue, ton point de vue là-dessus est la différence entre ceux là-bas, en tout cas, c'est effectivement, le sujet, je pense fondamental et incontournable. Maintenant, pour être tout à fait honnête avec toi, c'est un c'est un énorme chantier. On est pas très avancé quoi. Ok? Parce qu'enfin, quand je dis on n'est pas très avancé, disons que c'est Tata différentes méthodologies pour faire aller en calcul d'empreinte carbone, voilà pour une institution financière, PACTA, PCAF et cetera. Voilà une approche top down, une approche plus sectorielle, une approche voilà et là-dedans En fait, tu as de l'information qui est, qui est public. Tu as de l'information que tu vas recouper avec des informations que tu peux potentiellement obtenir sur le terrain. Je suis pas le meilleur interlocuteur pour parler de ça, pour être tout à fait honnête parce que c'est géré au niveau du groupe principalement mais je sais qu'enfin là pour avoir quand même dans le cadre du partenariat qu'on a fait avec climate pour avoir quand même pas mal interagir avec

eux, je vois bien que c'est un, c'est un sujet qui voilà c'est un chantier qui est ouvert mais qui va mettre je pense, des années à être à ce qu'on soit vraiment avec des chiffres solides. Et un monitoring. Enfin, tu vois, moi, dans un monde idéal, moi ce que je dis souvent, c'est qu'elle est dans un monde idéal. Tu vois, t'as effectivement une idée claire de ses missions, de tout tes clients et tu peux en fait intégrer tes prises de décisions. Quand tu fais des crédits bain à aller à notre capacité si tu veux en termes de carbone à au même titre que voilà, c'est dans une banque ça, toujours finalement tu fais un calcul du risque et tu calcules ton exposition sur tel ou tel secteur. Pour voir si tu, si tu peux ou pas continuer à prendre du riz sur aller je sais pas moi. La construction et cetera idéalement bah tu pourrais dire bah voilà sur le sur ce secteur là on est trop exposé en termes d'émission et donc voilà on fait des arbitrages au enfin en tout cas on intègre cette dimension des émissions dans les arbitrages qu'on fait quoi mais ça c'est un monde idéal et on y est on y est pas encore quoi. Ok Ouais c'est un petit peu, bah surtout ses récents comme topic aussi le de transition net zero.

Victor Goffin :

Donc, je peux imaginer, non est-ce que tu penses que des réglementations type taxonomie maintenant csrd vont bouger un petit peu le marché pour vous faciliter la tâche à ce niveau-là?

Aymeric Olibet :

Oui, dans le sens où ça envoie des des signaux clairement au marché. Après c'est pas c'est pas c'est pas, c'est pas ces réglementations là qui vont résoudre les problèmes opérationnels pour arriver à notre part à faire bouger les entreprises pour qu'elles fassent le réassort de décarbonisation et qu'et de nous qu'on arrive à chiffrer tout ça. Tu vois donc mais par contre les indications elles sont elles sont, elles sont claires, les objectifs ils sont on ne peut plus clairs et en plus aujourd'hui ils sont partagés par absolument tout le monde. C'était pas le cas, ne fusse qu'il y a 3-4 ans donc clairement on est dans une phase intéressante ou tout le monde va dans la même direction quoi.

Victor Goffin :

Donc ouais en quelque sorte une des limites que je vois à cette taxonomie c'est qu'elle impose un petit peu les entreprises à publier sur leur sur leurs émissions. Enfin ça c'est enfin c'est pas

là taxonomie mais du coup CSRD sans vraiment donner de méthodologie où d'aide à ce niveau- là c'est chacun doit se démerder.

Aymeric Olibet :

En effet, en fait, sont des sondés sont des coalitions qui se mettent en place, hein le ... investing de qui était lancée, je crois par ING, ça, c'était un truc. Il y avait un autre en fait, c'est marrant parce que ce sont les Néerlandais pas mal qui prennent le lead que c'était à Benhamou qui avait lancé une autre initiative. Bon bah très bien. Après voilà chacun essaie de tirer son plan pour arriver à dire à mais à au bout d'un moment si tu veux la réglementation en fait elle devance le bon sens, qui s'impose à tous quoi tu dis Bon Ben voilà, fin de la journée, une fois que t'as compris que voilà, il faut compter carbone de façon déficitaire décisive, tu te fixes un objectif commun. On s'est mis d'accord sur l'objectif après ça. Ce qui est intéressant je trouve. Dans une économie qui est allé enfin concurrentielle et compétitive, c'est que finalement, en tout cas, c'est pas toujours idéal, mais là en l'occurrence, je trouve que ça pousse ça. Enfin, ça met une certaine émulation. Pour finalement, voilà faire avoir différents modèles, différents acteurs qui vont prendre différentes avec qui vont adopter différentes stratégies et pour atteindre ce résultat là quoi. Voilà pour aller pour atteindre le résultat net zero c'est 2050 sachant. T'as des secteurs qui m'aiment, annoncent même des objectifs plus ambitieux, plus ambitieux. Aujourd'hui donc voilà.

Victor Goffin :

Est ce que tu penses que les réglementations au niveau européen peuvent? Peuvent tout de même aider, même si c'est pas un grand place maintenant dans cette manière. De faciliter un peu l'opération de calcul ?

Aymeric Olibet :

Non non, mais non, mais je voulais pas dire le contraire. Je trouve que c'est très utile, mais dans son idée, grandes lignes de direction et de voilà de dire que, d'une façon ou d'une autre, un jour, enfin voilà c'est soit directement maintenant ou dans une échéance de temps à venir. Mais voilà, ça c'est les règles du jeu, ça c'est effectivement une série de secteurs dans laquelle on doit développer. Les investissements, ça, c'est une série de choses sur lesquelles vous devez nous donner de l'information. Vous devez donner aux aller à vos autorités locales des informations. Enfin bon, y a des, il y a des, il y a des dégâts élèves qui sont très claires. Maintenant voilà,

faut juste être conscient du fait que ce ne sont que des galettes sont déjà des galettes donc c'est très bien mais ce ne sont que des galettes. Après chacun doit tirer son plan quoi.

Victor Goffin :

Ok dernière dernière petite question, un peu plus générale, toi, de manière générale, la taxonomie qui est en voie quel gros avantage est plutôt qu'est ce qui manque aussi à cette réglementation? C'est très large hein, donc faut pas. En particulier ou l'ensemble du setup? \$

Aymeric Olibet :

Je pense qu'on l'ensemble du Setup donc aussi avec CSRD et SFDR Ouais je pense pas que ça pourrait-on pourrait aller beaucoup plus loin en fait, hein? Pour être tout à fait honnête avec toi, je pense que. Je pense que la transition elle est, elle est. Extrêmement complexe et là où elle pêche sans doute, enfin là où d'ailleurs tu vois tout ce lobbying au niveau européen qui est assez enfin voilà qui est assez intéressant où interpellant. En tout cas c'est je pense qu'elle a une fois que t'es dans un dans une position de régulateur donc tu fixes les règles du jeu à partir du à partir des outils et de la connaissance des choses que tu as un instant t. Maintenant dans le temps, les choses évoluent et évolue relativement vite. Je pense notamment à l'innovation. Je pense notamment à toutes des nouvelles technos ou des solutions comme tu sais pour tout ce qui concerne le climat n'est urbaniste qui pourrait te permettre, enfin qui peuvent encourager à si tu veux, voilà. Quitte quitte donc des solutions qui pourraient être encouragés, facilitées par une régulation qui est adapté. Je pense en particulier à un sujet qui est important pour moi parce qu'on dit notre 0, il faut diminuer à fond et puis il faut faire des émissions négatives comme je disais tout à l'heure, aujourd'hui, t'as plein de solutions pour faire des émissions négatives, mais les règles du jeu par rapport à tout ce qui est. Create carbone, elles sont très flou et très changeantes. Très enfin très en fait pas clair du tout quoi. Et en fait, aujourd'hui, si tu séquestre du carbone avec une avec une agriculture, ce qu'on appelle une agriculture de conservation des sols. Les Français ont pris une initiative qui s'appelle le label pas carbone. Il y a différentes initiatives privées. Droite à gauche Voilà Mais t'as rien au niveau européen qui permet effectivement d'aller, de tact et une tonne de carbone, ça vous tant et ça peut être effectivement mis sur le marché dans telle et telle condition quoi. Enfin le marché si tu veux tel marché avec le ts États le marché des crédits Carbones volontaires. Donc 2 choses bien distinctes. Donc je parle du 2ème un tout ce qui est volontaire et qui va être indispensable en fait à atteindre nos objectifs. Aujourd'hui, on en est un peu resté à Kyoto. Avec des crédits Carbones volontaires qui consistent à financer la reforestation, à des prix relativement faibles dans l'hémisphère sud,

alors qu'en fait on peut et on doit faire de la delà, des émissions négatives chez nous. Enfin, dans l'hémisphère nord, avec à des prix qui sont bien plus importants, mais avec une série de choses, que ce soit biomasses, marines bio, masse terrestre, enfin sol. Allez, direct, R, capture et cetera. Enfin, toutes ces toutes ces, toutes ces solutions existent. Il y a des investisseurs privés qui investissent là-dedans, qui investissent beaucoup d'ailleurs et donc. Et donc voilà donc, je pense que ça c'est quelque chose qu'on devrait, enfin, que le régulateur européen devrait être beaucoup plus proactif selon moi. Je pense qu'il le son hein mais malgré tout ça prend du temps et je sais que c'est beaucoup de discussions, un peu un peu difficile. Au niveau des voilà de du lobbying, entre guillemets, par rapport à celui-là quoi. Ok super bah du coup pour mes questions c'était tout était très clair donc merci pour Merci beaucoup pour ton temps. Y a rien d'il y a rien comme sujet sensible ou quoi que tu m'as dit que je dois éviter de mentionner. J'ai pas l'impression, mais. Bah non. Après si tu si tu dis des choses que j'ai décidé, tu le dis de façon plus ou moins anonyme puisque c'est des commentaires que je fais sur la Banque et l'avancement de la Banque, ça c'est pas des choses qui doivent être dates, enfin soit toute façon ça toute façon je le fais pas. Non et après sinon pour le reste, non non, je t'ai rien dit de confidentiel, c'est juste un témoignage. Allez assez général sur un sujet sur lequel je pense aller toutes les banques sont plus ou moins au même niveau selon moi. Même si voilà sur certains aspect, je pense qu'on a on a, on a on a pas chômé sur d'autres, je pense qu'on pourrait aller plus vite. Je sais pas d'ailleurs par rapport à la banque dont tu parlais là, qui avait une mission chez PC, j'ai parce que. Est ce que selon toi ils sont un relativement bien avancé sur le sur le sujet? Ils sont serons en mesure de d'avoir des datas et une allez un modus operandi assez rapidement ou ça je sais pas trop parce que la partie sur laquelle nous on teste un petit peu justement la sélection des projets dans lesquels il voulait bien investir et dans lesquels il ne voulait pas investir. Mais donc, c'était toujours très high level un donc c'était regarder quelle région, quelle, quelle entreprise, qu'elle projet, mais jamais vraiment sur la gestion des données, ça c'est la partie parce que moi j'étais assez, j'étais assez au début du projet, je sais qu'ils sont encore occupés. Maintenant, oui, c'était encore occupé il y a un mois je pense, mais ça reste, ça reste très récent donc voilà Ok mais c'est très intéressant comme sujet. Moi j'aime j'aime beaucoup maintenant c'est vrai que c'est très récent donc ça compliqué un peu les choses mais bah en tout cas dans c'est effectivement, c'est un sujet qui est passionnant et c'est un sujet dans lequel enfin ça ne fait que commencer et je pense que quand tu vas commencer à chercher ton.

Appendix 14. Interview François Tasmowski – 29/04/2022

Victor Goffin:

Hello, Mr. Tarski, it's Victor. Thank you very much for for being available. Right now. It's amazing. I'm quickly going to explain my thesis to you so that it all makes sense and also why I believe it's interesting to the interview. And then we can dive into it, but it shouldn't take too long. So my thesis is on in on the impact of the EU taxonomy on netzero banking transitions to its very recent topic. And I've already interviewed a lot of people from banking, and also consultants that worked on net zero transitions. But I was interested in knowing a bit the other side of the of the equation. So the clients of the of the big banks, and I think you deliver is a is a very good example. First of all, because you're pretty, pretty intense on sustainability. And also your role at Unilever as supply chain. Its supply chain sustainability director, right. Yeah. Okay. Exactly. I think that's that perfectly fits into, into the remaining questions I had. So that's a bit the whole thing. I'm right now students and in business engineering, I was at the VUB and I do my master now in Louvain la neuve. So that's a bit. That's a bit the situation. So I'm just gonna go through the questions rather quickly. So how so right now they're the regulatory framework is, is being more and more pushed into European Union. And how would you say those regulations influence the pace at which Unilever changes to more sustainability to more sustainable activities? Do you feel like it's more Unilever? That's, I mean, I know you're never sustainable. But are you really going before the regulations? Or do regulations actually impact you and make you move faster?

François Tasmowski:

So are we talking about the scope of Europe? Or global?

Victor Goffin:

we can do global I think, I think it's a bit focused on Europe. But global is also a great a good reference point.

François Tasmowski:

Because I think it depends from region to region. Generally, we do have quite an ambitious sustainability strategy driven by or corporate corporate leadership, positioning. If you think of the netzero climate agenda, for example, we have a commitment to have zero carbon emissions operation by 2030. And to reach net zero across our value chain by 2039. Which is far more

aggressive. What, you know, any region in the world is currently aiming for if you look at European regulation, I believe that are aiming to get to minus 55% by 2030.

In order to get them to carbon neutrality. So, from that perspective, you know, we as unilever are way ahead of regulation. However, I think there's regulation can be a very strong incentive for suppliers to actually get on the journey. Because, you know, to put things in perspective, we have a carbon footprint documentary about xx million tonnes excluding downstream consumer usage from farm to shelf. That means, you know, we don't have gone to the xx million for the hot water being used in the shower to use or shampoos for example, or the hot water used in washing machines for laundry detergent, or electricity use for the freezers to keep or ice cream. If you take that consumer downstream Share into account, then all carbon footprint would be tripled, that would be probably around around time. So it's about roughly two thirds, downstream combinations and 1/3 upstream government. But then if you if you drill down into that upstream xx million or 280 factories around the world, which a lot of factories only account for 2% of that xx to me. So 98% of our carbon emissions are downstream in our supply chain. And so, you know, it's great for PR value to say, we're going to get to zero carbon emissions in scope one and two by 2030. And it's certainly not to get to view across network of 280 factories. But the real challenge on the viewer journey is to get our 96,000 suppliers to get yep, I can imagine that that's the big challenge. And that that's, that's the place where you know, in many cases we don't have that much influence depending on the ingredient and the material you buy, you will have more or less influence. Because in some for some ingredients, we are big buyers, for other ingredients, we are small buyers.

Victor Goffin:

So depending on the size that you buy to the supplier, you have more or less influence, I suppose.

François Tasmowski:

Exactly. And then depending as well whether we are talking with tier one suppliers, he wants suppliers, our suppliers, from who we buy directly, ingredients or materials, while tier two and tier three suppliers are the suppliers of suppliers, and the suppliers of the suppliers of our supply. So the more you go down the value chain down the tiers of the supply chain, the lower or influence, okay. And again, you know, to give you a sense of perspective, probably or tier one suppliers represent 25%. Of that 98% of the xx million, right. So, the question then

becomes, if you take dairy for example, we buy a lot of dairy for ice cream, but we don't buy directly from the dairy farmer. Dairy farmer will produce the milk and then the milk will be sold to milk cooperatives. And then the milk cooperatives will send it to another supplying who will make the ice and then send it to you later. And so if you look at the carbon footprint of ice cream, there's a bit of carbon footprint coming from the processing of the ice, a bit of carbon footprint coming from the packaging in which the ice is packed. A bit of well actually a big share like big share actually coming from the freezer that is at the retail to keep the ice but then the biggest cheer is coming from the farmer and that farmer to level down for us. So for us to influence the farmers we need to go to the corporate and then talk to the farmers. So that's where regulation plays a very important role because in some cases, in many cases, I would say in most cases, our suppliers are far less mature than the climate and the sustainability. So even if we are far ahead of the regulation, considering or influence And considering the relatively low level of climate and sustainability maturity of the vast amount of our suppliers. That's where regulation is critical for them to move. Because if you appear if you put carbon tax in agriculture, for, you know, accelerating the transition to regenerative agriculture or sustainable agriculture, dairy farmers, they're growing and making investments investment, to anticipate that regulation maybe faster than they would move, you know, unit ever. One of the second level customers of the corporate is to sell their mills. We ask them to do it.

Victor Goffin:

Yeah, exactly. Now, maybe we can directly link this to the taxonomy. I don't know how many of your suppliers come from Europe, and how many are outside Europe? Do you think that you taxonomy and the classification that it offers of sustainable activities will ease that transition for you and throughout the supply chain?

François Tasmowski:

Yes, it's definitely gonna help. That's for sure. Question is whether it's going to go far enough. And fast enough. But But yes, of course, that's an important incentive. I mean, in the case of you know, we were already quite well advanced. And so that's not necessarily going to be our major driver driving this because of external regulation. But it is certainly an argument that we're using, when we're engaging with our suppliers, to help them understand that this is not only something they should do, because they are supplying to Unilever, that it's something that should anticipate as inevitable development of markets in Europe.

Victor Goffin:

Okay, it makes sense. Good. Now, again, link to your suppliers. For net zero, I suppose that you have to track a lot of your emissions, and you need a lot of data. So I think that probably not an issue, but the challenge. How easy is it to get this data from, as you said, like those suppliers, tier two, tier three, tier one, and is actually a problem? And how do you deal a bit with that? I don't know if that's your responsibility. But if you have an idea,

François Tasmowski:

yes, yes, absolutely. That is one of the biggest challenges we're facing. So so there's there's different ways to look at that first. There is there's a certain amount of data that we have that we can use proxy estimates to at least have a ballpark figure about or scope through footprint. For example, if you take all of the all of the volumes of the different ingredients and materials we procure, there are databases, existing databases, not have co2 allocation factors to conversion factors per ingredient per type of ingredient and production of material. So based on the volume that you procure, you can make an estimate of what's your carbon footprint. That is, that is one thing, however. So you can have a relatively good understanding of your baseline where where it becomes difficult is that once you start investing into supply chain transition programmes or decarbonisation programmes if you want to be able to occur On for progress of programmes exactly then you need to start shifting from average data data towards suppliers specific data. And often that can be that can vary wildly for example, I give you one example a global average aluminium cans or a tonne of aluminium. If you take the global average that would be around 15 kilogrammes of co2 per tonne of aluminium. If you procure that done a valid median in Europe, that would be six grammes per tonne of aluminium. If you buy that same aluminium from India, that would be 30 kilogramme per Coronavirus. Right. So, so if your global database is using 15 as a global average, that's obviously going to skew your data. So, the first step is to regionalize your procurement data and to make sure that you have the right regional allocation factor per regional volume you buy

Victor Goffin:

Is this in a database? Or is this an exercise that you need every has to do for itself?

François Tasmowski:

It depends, some, our database, some are proxies that we need to we need to model but then, but then again, this is only a proxy. So the second step is then once you know okay, I'm buying so much from that European aluminium provider you still need be used to need to go to that aluminium provider and say Listen, can you confirm that your aluminium is seven to put on and not five or 10. So that that first step of asking the supplier to confirm his database or service, his impact that requires one level of engagement and then the second level of engagement is once you start let's say an energy efficiency programme with that supplier for that supplier to improve his energy footprint or for that supplier to shift his electricity by into renewable then you need to have a confirmation from the supplier that he is applying that energy efficient practice and then he needs to confirm that so that we can then change that in or database for that specific supplier. So you can imagine you know, all these different steps when you are relatively small company with not many suppliers, but when you have xxxx suppliers, can you imagine across across literally every country in the world except North Korea. It's quite a it's quite a massive.

Victor Goffin:

Yeah, I can definitely imagine.

Unknown Speaker 18:50

So yes, you're absolutely right. In experience you need to recognise that it's going to be a journey. It's got to be a game of continuous improvement. And so by definition, you need to realise that all the data you're gonna see in the scope tree for the next decade. It's always going to be wrong. Because because it's always going to be a mix of database assumptions, proxies and then reused supplier data. Slowly but surely start replacing the database data as the programmes in the supply chain start to be incremented. And then and then slowly but surely as your data accuracy increases It's very difficult because you never really know whether when the data accuracy and coverage of your data is going to increase, whether that's going to move the number up or whether it's going to move down. As I said, when, you know when you using a global average, but the variance between the global average is very broad. You don't know whether you're needing to go up or down until you have to find the real supplier number. So you, okay.

Victor Goffin:

Now, sidenote, the slot for the interview, but have you heard of a co2 AI, the artificial intelligence from BCG, that counts for scope? Three emissions?

François Tasmowski:

No, but I'm interested to hear

Victor Goffin:

it's I don't have a lot of information. I was just wondering how it was moving forward. But BCG launched an artificial intelligence tool that allows to compute the scope three emissions by collaborating between all types of different companies, etc. And I was wondering, I did launch it like, one month ago or something or two months ago, so I can send you I can send you the, the name, it's I mean, I think it's very recent. So I don't know if it's very implementable right now. But yeah, I was wondering if, if you have heard of it?

François Tasmowski:

Yeah. I mean, if you have some information about that, be very sure read about it. Because this is this is to me, literally the leadership challenge on how to count for those, those emissions and how to get the data. Okay. It's not only about how to decarbonize your supply chain, but it's also about how to account for the programmes that you're doing, reflected into your report.

Victor Goffin:

Now, you mentioned those transition activities that you would implement with suppliers for example, do you think that the taxonomy here can help you on deciding exactly which activities to implement and to know a bit the threshold etc, of when transition activity is good or not?

François Tasmowski:

Can you be a little bit more specific on that what what do you mean with the treshhold?

Victor Goffin:

so, so, for example, in the in the taxonomy, they have, they have the classification of the economic activities that are considered as sustainable of which there is land use and an agriculture and there are specific thresholds for regenerative agriculture that say, Okay, if you, if you allow for X percent increase in co2 capture better soil or something like that, then it's

considered sustainable. You think this is something that can be used within you never to guide a bit more easily, where to go and which activities to implement.

François Tasmowski:

would say again, yet to know that we have already published or regenerative agriculture principles? Last year, so we were pretty clear on what what defines regenerative agriculture in our opinion. However, I think where the taxonomy can be a value is that definition How do you measure soil organic matter? And what you know what a healthy soil healthy soil is defined, can be very different from crop to crop.

Potatoes that have a lot of soil tillage, it might actually be much more difficult for potatoes to reach level of soil organic matter that is meaningful for carbon sequestration. Versus wheat, for example, or, or dairy. And so that is a very scientific conversation that we're having guidance from Europe. Very useful about, you know, what, what good looks like for the European scientists. Because we do have our own scientists in house that Test, of course, you know, some some really good opinions. But yeah heading heading in the line or a perspective from Europe

Victor Goffin:

one maybe last question and tell if it's too broad. But how is the collaboration with banks going for your net zero transitions? Do you feel like the banks transition themselves to net zero applied pressure on you? And? Yeah, how's the collaboration overall going? If you need financing for such projects?

François Tasmowski:

It's a good question. I mean, definitely the bank don't put pressure on us. Because, I mean, the, again, from a from a financing due diligence, and whenever we would need loans or support from the bank to get access to capital. You know, we have, we have robust data. And programmes that demonstrate that or, or approach is sustainable. For example, to have access to green bonds, it's not really a problem for us. But I feel I feel that bikes at this stage are more reactive than proactive, to be honest. They are waking up to the sustainable finance, that's for

sure. Very emerging fields, relatively young. And I still find it's quite important for the bank. Yeah, I'm yet yet to see how it's gonna be real breakthrough. sustainable financing schemes. Don't go behind your design, you do have some schemes like giving access to interest free loans. You know, an example again, take a farmer that needs to get access to a new equipment for doing regenerative agriculture, like, like precision, precision application machinery for using less pesticides, and he would need a loan to buy such a new machine because it's very expensive. You know, he, he might want to go to a bank to get an interest free loan on that. But the reality is that the interest rates are so low in the market right now. That it doesn't really move the needle for him. As a farmer, if you need to buy a new tractor for a million euro, and you know, you get you go to your normal, traditional banking partner that has a very low interest rate, because all of them interest rates are low nowadays, known for 0.5% on a million or you go to the sustainable finance bank that gives you an interest free loan. You know, are you really going to change bank for 50,000 Euro, knowing, knowing all the complexity of the administration that comes with changing bank, where you've been doing business with your traditional banking partner for two generations of the farmer. And again, this is just one example. It makes a difference between, you know, position statements, where I know it's very popular nowadays for banks to make claims about finance. But the difference between a position statement really moving the needle on the field, like operationally are still yet to be convinced that they are really Massive enablers to accelerate the transition,