

Le HUB

POUR LES INVESTISSEURS INSTITUTIONNELS

Relever le défi de la dette infrastructure en Asie

Le sourcing et la gestion des risques sont essentiels à la bonne exécution de projets verts en Asie.

Les opérations de dette destinées à financer des infrastructures vertes en Asie se développent rapidement. Les États de la région adoptent en effet des politiques visant à rendre leur approvisionnement en énergie plus durable.

La plupart des opérations sont financées et exécutées par des banques locales. Comment les gestionnaires d'actifs internationaux peuvent-ils pénétrer avec succès ce marché et apporter une valeur ajoutée significative à leurs investisseurs ?

Des transactions initiées par une grande banque de financement d'infrastructures

Il est clair que pour acheter, gérer et valoriser des actifs privés, il faut être capable d'identifier des transactions (sourcing).

Natixis Investment Managers a développé deux canaux de transactions. Le premier est Natixis CIB, la banque d'investissement mondiale qui possède des filiales dans plus de 30 pays et qui est présente en Asie depuis 1982 et l'ouverture d'une succursale à Singapour. Elle est aujourd'hui présente dans toutes les grandes économies asiatiques.

La seconde est le sourcing direct, qui nécessite une forte présence locale en Asie et une connaissance approfondie

de chacun des marchés d'infrastructure ciblés.

Avec 7,8 milliards d'USD de prêts accordés à l'échelle mondiale, Natixis CIB figure parmi les acteurs les plus solides dans le domaine des infrastructures¹. Natixis IM entretient des relations étroites avec Natixis CIB, ce qui lui permet de connaître à un stade précoce les opérations structurées par la banque d'investissement dans la région Asie-Pacifique et de manifester très tôt son intérêt sur certaines d'entre elles.

« Natixis CIB dispose d'une plateforme de distribution leader sur le marché, en particulier pour la dette d'infrastructure, et nous occupons une place de choix à leurs côtés », déclare Angus Davidson, Managing Director Infrastructure APAC chez Natixis IM.

« Nous discutons quotidiennement avec la banque d'investissement sur les projets d'opérations et sur les transactions en cours d'exécution. Ce flux d'informations constitue un véritable avantage sur ce marché. »

La relation est renforcée par des mobilités de personnel au fil des années entre la banque d'investissement et la société de gestion. Cette fertilisation croisée permet à la banque d'investissement de mieux connaître les investisseurs de l'activité gestion d'actifs et leurs besoins, tout en signalant de potentielles transactions à Natixis IM.



Angus Davidson
Managing Director,
Infrastructure APAC
Natixis Investment
Managers

Points clés :

- En Asie, le sourcing direct nécessite une forte présence locale et une connaissance approfondie des marchés d'infrastructure.
- Une fonction Risques robuste et indépendante est essentielle pour maximiser la valeur ajoutée apportée par les due diligence et l'exécution des transactions
- L'expertise de Natixis IM en matière de sourcing et de gestion des risques a conduit à la signature d'un certain nombre de mandats avec des institutions asiatiques et à un flux important de transactions.

Par exemple, Natixis IM est en train de conclure une transaction dans le secteur des télécommunications en Malaisie. « La banque d'investissement est à l'origine de l'opération et a structuré une tranche à taux fixe, ce qui est idéal pour certains de nos investisseurs assureurs qui veulent pouvoir adosser certains de leurs engagements à long terme », explique Angus Davidson. « Grâce à la profondeur de notre relation, la banque est en mesure d'anticiper nos besoins, ce qui simplifie les transactions et les rend plus efficaces. »

1. Source : IJ Global, Infrastructure and Project Finance League Table, rapport 2022.

Le sourcing direct permet de son côté d'améliorer les conditions et d'augmenter le nombre de transactions.

Bien que les transactions dans la région Asie-Pacifique soient dominées par les banques, les emprunteurs de la région envisagent de plus en plus de recourir à des prêteurs alternatifs et sont ouverts à des partenariats avec des entités non bancaires.

Les connaissances et les contacts locaux sont importants lorsqu'il s'agit de sourcer directement des opérations. « Nous sommes présents dans la région depuis plus de 20 ans, nous connaissons donc le secteur et les acteurs », se félicite Angus Davidson.

La capacité de prêt de Natixis IM lui permet de s'impliquer dans les transactions dès le premier jour et de les structurer en fonction des besoins de ses investisseurs.

Natixis IM a renforcé son équipe en charge de la dette d'infrastructure dans la région Asie-Pacifique afin de sourcer, de structurer et d'exécuter des transactions. Angus Davidson, qui dirige l'équipe, dispose de plus de 25 ans d'expérience dans le domaine des infrastructures, principalement en Asie. Il a d'abord travaillé pendant dix ans pour la Société Générale en Australie en financement de projets, avant de rejoindre WestLB à Hong Kong, où il a couvert pendant plus de six ans les secteurs de l'énergie et des infrastructures en Asie.

Après son expérience chez WestLB, il a conseillé des entreprises et des gouvernements sur le développement d'infrastructures dans toute la région Asie-Pacifique et a développé un fonds de dette d'infrastructure axé sur cette région en partenariat avec une filiale de BNP Paribas Investment Partners.

En 2019, lui et Evelyn Chan, une collègue de WestLB, ont rejoint Natixis IM. Evelyn Chan, directrice exécutive, dispose de plus de 20 ans d'expérience dans le domaine du financement à effet de levier et du financement de projets dans la région. Elle se concentre sur l'obtention de mandats auprès d'investisseurs régionaux ainsi que sur la structuration des financements pour répondre aux critères d'investissement demandés.

Par ailleurs, Hélène Boursier, qui a rejoint Natixis IM en septembre 2022, a 15 ans d'expérience dans le financement de projets d'infrastructure, tant sous

forme de fonds propres que de dette. Elle est spécialisée dans le sourcing et l'exécution de transactions relevant du secteur des énergies renouvelables. Elle a travaillé à Hong Kong, New York, Dubaï et Paris.

L'équipe remaniée peut proposer des tranches à taux fixe et peut également adapter les conditions tarifaires aux besoins des clients. Hélène Boursier apporte l'éclairage suivant : « Plutôt que d'être preneur de prix, en tant que prêteur direct, nous sommes en meilleure position pour négocier les conditions dont nous avons besoin, qu'il s'agisse du rendement, de la marge, de la commission initiale ou, le cas échéant, du taux fixe. »

Natixis IM dispose également de l'expertise nécessaire pour noter ses transactions en interne, ce qui peut intéresser les clients recherchant une notation particulière pour leur portefeuille.

Enfin, le prêt direct permet à Natixis IM de développer des relations avec des sponsors, ce qui améliore encore le potentiel de transactions. « Si vous ne réalisez des transactions que par l'intermédiaire des banques, vous ne pourrez pas accéder à ce pipeline », explique Evelyn Chan.

L'importance d'une fonction Risques indépendante

L'offre de dette d'infrastructure de Natixis IM en Asie s'appuie sur une fonction Risques indépendante dirigée par Pascal Leccia.

Pascal Leccia a rejoint l'équipe en janvier 2022 en tant que directeur des risques pour l'Asie-Pacifique. Il a travaillé pendant près de 30 ans dans le secteur des infrastructures, principalement en financement de projets.

Il est important de noter que Pascal Leccia ne dépend pas hiérarchiquement d'un responsable commercial de Natixis IM et travaille en toute indépendance. Bien qu'il travaille en collaboration avec l'équipe Asie-Pacifique en charge de la dette d'infrastructure, son rôle consiste à sonder et à tester la qualité des transactions en cours de négociation et de celles qui sont en train d'être exécutées.

L'équipe réalise un contrôle préalable des transactions et de leurs conditions, présente ses idées à un comité, puis soumet le dossier à l'équipe juridique et à

celle en charge des risques.

« Je suis présent à chaque étape et nous partageons nos opinions tout au long du processus, sur tous les aspects de la due diligence et sur la structuration des transactions. »

Pascal Leccia est impliqué dès le début du processus. Il peut notamment demander des due diligence complémentaires qui n'ont pas encore été menées et passer en revue les vérifications déjà réalisées. Il précise : « Par essence, mon rôle consiste à prendre du recul et à apporter une vue d'ensemble - la distance aide vraiment à mener à bien les transactions. »

Et Angus Davidson d'ajouter : « C'est un véritable avantage concurrentiel d'avoir à nos côtés un professionnel aussi senior pour nous superviser et nous pousser dans nos retranchements. »

Le rôle de Pascal Leccia s'étend également au suivi. Il déclare à ce propos : « Nos transactions s'inscrivent dans des horizons à très long terme - au moins 5 à 10 ans et parfois jusqu'à 30 ans. Le suivi permanent est donc un facteur clé de création de valeur ajoutée. »

Multiplication des mandats et des transactions

Cette combinaison de capacité de sourcing, d'expertise en termes d'exécution et de gestion indépendante des risques a permis à Natixis IM de signer un certain nombre de mandats de dette d'infrastructure, principalement avec des assureurs asiatiques. Les clients de Hong Kong sont particulièrement attirés par la capacité de Natixis IM à proposer des produits à taux fixe via la dette d'infrastructure. Ils cherchent en effet à adosser leurs engagements en investissant dans des produits de type obligataire avec une approche d'achat et de détention du portefeuille jusqu'à échéance (« buy and maintain »).

L'activité de prêt direct est aussi en train d'accélérer. Parmi les opérations réalisées figure ainsi la participation au refinancement de 610 millions de dollars australiens d'un parc éolien de 317 MW en Australie-Méridionale. Par ailleurs, fin 2022, Natixis IM, en partenariat avec Fubon Bank Hong Kong, a accordé un prêt de 50 millions de dollars sur 10,5 ans pour financer des projets de panneaux solaires sur les toits de bâtiments commerciaux, industriels et publics à Hong Kong.

Le prêt était garanti par l'un des plus grands portefeuilles de panneaux solaires installés sur les toits de Hong Kong, avec plus de 100 chantiers en cours d'installation de panneaux, une capacité d'environ 20 MW et des projets d'expansion importants. Ce financement vient soutenir la croissance des énergies renouvelables et de la finance verte dans la ville, deux stratégies majeures du Climate Action Plan 2050 de Hong Kong, qui vise à atteindre la neutralité carbone d'ici 2050.

Et Angus Davidson de conclure : « Peu après la conclusion de cette opération, nous avons été contactés par un autre promoteur de panneaux solaires à Hong Kong ainsi que par des sociétés de capital-investissement à la recherche d'un partenaire pour structurer ce type d'opérations. Les transactions engendrent de nouvelles transactions et les affaires engendrent de nouvelles affaires. »

Publié en avril 2023

Mentions Légales

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

Pour obtenir un résumé des droits des investisseurs dans la langue officielle de votre juridiction, veuillez consulter la section de documentation légale du site web (im.natixis.com/intl/intl-fund-documents)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Natixis investment managers peut décider de cesser la commercialisation de ce fonds conformément à la législation applicable.

Natixis Investment Managers International

Société anonyme de droit français avec Conseil d'Administration (Société Anonyme)

Capital : 51 371 060,28 €. RCS Paris : 329 450 738.

Agréé par l'Autorité des Marchés Financiers (AMF) sous le numéro GP 90-009 43
avenue Pierre Mendès-France, 75013 Paris.

www.im.natixis.com

Natixis Investment Managers

RCS Paris 453 952 681

Capital : 178 251 690 €

43 avenue Pierre Mendès-France
75013 Paris

www.im.natixis.com

HUBINT9FR-0423