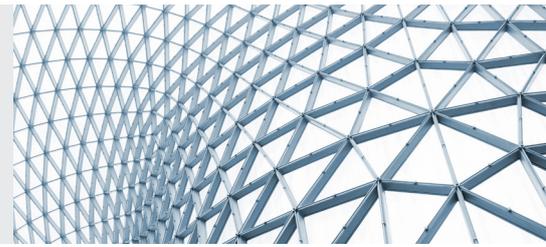


Le HUB

POUR LES INVESTISSEURS INSTITUTIONNELS



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

La proximité conditionne la performance dans les investissements infrastructures en fonds propres

Se rapprocher des actifs et des parties prenantes augmente les chances d'obtenir des performances régulières.

Points clés :

- Afin de continuer à générer de l'alpha, les gestionnaires d'actifs infrastructures doivent comprendre l'évolution des comportements sociétaux. Pour gagner en légitimité, une infrastructure se doit d'être bénéfique à tous, inclusive, s'adapter au gré des changements technologiques et s'inscrire dans une perspective à long terme.
- La clé pour gagner en légitimité est de réconcilier toutes les parties autour d'un projet. Travailler en bonne intelligence avec les partenaires industriels permet de réduire les litiges coûteux et de déployer les capitaux plus rapidement, permettant ainsi aux investisseurs de toucher des revenus réguliers.
- Pour Vauban Infrastructure Partners, société affiliée de Natixis Investment Managers, se rapprocher de l'actif géré et de l'ensemble des parties prenantes est un facteur clé de différenciation. Vauban, qui gère 2,8 milliards d'euros d'actifs, a été créée en transférant les membres de l'équipe de gestion des infrastructures généralistes de Mirova, une autre société affiliée de Natixis, dans une nouvelle société de gestion affiliée spécialisée dans investissements infrastructures en fonds propres.
- La proximité de l'équipe de Vauban avec les actifs et les parties prenantes facilite une approche ESG d'une profondeur inhabituelle. Vauban envoie notamment un questionnaire long et détaillé à tous ses partenaires industriels, afin de savoir exactement quels sont les risques ESG, comment chacun d'eux est évalué et qui en porte la responsabilité.

Les infrastructures ne ressemblent à aucune autre classe d'actifs. Elles ont un impact direct sur la vie des gens, facilitant le fonctionnement d'activités critiques dont le dysfonctionnement paralyserait la vie quotidienne.

La construction et l'entretien efficaces des routes, des ponts, des écoles, des hôpitaux, des infrastructures d'acheminement en énergie et des réseaux numériques sont essentiels au développement des collectivités locales. Par conséquent, l'investissement dans les infrastructures ne peut pas être considéré comme une simple transaction ni un événement ponctuel.

Leur énorme impact sur la société signifie que les infrastructures, et ceux qui les créent, portent d'importantes responsabilités. Ce n'est qu'en assumant ces responsabilités que les investissements dans les infrastructures peuvent gagner en légitimité aux yeux de leurs utilisateurs, des parties prenantes et de la société dans son ensemble.

Gagner en légitimité n'est pas une mince affaire – c'est un aspect essentiel à la stratégie d'investissement. Gagner la confiance de toutes les parties prenantes est essentiel pour identifier des investissements, éviter les dépassements de coûts, les minimiser et, en fin de compte, maximiser la performance.



Gwenola Chambon
Directrice Générale
Vauban Infrastructure Partners



Mounir Corm
Directeur Général adjoint
Vauban Infrastructure Partners

L'importance de la légitimité

Historiquement, les infrastructures ont toujours affiché un profil risque-rendement inégalé. Les investisseurs sont attirés par les flux de revenus stables et durables provenant d'actifs corporels possédant une utilité économique et sociale. La décorrélation du segment des infrastructures par rapport aux autres classes d'actifs



est également appréciée par les investisseurs. Ces facteurs expliquent que la collecte de capitaux et leur allocation soient en plein essor.

Mais pour continuer à générer de l'alpha, les porteurs de projets infrastructures et ceux qui les financent doivent être au fait de l'évolution des comportements sociétaux. Le rôle croissant que jouent, au sein de la société, les investissements privés dans les infrastructures est de plus en plus reconnu par les utilisateurs et les parties prenantes, et la classe politique de plus en plus soucieuse du partage de la valeur ajoutée et de la pérennité de l'avenir à long terme des collectivités. Pour gagner en légitimité, une infrastructure se doit d'être bénéfique, inclusive et s'inscrire dans une perspective à long terme.

"Investir avec une perspective à long terme est un facteur clé pour assurer la convergence des intérêts de toutes les parties prenantes – investisseurs, entreprises industrielles, salariés, parties prenantes du secteur public et utilisateurs – avec les besoins de l'économie réelle", indique Mounir Corm, de Vauban Infrastructure Partners, une société spécialisée dans l'investissement dans les infrastructures.

Dans toute l'Europe, le débat sur la légitimité des sociétés d'investissement privées à construire des infrastructures d'intérêt public se fait plus animé. Dans certains pays, les autorités de régulation ont commencé à établir des règles de base sur la façon dont les valorisations et les opportunités sont réparties entre investisseurs et utilisateurs. Les projets ponctuels, qui ne s'inscrivent pas dans une perspective long terme, sont de plus en plus mal vus et les fournisseurs de ces stratégies risquent d'être exclus des futures transactions d'infrastructures.

"La clé des stratégies d'infrastructures est de réconcilier toutes les parties autour d'un projet", explique Mounir Corm. "Nous faisons tout ce qui est en notre pouvoir pour respecter nos engagements et gagner la confiance de nos clients et partenaires. Nous mettons nos meilleures ressources et notre expertise au service de la conception d'accords solides, bien structurés et équitables".

Gagner la confiance des parties prenantes et de la société

Vauban, société affiliée de Natixis Investment Managers, est un gestionnaire d'infrastructures dites essentielles. Il s'agit d'infrastructures dont on aura toujours besoin, quelle que soit la performance de l'économie et quelle que soit l'évolution des priorités des politiques.

Elle met en place et entretient des projets dans les transports, les services aux collectivités, les infrastructures sociales comme les écoles ou les hôpitaux, et les infrastructures numériques comme les réseaux de fibre optique.

4 secteurs clés

1 Transports (tramways, autoroutes, parkings et lignes ferroviaires à grande vitesse)

402 km d'autoroutes

Plus de 44 000 usagers des autoroutes par jour

20 000 clients ferroviaires par an

2 Services aux collectivités (réseaux de chauffage urbain/traitement de l'eau/déchets des réseaux électriques)

Plus de 13 000 km de réseau électrique

554 GWh/yan de réseau électrique

3 Infrastructures sociales (bâtiments gouvernementaux, hôpitaux, écoles, universités, etc.)

2 000 lits d'hôpital

98 000 places dans les établissements d'enseignement

4 Infrastructures numériques (réseaux de fibre optique, centres de données, etc.)

15 000 km de fibre optique

+6m d'installations de type FTTH (fibre jusqu'au domicile) en France

Source : brochure Vauban 2019

Les investissements de Vauban sont profondément ancrés dans le tissu social ; le défi de la légitimité à relever en est d'autant plus grand. Elle cherche à travailler efficacement avec les partenaires industriels, les clients du secteur public et les particuliers pour

trouver des solutions à long terme aux déficits en matière d'infrastructures.

"Travailler sur des actifs essentiels signifie que les utilisateurs et les clients doivent tous être satisfaits de la performance des actifs sur le long terme", déclare Gwenola Chambon, directrice générale de Vauban Infrastructure Partners. "Les questions que nous posons avant tout aux parties prenantes sont les suivantes : comment pouvons-nous améliorer votre situation ? Comment pouvons-nous améliorer la valeur collective ?"

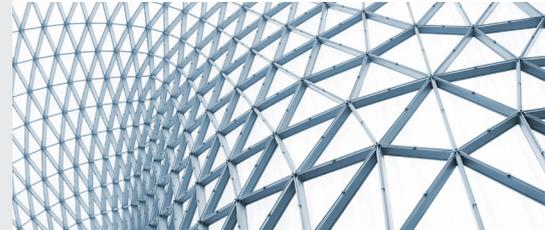
Cette approche, dit-elle, requiert un état d'esprit différent de l'approche traditionnelle en matière d'infrastructures. "Toute notre équipe doit garder ces questions à l'esprit", ajoute-t-elle.

Un membre de l'équipe a été nommé pour uniformiser le suivi des actifs et s'assurer que les meilleures pratiques sont toujours appliquées. L'équipe veille également à être toujours disponible – les clients et les utilisateurs sont rassurés lorsqu'ils savent qu'ils peuvent s'adresser à un interlocuteur. Cela démontre aux parties prenantes qu'un projet s'inscrit dans le long terme, que la stratégie est durable et que l'engagement est pérenne.

De même, travailler en bonne intelligence avec les partenaires industriels permet de déployer les fonds au moment opportun, ce qui réduit les coûts pour les investisseurs et leur assure des revenus plus rapidement afin qu'ils puissent être réinvestis. De bonnes relations avec les partenaires industriels facilitent la résolution des problèmes, aident à établir des échéanciers raisonnables et à trouver le bon équilibre dans les négociations financières, de sorte qu'aucune des parties ne se sente lésée.

Bien qu'il faille du temps pour développer des partenariats industriels à l'échelon local, ils deviennent, une fois établis, une source de transactions régulières qui permet d'économiser du temps et de l'argent en limitant les recherches d'opérations auprès des banques et autres intermédiaires.

"La légitimité, c'est l'accès à de formidables opportunités et à des marchés récurrents, tout en garantissant la satisfaction des différentes parties



prenantes en rencontrant moins de problèmes”, explique Gwenola Chambon. “Cela se traduit par une réduction des coûts et une meilleure performance”.

Dans l'ensemble, les fonds de Vauban visent un rendement de 8 % à 9 % sur 25 ans pour les investissements “core” à long terme, à comparer avec les rendements actuels d'environ 1 % pour les taux souverains “core” européens et 2,5 % à 3,5 %¹ pour la dette senior sécurisée.

Vauban – qu'y a-t-il derrière ce nom ?

Pour Vauban, se rapprocher non seulement de l'actif, mais aussi de l'ensemble des parties prenantes, est un facteur clé de différenciation. La société a été créée en transférant les membres de l'équipe gestion des infrastructures généralistes de Mirova, une autre société affiliée de Natixis, dans une nouvelle société affiliée spécialisée dans les investissements dans les infrastructures en fonds propres. Vauban, qui gère 2,8 milliards d'euros d'actifs, a déjà lancé cinq fonds d'infrastructure sous l'enseigne Mirova et investi dans plus de 50 actifs en Europe.

L'entreprise doit son nom à Sébastien Le Prestre de Vauban, un ingénieur du XVII^e siècle dont les idées novatrices ont fait de lui un pionnier du siècle des Lumières. Vauban, la société d'investissement, estime que son esprit d'analyse, son souci du détail et sa capacité à anticiper les tendances futures justifient l'emprunt du patronyme de l'ingénieur.

Les investissements de Vauban dans les infrastructures « core » s'inscrivent dans une stratégie à long terme de type “buy & hold” (approche privilégiant la conservation), et sa performance découle principalement de flux de trésorerie réguliers.

De plus, une stratégie « buy & hold » à long terme peut également réduire le risque lié à l'investissement en infrastructures. Le fait d'acheter et de vendre régulièrement des actifs peut exposer les investisseurs à la volatilité des prix et des taux d'intérêt. Les actifs “core” à long terme, en revanche, offrent aux investisseurs sécurité et rendements à long terme, puisque leurs flux de trésorerie sont stables, diversifiés et prévisibles.

L'autre élément clé de la stratégie de Vauban est l'accent mis sur les actifs infrastructures de taille intermédiaire. Un portefeuille d'actifs de taille plus réduite nécessite des ressources diversifiées en matière d'investissement, de sorte que ce segment est moins intéressant pour l'ensemble du marché qui ne possède pas toujours les différentes compétences requises. Par conséquent, la demande d'actifs de taille réduite est plus faible, et ce segment ne connaît pas la forte hausse des prix que l'on observe parmi les infrastructures de plus grande envergure.

Comme le marché des projets de taille intermédiaire est plus petit et plus spécialisé, il faut des ressources, de l'expertise et de l'engagement pour dégager de la performance. “Même si c'est difficile, nous veillons à ce que cela se produise”, affirme Mounir Corm. “Nous sommes agiles et nous aimons les idées nouvelles. Nous sommes aussi tenaces et acharnés, ce qui est important quand on a affaire à autant de parties prenantes”.

Une nouvelle perspective concernant l'approche ESG

La proximité de l'équipe de Vauban avec les actifs et les parties prenantes présente un autre avantage : elle facilite une approche ESG d'une profondeur inhabituelle.

Comme l'équipe a été transférée de Mirova, spécialiste du développement durable, il n'est pas surprenant que les enjeux ESG soient une priorité dans les opérations d'infrastructures de Vauban. En effet, Vauban a été en mesure d'appliquer son expertise au domaine des infrastructures en surveillant minutieusement l'impact ESG sur les actifs d'infrastructures.

Pour ce faire, il envoie notamment un questionnaire long et détaillé à tous ses partenaires industriels, afin de savoir exactement quels sont les risques ESG, comment chacun d'eux est évalué et qui en porte la responsabilité.

“Lorsque nous avons commencé cet exercice, ce n'était pas aussi courant qu'aujourd'hui”, explique Gwenola Chambon. “Je reconnais que partenaires industriels n'étaient pas toujours ravis de s'y plier du fait du temps et des efforts

qu'elles y consacraient. Nous avons dû les aider à construire leurs rapports, mais ils sont désormais reconnaissants et déterminés car aujourd'hui les questions ESG sont devenues une préoccupation majeure pour l'ensemble du marché”.

Mais à mesure que les avantages des résultats des questionnaires ont commencé à se faire sentir, les parties prenantes ont adhéré au concept. Beaucoup d'entreprises ont apprécié de pouvoir se comparer à d'autres projets en Europe et se sont efforcées de se classer parmi les meilleures.

Cela a permis d'améliorer leurs processus et de créer davantage de services et de stratégies à valeur ajoutée. Une victoire aussi bien pour les industriels que pour les investisseurs de Vauban.

Conclusion – Construire pour plusieurs générations

Le succès des investissements d'infrastructures dépendra à l'avenir de la capacité du gestionnaire d'actifs à comprendre et à satisfaire les besoins de toutes les parties prenantes. La compétence et le profit ne sont plus suffisants. Ce changement d'approche nécessite de se rapprocher de l'actif, des clients et des utilisateurs.

Vauban Infrastructure Partners dispose de l'expertise et des ressources humaines nécessaires pour relever le défi. Dans le cadre de transactions sur-mesure et innovantes, une approche pratique se révèle essentielle pour structurer des projets complexes et créer un maximum de valeur tout en minimisant les risques.

Sa philosophie d'exploitation à très long terme des actifs publics, essentiels pour les collectivités locales, est essentielle à la création de valeur à long terme pour les investisseurs.

Après tout, les infrastructures essentielles dans lesquelles elle investit (les écoles, les hôpitaux, les routes, les trains, les services aux collectivités, les réseaux de fibre optique) seront des composantes de base de la société pour les générations à venir.

Achévé de rédiger le 30 septembre 2019

1. Source : Bloomberg



MENTIONS LÉGALES

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

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

Au Luxembourg et en Belgique : 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 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 perspectives mentionnées sont susceptibles d'évolution et ne constituent pas un engagement ou une garantie de la part de Natixis Investment Managers International. 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.

Vauban Infrastructure Partners

Vauban Infrastructure Partners n'a pas encore été autorisée par l'AMF à fournir des services en tant que société de gestion et/ou Fonds d'Investissement Alternatif. L'équipe Core Infrastructure qui constituera Vauban Infrastructure Partners fait encore partie de Mirova, une société anonyme au capital social de 8 322 790 €. RCS Paris n° 394 648 216. Enregistrée à l'AMF sous le numéro GP 02-014. 59 Avenue Pierre Mendès-France, 75013 Paris.

Natixis Investment Managers

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

INT639FR-1019