

L'obligation de sauver les Rhinocéros

Juillet 2021



Après l'environnement et les océans, place à la vie animale sauvage !

Se servir de la finance tel un levier d'action afin de supporter la sauvegarde de la vie animale ? Une innovation qui semble devenir bien réelle.

En effet, sous l'impulsion de la Banque mondiale et en coopération avec le Rhino Impact Investment Project, la Zoological Society of London et des réserves naturelles sud-africaines, un nouveau type

¹ Terme (que l'on traduit par obligation environnementale) qui représente une émission obligatoire que lance une entreprise, une organisation internationale ou une collectivité locale sur les

d'obligations, à la structure de rémunération innovante, dit « Wildlife Bonds », va faire son apparition sur les marchés.

Le principe est simple, des fonds empruntés sous forme d'obligations qui couvriront les efforts de protection des rhinocéros dans cinq réserves naturelles, deux en Afrique du Sud et trois au Kenya, et pour les investisseurs, cela devient un produit financier dont le paiement in fine sera corrélé à l'atteinte d'objectifs (% de croissance de la population de Rhinocéros noirs) et ce soutenu par le fond Conservation Capital.

Comment cette obligation est apparue ?

Dans la lignée d'un marché de plus en plus ouvert à l'environnement et la prise de conscience globale supportée par les institutions (World Nature Organization, etc.) et les grandes conventions (Global Impact, etc.), les produits dits « verts » ont le vent en poupe.

Fin 2007, après un constat alarmant sur le lien de l'action humaine et du réchauffement climatique, un groupe de fonds de pension suédois souhaitant investir dans des projets respectueux du climat sans pour autant trouver de produits sur le marché répondant à leurs besoins. Pour donner suite à cet épisode et afin de répondre à une demande grandissante, la Banque Mondiale émettait pour la première fois, en 2008, une obligation verte (**Green Bond**¹).

Depuis cette première obligation verte, la Banque mondiale en a émis près de 150, dans vingt monnaies différentes et levé plus de 13 milliards de dollars auprès d'investisseurs institutionnels ou individuels du monde entier.

Pour rappel, selon **Climate Bond Initiative** et concernant le marché des Green Bonds, 2020 est la deuxième meilleure année depuis la création du marché en 2008, franchissant début décembre la barre des **1000** milliards de dollars d'émissions cumulées depuis leur création. Et l'année 2021 selon les estimations des experts s'annonce encore plus retentissante.

marchés financiers pour financer un projet ou une activité à bénéfice environnemental.

A noter que seulement 5 à 10 % des produits des « green bonds » sont affectés à la biodiversité.

Dans la même vague d'innovation, mais cette fois-ci plus dirigées vers la protection de la biodiversité, apparaissent les **Blue Bonds**, ou obligations bleues.

Ces émissions obligataires fonctionnent sur le même modèle que les green bonds à la différence qu'ils concernent les mers et les océans.

Des acteurs publics (banques, États) ou privés (entreprises, trusts caritatifs) apportent des financements sous la forme de ces obligations afin de maximiser le potentiel d'un territoire océanique donné, qu'il s'agisse de la pêche durable, de la protection des écosystèmes par l'établissement de réserves naturelles sans pêche, ou de la captation de carbone pour lutter contre le réchauffement climatique.

Portés par un élan de prise de conscience massive, après une année sous le thème de la Covid-19, les institutions et même les particuliers se tournent de plus en plus vers cette Finance Durable.

Tous les investissements ESG au cours de ces 15 dernières années ont permis à la Banque Mondiale d'envisager d'avoir un impact conséquent, cette fois sur la vie animale à travers l'émission dans les prochains mois d'une obligation unique en son genre.

C'est donc sans véritable surprise qu'après les **Green Bonds** et les **Blue Bonds**, les **Wildlife Bonds** font leur apparition.

Pourquoi cela est-il nécessaire aujourd'hui ?

La Liste rouge de l'UICN (Union International pour la Conservation de la Nature) des espèces menacées a dépassé la barre des **100,000 espèces en 2019**.

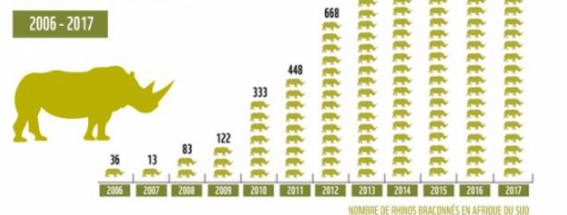
A la fin de cette même année, cette liste comprenait les évaluations de **112,432** espèces, dont **30,178** menacées d'extinction.

Si les mises à jour de la Liste rouge de l'UICN ont mis en évidence le risque croissant d'extinctions de nombreuses espèces, elles ont également révélé l'impact encourageant des efforts de conservation, comme dans le cas du retour dans la nature du Rôle de Guam (espèce d'oiseaux) après avoir été déclaré officiellement éteint dans la nature.

Concernant plus précisément les Rhinocéros, le constat est édifiant : sur les **29,000** rhinocéros (composés de cinq espèces) dans le monde, environ **80%** se trouvent en Afrique du Sud.

Selon la Banque Mondiale, le nombre de rhinocéros noirs (espèce de rhinocéros la plus menacée) est tombé à environ **5,500** contre **65,000** en 1970. Les animaux se trouvent majoritairement dans quatre pays africains, dont l'Afrique du Sud où sont recensés **2 046** individus de cette espèce.

LE BRACONNAGE DE RHINOCÉROS EN CHIFFRES



Source : WWF

Deux pays asiatiques, en particulier le Vietnam & la Chine, sont pointés du doigt quant à leur "consommation" de cornes de rhinocéros - censées avoir des vertus anticancéreuses et aphrodisiaques une fois réduites en poudre – et qui coûteraient environ **50,000 euros le kilo et essentiellement vendues sur le marché chinois**.

Un impact pour les réserves et du sens pour les investisseurs

Dans le cas de ces rhinocéros, le besoin peut se caractériser sous différentes formes car chaque réserve a ses problèmes « certains ont besoin de plus de rangers pour mieux protéger les terrains, d'autres doivent étendre leur habitat disponible, car les naissances ralentissent au-delà d'une certaine densité », déclare Kathleen Fitzgerald, représentante de Conservation Capital à Nairobi, qui compte bien s'attaquer à ces problèmes avec les fonds récoltés auprès des investisseurs.

² Source : Rapport annuel UICN 2019

Du côté des investisseurs/donateurs, l'apport est attrayant car le risque est déporté vers les marchés financiers, et les investisseurs ne percevront des intérêts sur leur prêt qu'en cas d'atteinte des objectifs.

Un moyen efficace d'attirer des financements par ces temps difficiles et où souvent le manque de visibilité sur l'impact concret rend ces potentiels donateurs réticents.

Le modèle de l'obligation RIB offre une énorme opportunité d'ouvrir le financement de la conservation et la restauration de la biodiversité. Il permet aux institutions et aux particuliers de donner un sens à leurs investissements et de surfer sur la vague ISR (investissement socialement responsable) afin de protéger davantage d'espèces sauvages.

« Si le modèle est validé, il pourra être appliqué aussi bien à d'autres espèces menacées qu'à la préservation d'espaces naturels en danger. Tout ce dont nous avons besoin, c'est de la capacité à mesurer des résultats concrets sur le terrain. » Giles Davies (Fondateur de Conservation Capital).

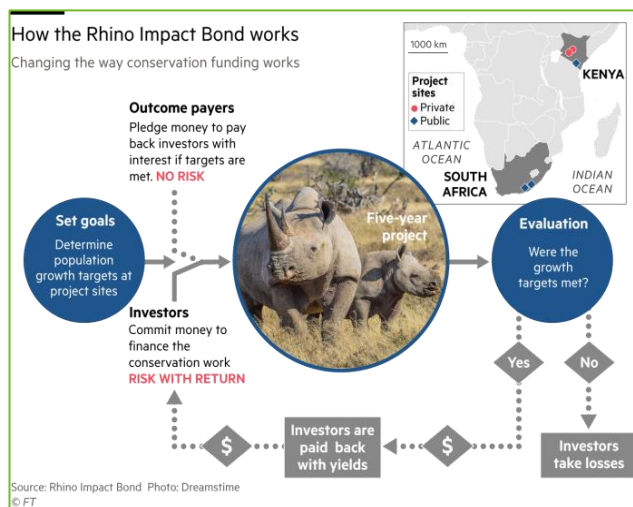
La Zoological Society of London (ZSL) ainsi que Conservation Capital considèrent cela comme un modèle pour les projets futurs, d'autant plus que la liste des espèces en voie de disparition continue de s'allonger.

Une obligation unique & sa distribution

Caractéristiques de l'obligation



- Pas de coupon annuel
- Objectif établi à 4% de hausse, par année, de la population de Rhinocéros noir (dans les réserves concernées) sur les 5 années de détention
- \$50 M d'émissions par Conservation Capital
- Première émission avec Crédit Suisse avant fin T3 2021
- Notation AAA



L'obligation de 50 millions de dollars est basée sur un modèle de « Outcome Payments » - un concept où les investisseurs ne reçoivent des rendements financiers que sur la réalisation réussie et mesurable de l'objectif.

Les investisseurs paieront un coût initial pour l'achat de l'obligation et ils recevront leur capital initial assorti d'intérêts indexé uniquement sur la performance (augmentation de la population de rhinocéros noirs africains dans cinq ans avec un objectif de 4% par an).

Selon un communiqué de Conservation Capital, « à la fin du mandat de cinq ans, un évaluateur indépendant vérifiera si l'objectif de RIB (Rhino Impact Bond) a été atteint : la performance par rapport à l'objectif de RIB déterminera le rendement des investisseurs ».

Le rendement de l'obligation dépendra de la croissance de la population de rhinocéros.

Concernant les garanties autour du financement de ces obligations, Bloomberg annonce que sur cette initiative le paiement sera assuré par le **Fonds pour l'environnement mondial** (le FEM, créé en 1992 et réunissant plus de 40 pays donateurs) ce qui permet de donner du poids à ce projet.

En revanche, lorsque l'obligation arrivera à maturité et en cas de non atteinte des objectifs les investisseurs ne pourront récupérer que leur capital investi.

Ces nouvelles obligations, dont la première émission sera structurée par Crédit Suisse Group AG, devrait avoir lieu avant la fin du trimestre (T2 2021).

Et la suite ?

En cas de succès, l'opération pourrait être étendue à la protection d'autres espèces menacées comme les lions, les tigres, les gorilles ou les orangs-outans.

Bloomberg annonce déjà que la Banque Mondiale émettra une « Conservation Bond », pour un montant de **100** millions de dollars (ayant probablement) des objectifs similaires sans pour autant préciser pour quoi cet investissement sera utilisé.

Attention tout de même au coup marketing ciblé, en effet ces dernières années la finance mondiale fait face à une vague de détournements d'intérêts premiers plus connu sous le nom de Green Washing. On parle aussi d'écoblanchiment ou de verdissage, un procédé marketing ou de relations publiques qui est utilisé par une organisation dans le but de se donner une image de responsabilité écologique trompeuse.

C'est pour cela que l'Union Européenne a lancé la création d'une Taxonomie, courant 2019, visant à créer une classification des investissements durables. Le but de cette Taxonomie est que les entreprises parlent le même langage pour qu'elles évitent d'appliquer leurs propres critères verts et durables.

Conclusion

Peut-on aujourd'hui garantir que des tels produits puissent vraiment avoir un réel impact sur l'environnement sans être détourné par ailleurs à des fins d'image ?

Ces produits pourront être analysés et jugés à moyen voire long terme, mais pourront-ils répondre à une demande du marché de plus en plus avide de rendement sur le court terme ?

De notre point de vue les investisseurs devront intégrer des nouveaux critères de mesures (nombre d'animaux, climat, etc.) afin de valoriser les obligations et d'assurer la bonne tenue d'un marché secondaire.

Cela permettra aux Market Makers d'assurer l'attrait du marché à court terme en jouant un rôle principal dans la création de flux de liquidités. On s'attend notamment à percevoir ce schéma qui reproduirait le même déploiement qu'à la création des Green et Blue Bonds.

Nous pensons que ce nouveau type d'obligation va enclencher une nouvelle étape pour la Finance Durable. Cela va rendre plus attractif les différents produits liés à toutes ces actions pour l'environnement et/ou la sauvegarde de la vie sauvage.

Il restera cependant des critères et des règles à suivre pour ne pas tomber dans un effet de Green Washing. L'impact de ces nouvelles obligations sur la vie animale sera scruté minutieusement afin d'établir de nouvelles stratégies pour pourquoi pas porter secours à d'autres espèces en voie de disparition.

Nous serons donc attentifs à l'accueil de ce nouveau produit sur le marché tout en espérant que ce mouvement prenne un virage conséquent pour le futur.



Thomas MICHEL, Consultant Senior



Victor HARNOIS, Consultant

Ailancy, cabinet de conseil indépendant spécialisé dans les métiers de la banque de la finance et de l'assurance vous accompagne pour relever vos enjeux métiers, accompagner vos réflexions et mener à bien vos projets de transformation.



32, rue de Ponthieu
75008 Paris
Tel : +33 (0)1 80 18 11 60
www.ailancy.com





L'approche MVP

Une stratégie de développement gagnante pour les institutions ?

ILLUSTRATION | CONFIDENTIEL

Retrouvez la version électronique de notre étude en flashant ce QR code.



Blockchain en action

Principes généraux, enjeux et limites

ILLUSTRATION | CONFIDENTIEL

Retrouvez la version électronique de notre étude en flashant ce QR code.



Digital & Banque Privée

Prolonger une expérience client remarquable

ILLUSTRATION | CONFIDENTIEL

Retrouvez la version électronique de notre étude en flashant ce QR code.



Optimisation de la relation client

La clé du succès dans les services financiers à l'heure du digital

ILLUSTRATION | CONFIDENTIEL

Retrouvez la version électronique de notre étude en flashant ce QR code.



Retrouvez toutes nos publications sur www.ailancy.com

Ont contribué à la rédaction de cette publication :

Jérôme CHARPENTIER | Associé

La société Ailancy attache la plus grande importance à la satisfaction de ses clients. Ses consultants ont apporté tout le soin possible à la réalisation de cette étude. Le présent document ne prétend pas pour autant être exhaustif. Aucune garantie, explicite ou implicite, n'est ou ne sera donnée en relation avec le présent document et aucune responsabilité ou obligation n'est ou ne sera acceptée par la société Ailancy quant au caractère complet et exact du présent document ou de toute information écrite ou orale transmise ultérieurement. Aucune garantie ou assurance n'est donnée quant aux prévisions ou

 www.ailancy.com

 Ailancy
make it hapPen!

32, rue de Ponthieu
75008 Paris
Tel : +33 (0)1 80 18 11 60

projections effectuées pour les besoins de cette étude.

Les analyses du rapport sont de la responsabilité de Ailancy et n'engagent qu'elle.

Ailancy conserve les droits d'utilisation, de reproduction, de modification et correction de l'étude et de ses résultats pour la durée de protection légale de l'article L. 123-1 du Code de la Propriété Intellectuelle.

