

Le **Magazine** des

AFFAIRES

Pour une meilleure information des professionnels

Avril 2021



LES INFRASTRUCTURES, MOTEUR DE LA REPRISE ÉCONOMIQUE

Enquête

Les fonds d'infrastructure ont continué de performer en 2020

Les rencontres d'experts

La crise a encore renforcé l'intérêt des investisseurs pour l'infrastructure

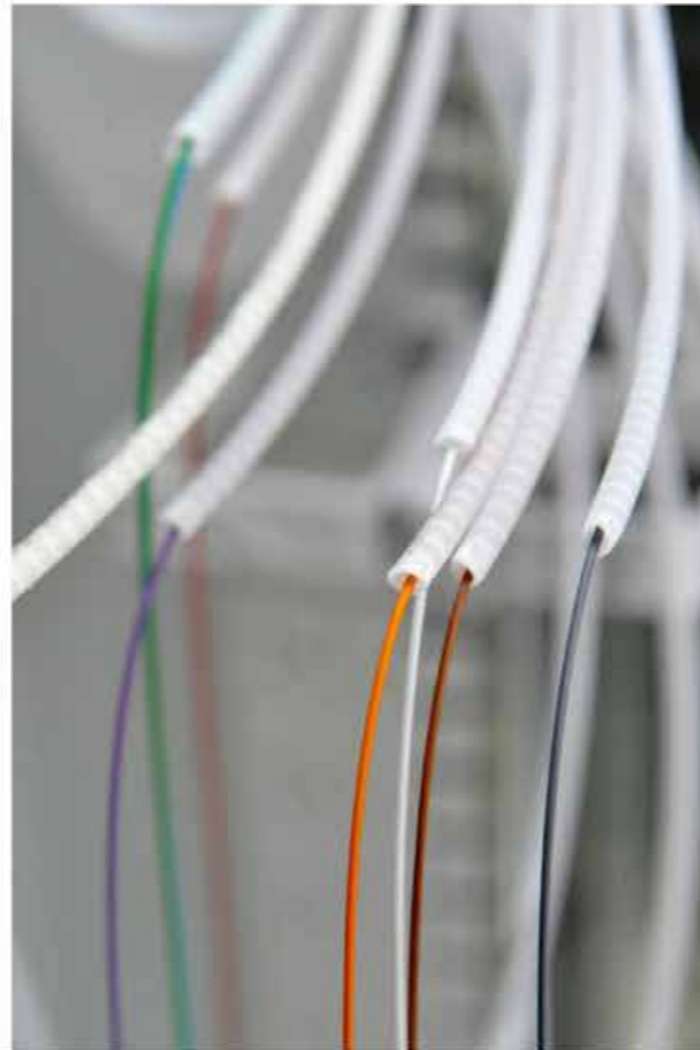
Parcours de croissance

Infravia, l'infrastructure au sens large



Combining Regular Yield and Capital Appreciation

Our team of **investment professionals** from the infrastructure industry boasts a strong operational background. We deliver investors unique access to the continental **European infrastructure mid-market** through proprietary transactions, with a **“buy-grow-and-hold” strategy**.



www.cubeinfrastructure.com

Cube Infrastructure Managers
41, Avenue de la liberté, L-1931 Luxembourg



Coordonnées du Magazine des Affaires

Info Eco SARL

Siège social :
8 rue Louis Philippe
92200 Neuilly-sur-Seine
TEL : 01 47 22 63 13
<http://www.magazinedesaffaires.com>

Dépôt légal à la parution
N° de commission paritaire :
0920 T 86585
ISSN : 1770-4103

Directeur de publication
Olivier Bénureau

Impression :
Imprimerie Jouve
733, rue St Léonard
53100 Mayenne

Directeur de la Rédaction :
Olivier Bénureau
(ob@magazinedesaffaires.com)

Journaliste :
Bilal Chennoune
(bchenoune@magazinedesaffaires.com)

Journalistes pigistes :
Capucine Coquand
Benoit Pelegrin

Maquettiste, Infographiste :
Maroua, Nadine de Lène Mirouze
(m.delenemirouze@magazinedesaffaires.com)

L'infrastructure au secours des économies



Après une récession mondiale de 3,4%, l'économie mondiale devrait accélérer de 5,3% en 2021. La reprise, cependant, devrait être très inégale entre les différentes régions. Outre-Atlantique, les moteurs de l'économie devraient être dopés par l'immense plan de relance de Joe Biden de 1.900 milliards de dollars et son programme de 3.000 milliards de dollars en faveur des infrastructures - sans compter une politique monétaire ultra-accommodante de la FED. En Asie, l'initiative chinoise "Belt and Road", qui met l'accent sur la durabilité et les infrastructures dans le sillage de COVID-19, à travers son plan "Green Silk Road" devrait également être un booster formidable. En Europe aussi les initiatives ne manquent pas. Un plan européen "Green Deal", doté d'un budget de 1000 milliards d'euros, prévoit des investissements massifs dans des projets durables afin de garantir la neutralité climatique de l'Union européenne d'ici 2050. Sans attendre les initiatives européennes, les fonds d'infrastructure du Vieux Continent ont redoublé d'activité ces deux dernières années, comme l'attestent les derniers chiffres du bureau d'étude Refinitiv sur l'activité 2020 : sur les 2 550 nouveaux projets annoncés en 2020 dans le monde (représentant 739 Mds \$), 604 se situaient en Europe occidentale, 419 en Amérique du Nord, 297 en Amérique latine, 257 en Asie du Sud-Est.

Et la France dans tout cela ?

Premier marché continental en Infrastructure, la France compte parmi les meilleures équipes et les plus actives du marché européen. La nouvelle édition de notre guide de l'infrastructure nous permet de mesurer l'incroyable ascension de cette classe d'actifs ces dernières années. Ensemble, les 29 acteurs de notre guide gèrent quelques 138 Mds € d'actifs Infrastructure. Selon le Global Infrastructure Hub, le monde est confronté à un déficit de 400 Mds \$, un chiffre qui pourrait atteindre 15 000 milliards de dollars d'ici 2040. Nos investisseurs devraient donc encore accélérer leurs investissements.

Olivier Bénureau
Directeur de la Rédaction

TARIFS D'ABONNEMENTS 2021 (TVA à 2,1%)

→ **Abonnement Premium** : 10 numéros dont les guides du CAC 40, SBF 120, ETI et accès à notre base documentaire et aux derniers numéros du MdA à travers un code d'accès personnalisé :
Tarif : 990 € HT soit 1010,79 € TTC (TVA = 2,1%).

→ **Abonnement Entreprise** (5 abonnements) : 10 numéros dont les guides du CAC 40, SBF 120, ETI et accès à notre base documentaire et les derniers numéros du MdA à travers des codes d'accès personnalisés :
Cet abonnement permet également de publier des articles dans le Magazine des Affaires tout au long de l'année:
Tarif : 1800 € HT soit 1837,8 € TTC (TVA = 2,1%).

Payer par virement ou chèque à l'ordre de :

Info Éco SARL - 8 rue Louis Philippe 92200 Neuilly-sur-Seine

ACTUALITÉS

■ Financement / M&A

P6. La CADES accélère en 2021 avec des émissions de « social bonds » record

P8. Le M&A européen toujours très actif en 2021

P10. Suez et Veolia trouvent un terrain d'entente

P11. 7,5 milliards d'euros pour le septième fonds de Buyout d'Ardian

■ Capital privé

P12. Swen s'engage dans un large plan de développement du biométhane aux Pays-Bas

P13. EQT Partners valorise Cerba Healthcare 4,5 milliards d'euros

P14. Les fonds ont joué à plein leur rôle de soutien à l'économie française en 2020

P16. Tikehau lève 1 milliard d'euros pour la transition énergétique

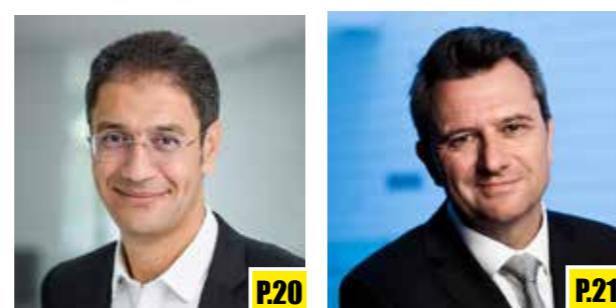
P17. Sparring Capital fusionne deux groupes d'ingénierie et donne naissance à Infraneo

P18. Crédit Mutuel Capital Privé se lance dans les infrastructures

P19. Moncey Avocats démarre avec 15 avocats dédiés au M&A/LBO Mid-Cap

■ Parcours de croissance

P20. KPMG avocats poursuit sa formidable ascension



DOSSIER INFRASTRUCTURE

P22. Les fonds d'infrastructure ont continué de performer en 2020

P26. Opérations des fonds d'infrastructure français sur la période 2020-2021

■ Les rencontres d'experts

P30. La crise a encore renforcé l'intérêt des investisseurs pour l'infrastructure

■ Tendances émergentes

P46. Les nouveaux horizons de l'infrastructure

■ Guide de l'infrastructure

P52. Panorama des acteurs de l'infrastructure

PORTRAIT D'ÉQUIPE

P84. Infravia, l'infrastructure au sens large



LA CADES ACCÉLÈRE EN 2021

avec des émissions de « social bonds » records

Créée en 1996, la CADES est devenue année après année l'un des maillons essentiels dans la maîtrise et la réduction de la dette sociale en France en s'appuyant sur des mécanismes de financement et d'amortissement. Elle a déjà amorti et refinancé quelques 187,3 milliards d'euros de dette sociale et vient de s'illustrer à nouveau en ce début d'année en réalisant des émissions records au premier trimestre 2021.

Crise sanitaire, sociale et économique oblige, la Caisse d'Amortissement de la Dette Sociale (CADES) poursuit et accélère son activité. Créée en janvier 1996 par le gouvernement français, elle a pour mission de financer et d'amortir la dette sociale en France par l'émission d'emprunts obligataires à court, moyen et long terme sur les marchés de capitaux internationaux. Depuis cinq ans, elle est devenue l'un des maillons essentiels dans la maîtrise et la réduction de la dette sociale en France en s'appuyant sur des mécanismes de financement et d'amortissement efficaces. Au 31 décembre 2020, 20 milliards d'euros prévus par le décret d'août 2020 au

titre des opérations de reprise de dette auront ainsi été versés à l'ACOSS pour 16,4 milliards d'euros et à la CCMSA pour 3,6 milliards d'euros (ce dernier versement devant intervenir le 31 décembre 2020). Depuis sa création, ce sont ainsi 187,3 milliards d'euros de dette sociale qui auront été amortis et refinancés par la CADES sur les 280,5 milliards d'euros, y compris les 20 milliards d'euros au titre de 2020. En 2021, l'objectif d'amortissement de la CADES voté par le Parlement, dans le cadre de la Loi de Financement de la Sécurité Sociale pour 2021, a été fixé à 17 milliards d'euros (contre 15,9 milliards d'euros en 2020 et 16 milliards d'euros en 2019) mais le parlement a voté un nouveau transfert

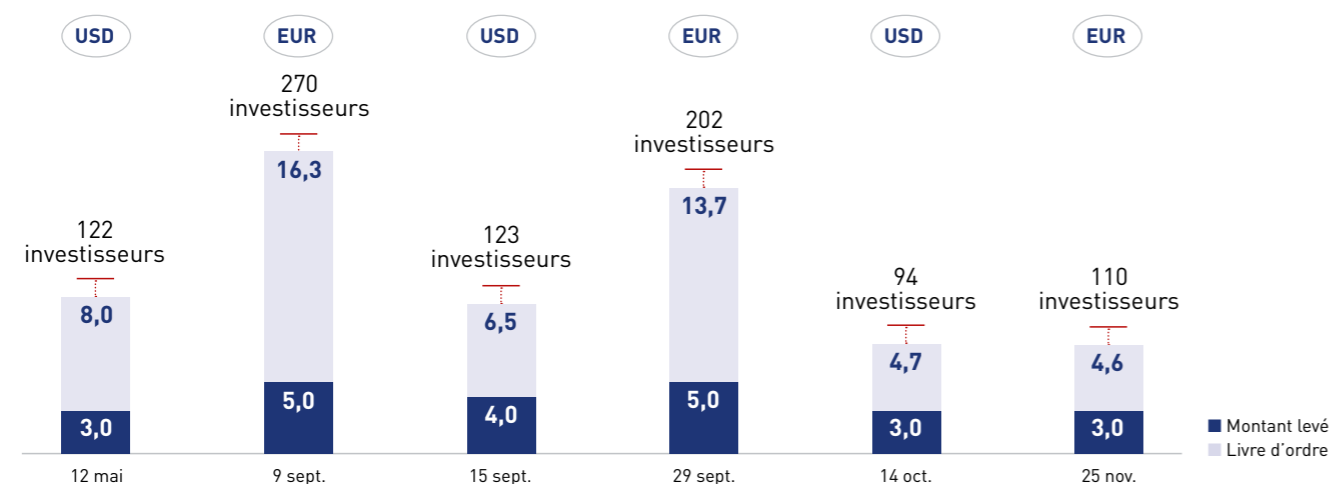
de dette à la CADES et l'allongement de l'horizon d'amortissement de la dette sociale jusqu'en 2033.

DES ÉMISSIONS DE BONDS RECORDS EN 2021 ET LARGEMENT SUR-SOUSCRITES

Dès le début de l'année, la CADES a clôturé un nouvel emprunt de référence dans le cadre de son programme d'émissions sociales (social bonds), d'un montant de 5 milliards de dollars US. Cette opération constitue l'emprunt en dollars à 10 ans de montant le plus important jamais levé par la CADES depuis sa création. L'opération menée par Bank of

UNE MOBILISATION HISTORIQUE DES INVESTISSEURS EN 2020

Détail de l'exécution du programme de financement 2020



Source: Achin

America, HSBC, JP Morgan et Société Générale a été conclue avec une marge correspondant à un écart de 23 points de base au-dessus de la courbe des swaps américains (équivalant à 23,8 points de base au-dessus du bon du Trésor américain 0,875% de maturité 10 ans). Cet emprunt s'est caractérisé par une très forte demande des investisseurs dont 40% d'investisseurs ESG, permettant en quelques heures seulement, de constituer un livre de plus de 130 ordres, représentant 10 milliards de dollars...Le placement s'est effectué auprès d'investisseurs en Asie

pour 47%, en Europe hors zone euro pour 22%, en zone euro pour 20%, et en Amérique pour 11%. Les banques centrales et institutions officielles ont souscrit 45% de l'emprunt, les banques 33%, les investisseurs institutionnels 19% et d'autres investisseurs 3%. Plus récemment, la CADES a procédé à un second emprunt, d'un montant de 1,5 milliard de livres sterling, avec une maturité de 5 ans. Le prix de cette émission de coupon 0,125% (échéance 15 décembre 2025) a été fixé à 99,558%. Il s'agit de la première émission de social bonds dans cette

devise et l'emprunt en livres sterling le plus important jamais réalisé par la CADES depuis sa création. De plus, la CADES est le premier émetteur de type "souverains, supranationaux et agences" (SSA) à émettre des social bonds libellés en livres sterling. Pour mémoire, ces deux opérations suivent l'émission inaugurale de social bonds par la CADES en octobre 2020 qui était le plus important social bond jamais émis, d'un montant de 5 milliards d'euros. ■ O.B.

POUR ALLER PLUS LOIN...

L'équipe de Clifford Chance composée de **Cédric Burford** et **Alex Bafi**, associés, revient pour nous sur les particularités et originalité de ces opérations.

MdA : La CADES a accéléré en 2021 en réalisant des émissions de social bonds records en différentes devises. Qu'est-ce qui fait l'originalité de ces opérations ?

Cédric Burford : Ces opérations s'inscrivent dans une tendance générale que nous constatons depuis plusieurs années. Les financements obligataires sont devenus de plus en plus fréquents dans l'Hexagone et en Europe, à l'instar des Etats-Unis où ils sont très largement majoritaires puisqu'ils représentent plus des trois quarts des financements. Ces opérations sont par ailleurs parfaitement en ligne avec la tendance plus récente d'émissions obligataires à objectifs sociaux et/ou environnementaux (ESG), et l'émission de Social Bonds par un organisme comme la CADES semble tout à fait naturel et logique. Pour la CADES, l'émission de Social Bonds est un moyen de trouver des financements à des taux très bas (car ces opérations bénéficient d'un soutien étatique) mais aussi de diversifier ses sources de financement en émettant des sociaux bonds sur différentes zones géographiques comme les Etats Unis et l'Europe.



Cédric Burford



Alex Bafi

Alex Bafi : Exactement, le marché américain est très profond, et la moitié des émissions dans le monde se fait en dollars. Imaginez qu'un jour les marchés européens se ferment (comme cela est partiellement arrivé lors de la crise de la zone euro il y a quelques années), émettre en dollars un social bond sur le marché américain trouve tout son sens. D'autant qu'il y a un fort appétit des investisseurs outre-Atlantique, dans un monde où les taux sont bas, des émissions de sustainable bonds sont très prisées.

MdA : Le marché américain est très profond mais aussi très réglementé... ces opérations ne sont pas trop compliquées à mettre en place ?

Alex Bafi : Dans le cas de la CADES, nous avons anticipé en créant il y a déjà plusieurs années deux programmes d'émission, dont un focalisé sur les émissions aux US. Ces émissions ne rentrent pas dans la réglementation imposée par la SEC. Le placement était fait auprès acheteurs institutionnels qualifiés, on rentre dans la procédure exceptionnelle plus simple « 144 A » ; C'est une procédure plus légère qui permet de réaliser une opération de plusieurs milliards de dollars en 5 jours ouvrés. Les émetteurs en ont de plus en plus conscience et nous devrions vivre une nouvelle accélération des émissions en 2021 et 2022.

LE M&A EUROPÉEN toujours très actif en 2021

Après un dernier trimestre 2020 extraordinairement actif, le marché des fusions-acquisitions a poursuivi sur sa lancée en Europe avec un total de 291,3 Md\$ au premier trimestre.

51,4% : c'est l'augmentation de l'activité M&A en valeur au premier trimestre 2021 par rapport à 2020 à la période, selon MergerMarket. Il faut dire que les opérations d'envergure se sont multipliées ces dernières semaines. La plus grande opération en Europe à ce jour a été réalisée par National Grid qui a fait l'acquisition de Western Power Distribution, société de services publics basée au Royaume-Uni, pour 19,8 Md\$. Mi-mars, la plateforme de trading britannique eToro a été acquise par une société d'acquisition à vocation spéciale (SPAC), FinTech Acquisition Corp.V, pour la coquette somme de 9,5 Md\$. Le marché a notamment été tiré par les investissements étrangers qui atteignent 134,4 milliards sur 359 transactions à ce jour cette année. Ils représentent désormais 46% des transactions au premier trimestre 2021 en valeur (Contre 37% une année plus tôt) et 17,5% en volume. Le secteur des TMT a été particulièrement recherché puisqu'il représente 80,5 Md\$ et 471 transactions (+228,7% sur un an). Le marché a également été animé par les sociétés de capital-investissement qui a beaucoup d'argent à déployer. Les sponsors ont dépensé un total de 75,5 Md\$ dans 459 sociétés sur la période en Europe. Soit un plus haut historique depuis 2007. Surtout ils devraient poursuivre leurs emplettes dans les mois à venir car les sommes levées et non encore dépensées (Poudre sèche) sont encore très élevées.

UN MARCHÉ DÉSORMAIS PLUS FAVORABLE AUX ACQUÉREURS

Si l'activité reste soutenue, les rapports de force entre acheteurs et vendeurs



Jean-Robert Bousquet

ont évolués au cours des derniers mois. La dernière édition de la CMS European M&A Study basée sur 5000 deals apportent à cet égard plusieurs enseignements intéressants. Elle fait notamment ressortir une augmentation significative des plafonds de garantie et des périodes de garantie plus longues. Comme l'explique Jean-Robert Bousquet, co-Head du département Corporate/Fusions & Acquisitions de CMS Francis Lefebvre Avocats : « Le premier semestre 2020 a été plus difficile en termes de nombre d'opérations avec des retards, quelques abandons et des renégociations des conditions d'acquisition. Mais cela n'a pas été aussi sombre qu'on pouvait le craindre, et ce en raison d'une forte reprise des opérations à la fin de l'année 2020 et du fait que de nombreuses entreprises ont rapidement su s'adapter à l'incertitude environnante dans le cadre de leurs processus d'acquisitions. La résistance, pour ne pas dire la force, des marchés de capitaux et la résilience du capital-investissement, renforcée par les milliards de capitaux injectés par les banques centrales, permettent d'espérer

une augmentation des volumes de transactions en Europe dans les mois à venir. ». L'évolution du marché en faveur des acheteurs se traduit notamment dans les négociations avec :

→ des périodes de garantie plus longues - on observe une augmentation des périodes de garantie de 24 mois ou plus (23 % des transactions - en hausse de 4 % par rapport à 2019) ;

→ une augmentation des plafonds de garantie - le niveau des plafonds de garantie consentie par les vendeurs a augmenté de manière significative en 2020. Il y a eu moins de transactions où le plafond était inférieur à 50 % du prix d'acquisition - en baisse à 49 % par rapport aux pics de 60 % connus en 2017 - et nous avons vu plus de transactions où le plafond de responsabilité était égal au prix d'achat ;

→ une diminution progressive des ajustements du prix d'acquisition (PPA for Purchase Price Adjustment) - on note une légère diminution de l'utilisation des PPA dans les contrats de fusions et acquisitions (44 % contre 45 % pour 2019), ce qui laisse penser que les parties ont recherché plus de certitude quant au montant du prix d'acquisition lors de la signature de la documentation contractuelle relative à la transaction. Outre ces tendances plus favorables aux acquéreurs, il ressort de cette dernière édition que les compléments de prix (Earn-Out) restent relativement stables - malgré l'anticipation d'un plus grand nombre de compléments de prix en raison du Covid-19, il y a au final eu peu d'évolution du nombre de ces mécanismes, bien qu'ils soient présents dans 21 % des transactions recensées. Ce chiffre est supérieur au niveau

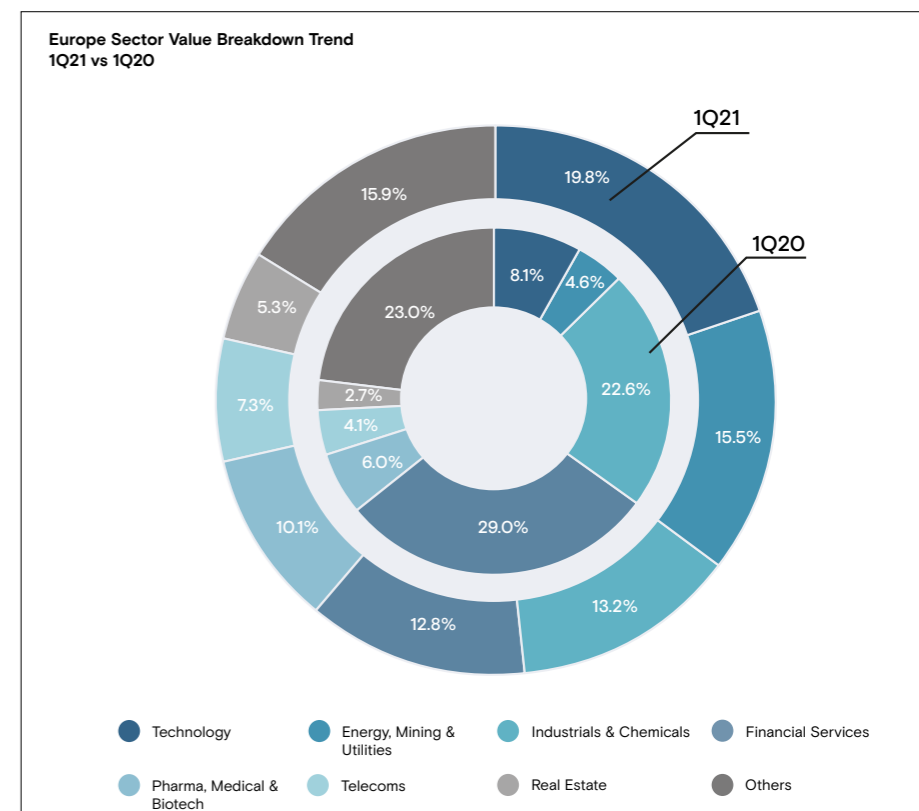
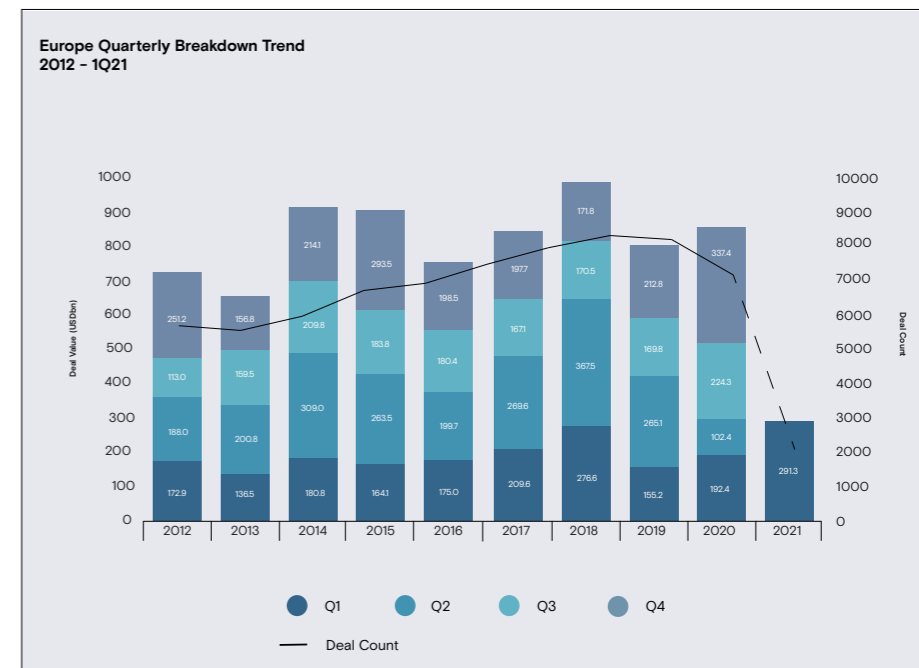
moyen de la dernière décennie, bien qu'il reste moins populaire qu'aux États-Unis ; A noter également que l'utilisation de l'assurance garantie de passif est restée relativement stable l'an passé puisqu'elle est utilisée dans près de la moitié des transactions de plus de 100 millions d'euros. Autre enseignement de l'étude : la pandémie de Covid-19 a déclenché une évolution plus favorable aux acquéreurs en Europe, à l'instar des États-Unis où les positions plus " favorables à l'acquéreur " sont courantes. En outre, la pratique du marché européen en matière d'ajustement de prix (PPA) est restée stable, dans la fourchette 44-45 %, comme au cours des trois dernières années. Il s'agit d'une différence notable par rapport aux États-Unis, où les clauses d'ajustement de prix figurent dans presque toutes les transactions (95 %). L'étude révèle des différences marquées en termes de pratiques de marché selon les régions d'Europe concernées :

→ le Royaume-Uni a ainsi utilisé des ajustements de prix dans 54 % des transactions, loin devant la France (36 %) et les pays du Benelux (34 %) ;

→ les pays d'Europe Centrale et de l'Est, et les pays d'Europe du Sud ont des plafonds de responsabilité plus élevés (67 % et 76 % des transactions respectivement avaient un plafond de responsabilité de plus de 50 % du prix d'achat), comparé à la moyenne européenne de 43 % ;

→ l'utilisation d'une assurance garantie de passif reste relativement plus faible en France, au Benelux et dans les pays d'Europe du Sud - allant de 5 % à 20 % - et a chuté de manière significative au Royaume-Uni (de 37 % en 2019 à 27 % en 2020) ;

→ l'utilisation des compléments de prix (Earn-Out) a fortement augmenté dans les pays d'Europe Centrale et de l'Est avec 20 % des transactions contre 8 % en 2019 - plus conforme à la moyenne européenne de 21 % ;



→ les délais de mise en jeu de garantie sont beaucoup plus longs dans les pays d'Europe Centrale et de l'Est, en France et dans les pays d'Europe du Sud ;

→ l'arbitrage a été utilisé comme mécanisme de résolution des litiges dans un tiers (32 %) des transactions. Il est toujours moins populaire

dans certaines régions (Royaume-Uni, France et Benelux) que dans d'autres (Europe Centrale et de l'Est, pays germanophones et Europe du Sud). ■ O.B.

Suez et Veolia trouvent un terrain d'entente

Après des mois de bataille médiatique et judiciaire, les deux géants français de l'eau sont parvenus à trouver un accord autour de l'opération de rachat lancée par Veolia, qui s'apprête à devenir un champion mondial de la transformation écologique. La question de la gouvernance et du périmètre voit cependant le consortium Ardian-GIP refusé l'opération, au profit du fonds d'infrastructure Meridiam.

Fin d'une saga ? Après plusieurs mois d'escalade entre les deux grands groupes du CAC 40, l'OPA de Veolia sur Suez semble enfin toucher à sa fin. Le 12 mars, les conseils d'administration des deux groupes ont annoncé avoir atteint un accord de principe sur leur rapprochement, s'accordant sur un prix de 20,50 € par action Suez, alors que le conseil d'administration de Suez jugeait jusqu'ici le prix de l'OPA (18 euros par action) trop faible. Une branche d'olivier après des mois de guerre judiciaire et de communiqués interposés. "Nous avions appelé de nos vœux une solution négociée depuis de longues semaines et nous avons aujourd'hui trouvé un accord de principe qui reconnaît la valeur de Suez", s'est félicité le président du groupe Philippe Varin. Le board devrait donc recommander l'offre de Veolia lors de la signature des accords définitifs, le 14 mai prochain. Dans le détail, Veolia s'arroge la part du lion en prenant Agbar, le géant de l'eau de Barcelone, les activités au Chili, aux Etats-Unis, en Australie et au Royaume-Uni. Le groupe d'Antoine Frérot compte devenir un champion mondial de la transformation écologique, dont le chiffre d'affaires devrait atteindre 37 milliards d'euros après la fusion. Il s'est également engagé à souscrire aux engagements sociaux pour quatre ans à compter de la clôture de l'OPA.

CONFLIT AUTOUR DU NOUVEL ACTIONNARIAT

L'accord voit aussi la constitution d'un nouveau Suez composé d'actifs formant un ensemble cohérent et pérenne sur le



Philippe Varin

plan industriel et social, avec un chiffre d'affaires de l'ordre de 7 milliards d'euros. Le géant français conservera ainsi ses activités dans l'eau municipale et le déchet solide en France, ainsi que ses activités de Suez en Italie (y compris la participation dans Acea), en République tchèque, en Afrique (y compris la Lydec), en Asie Centrale, en Inde, en Chine et en Australie. Ce nouveau Suez doit être composé d'un actionnariat majoritairement français, avec un groupe d'actionnaires comportant des partenaires financiers des deux groupes, les fonds d'infrastructure Meridiam (40%), le consortium Ardian-GIP (40%), suivi de la Caisse des dépôts et consignations (10 %) et des salariés (10 %).

Léger hic : si le fonds de Thierry Déau a déjà fait savoir qu'il était prêt à "faire l'acquisition d'au moins 40% de la nouvelle entité" et à s'engager "pour une durée d'au moins 25 ans", tout en investissant au moins 860 millions d'euros au cours des 5 à 7 prochaines années, Ardian et GIP n'ont pas été consultés au préalable sur les termes de l'accord... Et ont récemment fait savoir que celui-ci ne leur convenait pas.



Antoine Frérot

Pour rappel, les deux fonds espéraient jusqu'ici récupérer des actifs en Espagne, au Chili ou aux Etats-Unis, qui sont récupérés par Veolia. Les stratégies définies par les deux gestionnaires sont également en opposition : Meridiam, investisseur de très long terme, n'a quasiment pas d'expérience dans l'eau mais souhaite se développer sur ce secteur en France. De leur côté, Ardian et GIP souhaitent au contraire s'appuyer sur les actifs français pour s'étendre rapidement et massivement à l'international - le tout sur un horizon de sortie plus court que celui de Meridiam.

Ardian-GIP se désistant de l'opération, le projet industriel ne lui convenant pas, c'est à Meridiam que revient la part du lion. Le fonds d'investissement s'est dit mercredi «prêt» à compenser le départ des fonds Ardian et GIP du projet de «nouveau Suez», assurant avoir sécurisé 10 milliards d'euros, dont 2 milliards de dette, ce qui semble largement suffisant. Veolia et Suez ont jusqu'au 14 mai pour trouver un accord définitif sur les contours du projet, notamment sur l'actionnariat du nouveau Suez. ■ B.C.

7,5 MILLIARDS D'EUROS POUR LE SEPTIÈME FONDS de Buyout d'Ardian

Établissant un nouveau record dans l'histoire des levées de fonds de l'Hexagone, le fonds de Buyout d'Ardian conforte sa position chez les gérants du non coté européens. Et tourne partiellement son regard de l'autre côté de l'Atlantique, où les opportunités de croissance sont nombreuses.

Il n'est plus surprenant de voir Ardian battre des records. Après s'être installée dans les rangs des plus grands gestionnaires au monde en dépassant la barre des 100 milliards d'euros d'actifs sous gestion, le fonds dirigé par Dominique Sénéquier vient de lever le plus gros véhicule LBO de l'histoire française. Le septième millésime de Buyout d'Ardian a ainsi closé à 7,5 milliards d'euros, dont 1 milliard en provenance de co-investissements. Soit une hausse de 60% par rapport au fonds précédent. Par comparaison, le titre était jusqu'ici détenu par PAI Partners, qui avait levé 5,1 milliards d'euros en 2018.

"Le succès de notre fonds est aussi celui des générations précédentes", note Philippe Poletti, Président du Directoire d'Ardian France et responsable d'Ardian Buyout. "Le track record d'Ardian parle pour lui-même et montre notre capacité à performer, même en temps de crise." Outre le fait que le véhicule de Buyout pré-crise financière de 2008 avait rapporté plus de deux fois la mise, la stratégie d'investissement reste solide plus de 20 ans après la création de l'équipe. "Nous avons toujours privilégié les quatre secteurs que sont la santé, la chaîne de valeur alimentaire, la technologie et les services, avec une approche permettant d'aller chercher des sous-segments en forte croissance." Les tickets, eux, atteignent désormais en moyenne 300 millions d'euros d'equity et pour une valeur d'entreprise moyenne de 800 millions d'euros.

RENFORCEMENT DE LA PRÉSENCE EN AMÉRIQUE DU NORD



Philippe Poletti

Et les équipes se veulent toujours plus pointues lors de leur analyse des sociétés sous-jacentes : les problématiques environnementales et sociétales jouent un rôle de plus en plus important, les tendances de consommation impactant les possibilités de reprise par des stratégies lors de la sortie du portefeuille. "Cela a toujours beaucoup compté dans notre stratégie, analyse Philippe Poletti. Nous l'avons fait récemment avec Kersia, mais nous l'avons aussi fait il y a 15 ans avec Spotless et nous le ferons avec Dedalus, qui est devenu un leader européen du software médical en quelques années." D'où l'intérêt, pour Ardian, de porter plus d'attention au marché américain. "Les Etats-Unis constituent une part significative des build-ups de nos entreprises, qui pour beaucoup développent des thèses de développement sur cette géographie. Ça nous a permis de faire le deal Cerelia, par exemple", souligne Philippe Poletti. "Cela faisait sens d'avoir une équipe sur place, ce qui était déjà le cas depuis quelques temps, mais il s'agit du premier fonds qui a la possibilité de faire des investissements (hors croissances externes) en dehors

de l'Europe", la France, l'Italie et l'Allemagne ayant toujours constitué le cœur d'investissement d'Ardian Buyout. L'équipe a déjà commencé son offensive à travers l'acquisition du fabricant américain d'additifs de spécialité Angus, et compte faire "deux ou trois dossiers au total", 10% du portefeuille pouvant être alloué à cette géographie.

UNE TYPOLOGIE DES INVESTISSEURS EN ÉVOLUTION

D'autres changements sont aussi intervenus dans ce millésime, et notamment dans la typologie des investisseurs. Si environ un quart des précédents investisseurs du fonds représentent plus de la moitié du montant total levé (84% de re-up), la catégorie des clients privés représente désormais près d'un dixième du fonds levé (8%). Une évolution que Philippe Poletti juge peu surprenante : "notre marché est en train de s'ouvrir à de nouvelles catégories d'investisseurs, à travers les banques ou au travers de véhicules dédiés, comme nous l'avons fait chez Ardian." Ainsi, 500 millions d'euros ont été levés auprès de familles et entrepreneurs fortunés du fait de la co-création avec des partenaires de nouveaux véhicules permettant un accès au fond pour des tickets moins élevés.

Pour répondre à l'augmentation du nombre d'investisseurs et du nombre de lignes prévues - une vingtaine environ contre 16 sur le fonds précédent -, les équipes ont été fortement renforcées, passant de 36 à 52 personnes, dont 5 nouveaux managing directors. ■ B.C.

Swen s'engage dans un large plan

de développement du biométhane aux Pays-Bas

Rare sont des déploiements aussi rapides dans le milieu de l'infrastructure : lorsque Swen Capital Partners avait lancé en 2019 son fonds SWIFT, entièrement dédiée à l'investissement dans les gaz renouvelables, le gestionnaire et fonds de fonds avait envisagé de déployer son capital sur cinq ans. Il devrait finalement avoir fini en deux ans. "C'est une très belle performance, et le signe qu'il y a de grands besoins dans le secteur", se félicite Olivier Aubert, gérant en charge du fonds chez l'investisseur, qui compte aujourd'hui 5,8 milliards d'actifs sous gestion.

Le véhicule vient de closer sa 11e opération à travers l'investissement de 20 millions d'euros dans une usine de biométhane à Westdorpe (Pays-Bas), dont la capacité de production est de 2 200 Nm³/h. Une infrastructure majeure comparée à la taille moyenne des usines habituelles (200 Nm³/h), et que SWEN compte bien faire doubler de taille d'ici 2023. Derrière ce partenariat de long terme l'un industriel local SFP Group BV, qui prévoit de s'engager dans d'autres projets méthaniers au cours de l'année, Swen s'appuie sur le fort dynamisme du biométhane un peu partout en Europe.

"Aujourd'hui, les Pays-Bas produisent 200 millions de m³ de biométhane, un chiffre que le gouvernement souhaite multiplier par dix d'ici 2030. Cela demande beaucoup d'investissements", explique Olivier Aubert. Une opportunité à ne pas manquer : le pays reste un producteur agricole majeur à travers ses élevages, produisant "beaucoup de déchets qui n'étaient pas utilisés jusqu'à aujourd'hui", et l'un des plus gros exportateurs de gaz historiques du continent. L'opportunité, donc, de transformer un problème en richesse supplémentaire.

UN MARCHÉ EN PLEINE MATURATION

Les Pays-Bas ne sont pas le seul marché où le biométhane se développe à pleine



Olivier Aubert

vitesse. L'Angleterre, la Belgique, l'Italie et l'Allemagne voient eux aussi une montée des investissements dans les gaz renouvelables depuis un ou deux ans, à rebours de la mauvaise presse qu'il a pu avoir il y a quelques années. "Il y a encore cinq ou six ans, les résultats de la méthanisation étaient plutôt décevants. La technologie était moins maîtrisée, et la gestion de l'exploitation sous-estimée par les investisseurs", nuance Olivier Aubert. "Aujourd'hui, la donne n'est plus la même. Il s'agit d'un investissement sécurisé à condition de s'entourer de partenaires solides et expérimentés."

La qualité des industriels et producteurs n'est cependant pas le seul critère important. Plusieurs caractéristiques sortent du lot dans le choix géographique des investissements : "la disponibilité de déchets à des prix acceptables, un cadre de régularisa-

tion qui favorise le développement du biométhane et des réseaux de gaz nationaux", afin d'y raccorder les usines à faible prix.

Le biométhane continue aussi de faire des émules en France, "premier marché en termes de dynamisme", pour Olivier Aubert. Peu surprenant au vu des chiffres : alors qu'il comptait une centaine d'installations en 2019, l'Hexagone recense désormais 226 installations produisant près de 4 TWh annuellement. D'autant que l'utilisation la plus intéressante du biométhane concerne le secteur des transports - un complément à la stratégie d'investissement de Swen, qui a déployé une partie de son capital dans le développement de stations de distribution du gaz pour véhicule en Europe. "Hormis la voiture, l'électricité ne marche pas pour les transports de masse, tels que les bateaux, camions ou avions. Les gaz naturels ou renouvelables sont la seule solution aujourd'hui."

Le secteur reste cependant très subventionné dans le pays - une situation qui ne pousse pas les fonds d'infrastructures privés à s'y engager fortement. Pourtant, coté financier, le fonds voit déjà une rentabilité sur les capitaux investis de l'ordre de 12%, pour plus d'une centaine de lignes ouvertes. ■ B.C.

EQT Partners valorise

Cerba Healthcare 4,5 milliards d'euros

Arrivé en France depuis peu, le groupe d'investissement suédois multiplie les acquisitions majeures depuis l'année dernière. Après le groupe de santé Colisée, EQT Partners met ainsi la met sur le géant du diagnostic médical Cerba Healthcare dans l'un des plus gros LBO de la place parisienne.

Nouveau deal majeur pour les équipes d'EQT en France. Après l'acquisition du groupe Colisée pour un peu plus de deux milliards d'euros l'année dernière, le récent bureau parisien dirigé par Nicolas Brugère vient d'entrer en négociations exclusives avec Partners Group pour prendre la relève au sein du groupe de laboratoires d'analyses médicales Cerba Healthcare. Un LBO majeur dont la valorisation s'élève finalement à près de 4,5 milliards d'euros, soit 12 fois l'Ebitda du groupe, estimé aux alentours de 380 millions d'euros. Le tout est appuyé d'une dette senior comprise entre 2,5 et 3 milliards d'euros venu d'un pool bancaire comprenant Deutsche Bank, Natixis, UBS et Goldman Sachs. A noter que PSP Investments réalise une sortie partielle, et réalise ainsi le coup de maître d'être présent sur deux des plus gros LBO de l'histoire française : pour rappel, le canadien avait également été présent sur l'opération de Ceva Santé Animale début 2020, et dont la valorisation avait atteint 4,8 milliards d'euros.

"EQT suit Cerba HealthCare depuis longtemps et nous sommes profondément impressionnés par la plateforme unique de diagnostics médicaux et l'expertise scientifique de grande qualité de la société, a souligné Nicolas Brugère. "Cerba HealthCare est une entreprise motivée dont la culture correspond bien aux valeurs d'EQT et nous sommes heureux de nous associer à son équipe de direction et à Investissements PSP." Dans le détail, EQT vient soutenir Cerba Healthcare dans



une nouvelle phase de son développement, à savoir la conquête du marché européen, mais également sa stratégie de long terme autour de l'innovation au service des patients et de la communauté médicale. L'année 2020 et la crise sanitaire ont en effet été très profitables pour le groupe, qui a été l'un des premiers à mettre en place un large système de tests de dépistage au niveau national. Alors que Cerba Healthcare avait été racheté par Partners groupe sur une valorisation de 1,8 milliards d'euros lors de son cinquième LBO,

en 2017. Son prix à plus que doubler en seulement quatre ans. Le groupe comprend aujourd'hui plus de 8.500 collaborateurs, bénéficie de solides positions en Europe et en Afrique grâce à ses activités historiques de biologie de routine et de spécialité. Le groupe est également implanté dans le monde entier à travers son expertise de biologie d'essais cliniques qui permet de valider et optimiser l'efficacité des nouveaux traitements et vaccins. ■ B.C.

Les acteurs clés de l'opération



Catherine Courboillet



Simon Marc



Kim Nguyen



Bloch Maxence

Acquéreur - EQT Private Equity (N.Brugère). **Conseil Financier** : Lazard ; **Conseils Juridiques** : Freshfields Bruckhaus Deringer (F.Mazeron, G.Senlance, P.Cuche), Paul Hastings (Arthur de Baudry d'Asson, A.Terray, O.Vermeulen, Allard de Waal, C.Paulhac). **Cédants** - Partners Group (Hoang Kim Nguyen), **PSP Investments** (S.Marc). **Conseils Financiers** : Natixis Partners, UBS ; **Conseils Juridiques** : Linklaters (Fabrice de la Morandière, M.Boumedine), Latham & Watkins (G.Gianasso, M.Colle, A.Giraud, M.Rubner) ; **DD Financière** : KPMG TS (Axel Rebaudière, Jack Rupchandani, Alexandre Ben Hassen). **Cible** - Cerba Healthcare (C.Courboillet, biologistes). **Conseils Juridiques** : Goodwin (Maxence Bloch, William Robert, Frédéric Guilloux, Marie-Laure Bruneel), Weil Gotshal & Manges (David Aknin, Elisabeth Kerlen).

LES FONDS ONT JOUÉ À PLEIN LEUR RÔLE de soutien à l'économie française en 2020

Dans son rapport annuel, d'activité France Invest souligne l'extraordinaire résilience du « non coté » dans tous ses compartiments (Private Equity et Infrastructure). Les investissements ont atteint 23,1 milliards d'euros dans plus de 2100 entreprises françaises. Retour sur les principaux enseignements de l'année 2020.

Dominique Gaillard, Président de France Invest donne le ton : « Les fonds de capital-investissement et d'infrastructure ont joué à plein leur rôle de soutien à l'économie française, qui traverse l'une des plus profondes crises de ces dernières décennies. Les professionnels de l'investissement en capitaux propres ont été présents pour accompagner et refinancer leurs participations et pour permettre à des entreprises familiales et à des start-up de financer leurs projets ». Et on ne peut que lui donner raison. Dans un contexte sanitaire complexe, les acteurs français du capital-investissement et de l'infrastructure ont investi 23,1 Mds€ dans près de 2 150 entreprises et projets d'infrastructure et levé 23,5 Mds€ auprès d'investisseurs, selon le bilan de France Invest et Grant Thornton. Des chiffres certes en légère baisse, mais qui souffrent aussi de la comparaison avec une année 2019 exceptionnelle.



Dominique Gaillard



Thierry Dartus

ont en effet été très prisés (et le sont toujours en 2021 d'ailleurs), à savoir la santé qui représentait 4,3 milliards d'euros investis (+48% sur un an,) et le numérique (+22 %). Logiquement, les biens/services de consommation et l'industrie ont connu une baisse de plus d'un quart chacun.

UN SOUTIEN MASSIF AUX SOCIÉTÉS DÉJÀ EN PORTEFEUILLE

Autre enseignement de cette étude réalisée par Grant Thornton, plusieurs indicateurs montrent le soutien massif des sociétés aux entreprises déjà accompagnées (par le biais de réinvestissement), illustrant un soutien fort aux participations dans la crise. Les fonds ont aussi injecté plus d'argent dans les entreprises françaises (71 %, +9 points en un an) et dans celles qu'ils connaissaient déjà (60 % de

réinvestissement, 12 points au-dessus de sa moyenne décennale).

DES LEVÉES DE FONDS TRÈS IMPORTANTES

Avec 18,5 Mds€ levés, le capital-investissement témoigne encore de sa capacité à mobiliser l'épargne malgré le contexte difficile (-12 % vs. 2019). La part des fonds entre 100 M€ et 1 Md€, qui financent des PME et ETI, atteint un niveau historique et représente 60 % de la collecte (vs. 38 % en 2019). On notera que les levées sont en forte progression auprès des compagnies d'assurance et mutuelles (+63 % vs. 2019), du secteur public (+70 %) et des banques (+ 70 %), qui sentant une nouvelle ère débiter, privilégient la résilience et la performance du non coté. Les levées auprès des family office et particuliers se sont maintenues à un niveau élevé (13 % des souscriptions).

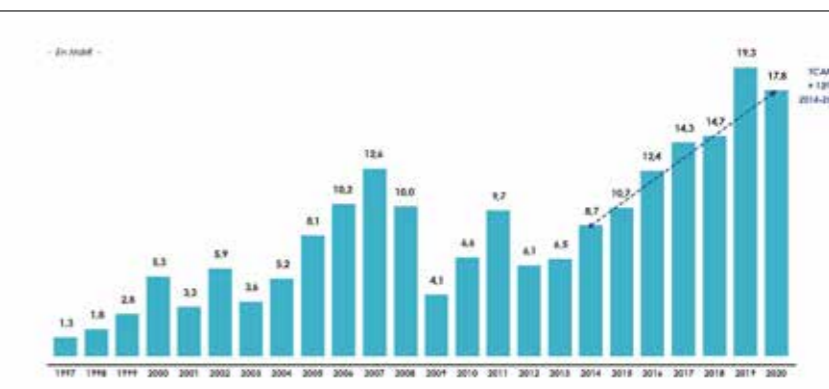
Le capital risque a bien résisté également et est de plus en plus recherchés par les LPs. Les prévisions d'affectation pour le venture sont en effet en hausse 35 % en 2020 (vs. 2019). Finalement, la crise sanitaire a finalement peu impactée l'investissement dans les entreprises françaises non cotées.

Ce qui peut s'expliquer sans doute par la qualité des actifs gérés (Et du management qui va de pair), le soutien d'investisseurs chevronnés qui pour la plupart ont déjà vécu 2 ou 3 crises et le fait que nous n'avons pas connu de crise de liquidité. Conscients de la fragilité de la

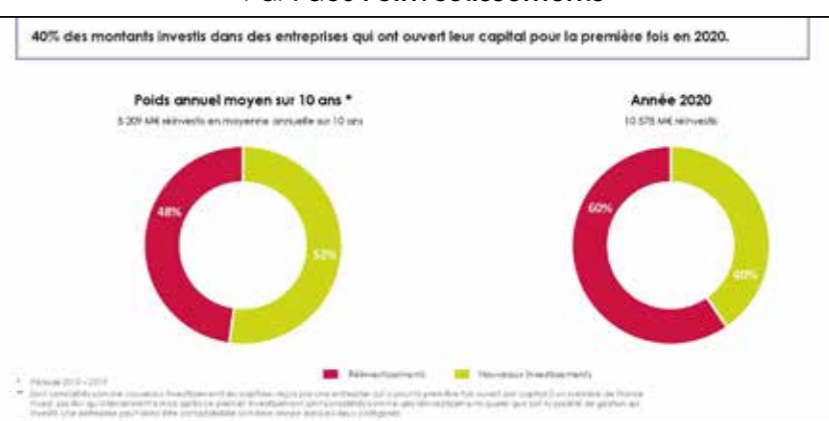
“Il faut permettre à près de 2 000 PME et ETI qui auront besoin pour rebondir, de renforcer leur haut de bilan”

situation économique, les investisseurs veulent encore accélérer leur soutien aux PME/ETI français. Ils devraient profiter des obligations subordonnées du plan de relance pour alimenter en quasi-fonds propres jusqu'à 2 500 entreprises en 15 mois, à hauteur de 6 milliards d'euros. Au printemps 2021, un dispositif d'obligations relance, soutenu par une garantie d'Etat, devrait être opérationnel avec la contribution de France Invest. Il pourrait permettre à près de 2 000 PME et ETI qui auront besoin, pour rebondir, de renforcer leur haut de bilan, d'avoir accès ces deux prochaines années, non seulement à des financements non dilutifs, mais aussi de bénéficier du savoir-faire à haute valeur ajoutée des fonds pour traverser une phase complexe de relance. », précise Dominique Gaillard, Président de France Invest. L'investissement dans les entreprises françaises non cotées pourrait retrouver de la vigueur à la faveur de la reprise en 2021. ■ O.B.

Les montants investis se maintiennent à un niveau très élevé



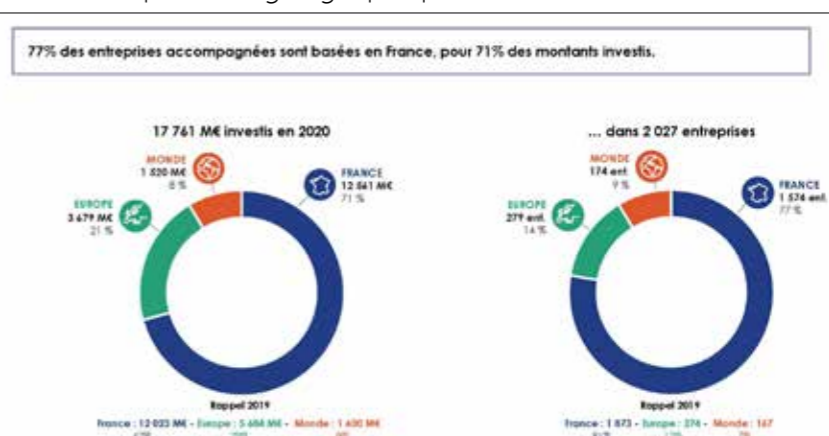
Part des réinvestissements



Répartition sectorielle des investissements



Répartition géographique des investissements



Source : MFrance Invest/AFG/Grant Thornton

TIKEHAU LÈVE 1 MILLIARD D'EUROS

pour la transition énergétique

La société de gestion, qui a ouvert sa branche Private Equity aux investisseurs tiers en 2018, a signé un closing de taille pour son premier fonds de cap-dev dédié à la transition énergétique. Point sur les objectifs du gestionnaire.

Les nouveaux acteurs ne manquent pas sur le marché de la transition énergétique. Tikehau Capital se trouve parmi ceux qui ont enregistré une croissance fulgurante. La société de gestion vient en effet de finaliser le closing de son fonds de capital-développement dédié à la transition énergétique pour 1 milliard d'euros, dépassant largement son objectif initial de 750 millions d'euros, auquel viennent s'ajouter 100 millions d'euros en vue de co-investissement.

La typologie des LPs est plutôt classique : on y retrouve des actionnaires historiques de la maison Tikehau, tels que Groupama, La Luxembourgeoise et un certain nombre de mutuelles et d'assurances françaises. Mais la nouvelle stratégie a aussi attiré de nouveaux investisseurs : "nous avons ouvert notre stratégie de Private Equity depuis 2018 aux investisseurs tiers, donc dans un sens ce sont de nouvelles relations pour nous", souligne Emmanuel Laillier, directeur du Private Equity de Tikehau Capital. Bpifrance, le Fonds européen d'investissement ou encore le New York City Employees' Retirement System ont ainsi pris un ticket, les grands investisseurs internationaux représentant 45% de la collecte globale du fonds).

UN CAPITAL-DÉVELOPPEMENT ET TRANSITION ÉNERGÉTIQUE

Derrière ce franc-succès, un positionnement encore peu développé sur le marché français, qui ne se place ni dans le venture ni dans l'infrastructure. "Nous avons constaté qu'il y avait déjà beaucoup d'argent prêt



Emmanuel Laillier



Mathieu Badjeck



Pierre Abadie

à être investi dans les infrastructures et dans le développement de nouvelles technologies, mais qu'il existait un trou de marché au niveau du financement des PME et ETI dédiées à la transition énergétique", développe Emmanuel Laillier. "Elles peuvent pourtant avoir un fort impact dans la décarbonisation de l'économie et l'atteinte des objectifs de l'Accord de Paris."

Une place de choix, donc, auprès des PME et ETI européennes rentables de la production d'énergie renouvelable, de la mobilité bas carbone ou encore de l'efficacité énergétique - les trois secteurs visés par le véhicule. "Nous cibons principalement des entreprises ayant entre 0 et 50 millions d'euros d'Ebitda, et 50 à 500 millions de chiffres d'affaires." Les équipes du fonds espèrent ouvrir à terme une quinzaine de lignes sur la base de tickets de 25 à 100 millions d'euros, "tout en pouvant monter jusqu'à 150 ou 200 millions d'euros en co-investissement." Le tout pour une durée de détention allant de 4 à 7 ans.

Le fonds n'est cependant pas la première percée du gestionnaire sur ce segment, comme l'explique Emmanuel Laillier: "Nous avons déjà investi dans la transition énergétique par le passé,

notamment à travers les développeurs d'énergies renouvelables Quadran et Eren". Deux opérations qui ont cimenté la décision de Tikehau de se lancer dans cette stratégie, et notamment par la rencontre avec son partenaire à l'occasion de la revente d'Eren au groupe énergétique.

UNE PRÉSENCE LOCALE AUPRÈS DES DIRIGEANTS

A la tête de la douzaine de personnes que compte l'équipe, on retrouve deux co-gérants qui reflètent cette alliance: Mathieu Badjeck, à la manœuvre chez Tikehau depuis plus de dix ans, et Pierre Abadie, venu de chez Total dans le cadre ce partenariat. Les équipes sont par ailleurs réparties entre la France, l'Angleterre, l'Italie et l'Espagne, et devraient bientôt voir s'y rajouter l'Allemagne et le Benelux à l'occasion de l'ouverture d'un bureau Tikehau à Francfort. "La présence physique auprès des entrepreneurs est très importante dans notre ADN", rappelle Emmanuel Laillier.

Parmi les investissements réalisés par le véhicule (déjà investi à 25% au début de 2021), on trouve ainsi la filiale de Casino GreenYellow, rentrée au portefeuille en

2018. Spécialisée dans l'installation de panneaux photovoltaïques sur les centres commerciaux, l'entreprise a depuis étendu son marché à l'international et à la réduction de la consommation énergétique des sites commerciaux.

L'année dernière, Tikehau a également signé un deal primaire avec le

groupe familial italien Eurogroup (400 millions d'euros de CA), un fabricant de rotors et stators pour des moteurs électriques en tout genre (éoliennes, turbines industrielles, électroménager...), afin de l'aider à se développer sur le marché automobile. "C'est une très belle performance, avec plus de 50% de croissance l'année dernière et des contrats avec

tous les grands constructeurs", relate Emmanuel Laillier. Deux entreprises qui sont "de bons exemples de ce que nous cherchons, dans le sens où elles recoupent plusieurs de nos secteurs cibles." ■ B.C.

Sparring Capital fusionne deux groupes d'ingénierie

et donne naissance à Infraneo

Alors que le sujet des grandes infrastructures revient sur le devant de la scène à l'occasion des plans gouvernementaux américain et européen, arrivant à des moments clés de leur cycle de vie, les opportunités de croissance dans le secteur de la maintenance et la surveillance des infrastructures apparaissent d'autant plus cruciales.

D'où l'intérêt, pour Sparring Capital, de voir l'entreprise GRSI, acquise en août 2018, faire l'acquisition du groupe d'ingénierie Esiris et donner naissance à un nouveau groupe, Infraneo. "Nous avons identifié de fortes synergies géographiques et au niveau métier", détaille Arnaud Leclercq, CEO du gérant spécialisé dans l'investissement dans les PME.

Historiquement, GRSI s'est construit sur une position forte dans l'auscultation et le diagnostic de larges infrastructures dans le cycle de l'eau, comme les réseaux d'assainissement, et plus récemment dans les ouvrages d'art (comme les ponts et les barrages) et les bâtiments. "L'objectif du rachat d'Esiris était de développer le réseau du groupe pour couvrir le territoire national, et ainsi créer une dynamique de croissance organique dans les métiers historiques."

L'occasion, également, de développer la nouvelle entité dans des métiers com-



Arnaud Leclercq

plémentaires, à savoir l'ingénierie des sols, les services de laboratoires et l'ingénierie des structures. Et, par ricochet, de diversifier la clientèle d'Infraneo. "Nous avons trouvé ici une opportunité de concrétiser plus rapidement la stratégie qui avait été développée avec le management lors de notre arrivée en 2018", souligne Arnaud Leclercq. "Le scope des métiers a été élargi et nos

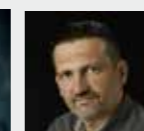
positions sur les verticales énergie et transports ont été renforcées, ouvrant la voie à des possibilités commerciales auprès d'acteurs privés comme Eiffage ou Bouygues."

Infraneo, soutenu par Sparring Capital, ne compte pas s'arrêter en si bon chemin. Après cette opération qui a vu son chiffre d'affaires bondir de 23 à 45 millions d'euros. L'entreprise envisage déjà d'autres opérations en 2021 pour consolider sa position sur le marché français - mais aussi à l'international. "Une filiale a déjà été créée en Belgique l'année dernière, et la dynamique de marché est la même partout en Europe." Sans compter les Etats-Unis, dont le massif plan d'investissement dans les infrastructures voulu par l'administration Biden pourrait créer des opportunités. ■ B.C.

Les acteurs clés de l'opération



Bruce Xiste



Sébastien Pajon



Marc Fredj



Thomas Claverie

Acquéreur - Infraneo (Bruce Xiste, Jérôme Garnier) ; **Conseil M&A** : White Capital Advisory (Florent Solviche) ; **Due diligence financière** : Oderis (Thomas Claverie, Maxime Girard, Louis Templier).

Investisseur - Sparring Capital (Arnaud Leclercq, Benjamin Zowczak, Diane Perrin-Pelletier) ; **Conseil juridique** : Reed Smith (Marc Fredj, Guillemine Berne, Fernand Arsanios, Guillaume Chaboureau, Benoit Bernard).

Cédant - Esiris (Sébastien Pajon). **Conseil juridique** : De Guillenchmidt & Associés (Thierry Pairon, Antonin Teissedre).

CRÉDIT MUTUEL CAPITAL PRIVÉ

se lance dans les infrastructures

Les nouveaux arrivants sont légions dans le domaine des infrastructures. Après Eurazeo et Andera Partners, c'est au tour du Crédit Mutuel Capital Privé de se lancer dans le secteur à travers un nouveau fonds, Siloé Infrastructures. Doté de 500 millions d'euros, le véhicule vise à investir des tickets compris entre 10 et 50 millions d'euros dans trois domaines d'intérêt public : la transition écologique et énergétique, la transition démographique nécessitant une modernisation des infrastructures et la transition numérique.

Cette transition n'est pas surprenante pour la filiale de Crédit Mutuel Alliance Fédérale. "Nous gérons plus de 3 milliards d'euros aujourd'hui en Private Equity traditionnel", explique Bertrand Ghez, directeur général adjoint chez Credit Mutuel Capital Privé, "Nous avons aujourd'hui la conviction que les projets dans les infrastructures, parce qu'ils s'inscrivent dans le temps long, sont un vecteur important de développement de nos investissements en fonds propres. Nous sommes bien armés pour cela : plus d'un quart de nos investissements dépassent déjà les 10 ans. Les infrastructures répondent donc à notre volonté d'être un investisseur durable et ancré dans les territoires."



Bertrand Ghez



Gérard Blain

doit dicter le temps de la finance, et non l'inverse."

Trois opérations ont déjà été réalisées, pour un total investi d'environ 100 millions d'euros, toutes dans des projets d'énergies renouvelables. Car pour se différencier sur un marché qui compte désormais plus d'une trentaine d'acteurs, Siloé Infrastructures compte s'appuyer sur une approche principalement greenfield, avec l'intégration de quelques composantes brownfield. "Nous cherchons à ouvrir entre 20 et 30 lignes dans une période de cinq ans, et travaillons déjà sur un autre projet d'une trentaine de millions d'euros qui devrait aboutir très prochainement", souligne Bertrand Ghez. Là encore, celui-ci se fera dans l'Hexagone : "75% des investissements du fonds se feront en France, et le reste dans l'espace économique européen, comme en Grande-Bretagne ou en Suisse."

LONG ET LOCAL, UNE DEVISE D'INVESTISSEMENT

Pour cela, l'investisseur a dû changer sa traditionnelle approche uniquement sur fonds propres, et ouvrir le véhicule à des investisseurs tiers. En tout cas en partie : Crédit Mutuel Equity a investi 250 millions d'euros dans Siloé Infrastructures, soit la moitié du hard cap visé. Reste désormais à trouver, d'ici fin 2021, des investisseurs en phase avec la vision du gérant, comme l'explique Bertrand Ghez : "nous avons une durée du fonds de 25 ans pour être en phase avec le temps des investissements, comme dans les énergies renouvelables, les PPP, les concessions... C'est le temps des projets et des investissements qui

Derrière cette approche, la volonté du gérant de continuer à développer un ADN d'investisseur ancré dans les territoires, tourné vers les actifs réels, en répondant au défi du transport électrique dans les régions, mais aussi en développant sa réglementation ESG dans les actifs. Le parc photovoltaïque de Marville, dans la Meuse, compte ainsi 400 000 euros investis dans la construction de la biodiversité de cette ancienne base de l'Otan.

L'équipe, sous la direction conjointe de Bertrand Ghez et Gérard Blain, compte au total 8 personnes et rassemble des profils à la fois financiers, Private Equity et plus corporate, avec des compétences et des expériences acquises auprès de plusieurs majors du BTP tels que Vinci et Bouygues et l'énergéticien ENR EDF Renouvelables. ■ B.C.

MONCEY AVOCATS DÉMARRE

avec 15 avocats dédiés au M&A/LBO Mid-Cap

Cinq avocats bien connus dans le petit monde du Private Equity français lancent leur cabinet spécialisé dans l'accompagnement des LBO mid-cap et des groupes familiaux ainsi que dans le restructuring.

C'est au 26 avenue Victor Hugo en plein cœur du 16^e arrondissement de Paris que vient d'éclorre un nouveau cabinet d'avocats : Moncey Avocats. Ce cabinet créé par cinq associés, transfuges de Desfilis, doit son nom au maréchal d'Empire Bon-Adrien Jeannot de Moncey qui a su traverser la monarchie, la révolution et l'Empire en restant fidèle à ses valeurs. Fédérée autour de ce modèle de courage et de droiture, l'équipe veut construire une nouvelle référence indépendante sur le marché des cabinets d'avocats. Emmenée par Frédéric Pinet (managing partner), Frédéric Bosc, Guillaume Giuliani, David Malamed et Marie-Victoire James, l'équipe travaille ensemble déjà depuis de nombreuses



de développement que ce soit via des opérations de croissance externe ou dans l'accompagnement opérationnel au quotidien.

années et a su perfectionner son savoir-faire acquis dans les rangs de cabinets parmi les plus influents de la place (Ashurst, Bredin Prat, Gide, Weil Gotshal...). Elle intervient en effet en private equity, fusions-acquisitions, financement, fiscalité, restructuring, et droit social et entend suivre ses clients dans leurs différentes étapes

Pour mémoire, les quinze avocats de Moncey sont notamment intervenus en qualité de conseil d'Alandia Industries dans la cession de Carbone Savoie au japonais Tokai Carbon, de Sparring Capital dans le rapprochement des sociétés Kapi et Novae, d'Andera Partners dans l'acquisition d'Artemys, d'EMZ dans l'acquisition de Weyou, de Perwyn dans l'acquisition de Keobiz, des fondateurs et managers dans le dernier LBO de Questel ou encore comme conseil de Novaxia dans le financement des acquisitions des immeubles Wonder et Burberry's. ■ O.B.

DOMINIQUE GAILLARD REJOINT CAPZA

Après avoir contribué au développement d'Ardian pendant 23 ans puis rejoint France Invest en tant que Président en 2018 pour représenter la communauté du private equity, soutenir son développement et la faire rayonner en France et en Europe, Dominique Gaillard rejoint CAPZA. Cet homme aussi discret que brillant a un profil rare dans le paysage français. Responsable des activités de Fonds Directs d'Ardian en 2001, puis Président du Directoire de Ardian France en 2014, il a su franchir toutes les étapes de transformation du premier investisseur en capital en Europe. Capza l'a bien compris et a su le convaincre d'aider CAPZA à franchir de nouvelles étapes dans la phase de développement à venir. « L'arrivée de Dominique coïncide avec une



Dominique Gaillard

Laurent Bénard

phase d'accélération de la croissance de CAPZA. Sa hauteur de vue sur les enjeux de l'industrie du private equity, ainsi que son expérience dans l'accompagnement des entrepreneurs seront clés pour amener CAPZA à la prochaine étape de son développement, au sein de notre plateforme idéalement positionnée », témoigne Laurent Bénard, Directeur Général, CAPZA. Créé en 2004, CAPZA est en effet

toujours été un acteur de référence du private equity. D'abord en dette, il a su se diversifier son offre et propose désormais aux PME/ETI Européennes des solutions de financement flexibles adaptées aux différentes étapes de leur développement, grâce à une plateforme multi-expertises (capital et dette), présente dans quatre pays (Paris, Munich, Madrid et Milan). La société comptant 70 professionnels vient de dépasser les 5 milliards d'encours (+50% par rapport à 2019) et a déployé près de 1.7 milliards d'euros dans une trentaine de PME depuis début 2020. L'équipe ne compte pas s'en arrêter là et vise les 10 milliards d'euros sous gestion d'ici 2025. ■ O.B.

KPMG AVOCATS POURSUIT sa formidable ascension

Conduit par Mustapha Oussedrat, Président du cabinet, KPMG Avocats a réussi l'impensable : recruter plus de 500 collaborateurs pointus dans les différents métiers du droit des affaires, ouvrir 22 bureaux et générer 75 M€ de chiffres d'affaires rien qu'en 2020 pour son premier exercice de 12 mois. Retour avec Mustapha Oussedrat et Christophe Bergerot sur le parcours hors norme d'un cabinet d'avocats au profil atypique.

Deux ans après sa naissance, le cabinet d'avocats est passé de 1 à plus de 530 professionnels et devient ainsi le 6^e cabinet d'avocats en France en termes d'effectifs. Cela fait des années, voire des décennies qu'un cabinet d'avocats n'avait pas connu une telle croissance. L'acte fondateur remonte au début de l'année 2019, où de nombreux avocats provenant d'horizons différents font le pari de rejoindre ce nouveau cabinet. Depuis, les arrivées n'ont cessé de se multiplier à Paris mais également en région. Aujourd'hui, KPMG Avocats compte 530 professionnels dont 470 productifs qui adressent aussi bien les marchés des TPE/ME, ETI que les Grands Comptes français et internationaux.

UNE EXPERTISE FISCALE POINTUE MAIS PAS SEULEMENT ...

Comme on pouvait s'y attendre, le pôle fiscalité du cabinet représente une bonne moitié des effectifs à l'instar d'ailleurs de toutes les firmes issues d'un big4. A ce jour, toutes les spécialités du droit fiscal sont représentées comme le M&A, la fiscalité internationale, les prix de transfert, la fiscalité indirecte (TVA et douanes), la mobilité internationale, et plusieurs associés réputés comme Jean-Etienne Chatelon en immobilier, Patrick Seroin en Fiscalité internationale, Mathieu Gautier, Jérôme Talleux et Sophie Fournier-Dedoyard en fiscalité transactionnelle incarnent notamment cette expertise, sans oublier Arnaud

Moraine en fiscalité indirecte, Stéphane Chasseloup en Douanes et Laurent Chetcuti en Tax technologie. Mais à côté de l'expertise en fiscalité, le cabinet s'est, dès son lancement, attaché à développer son activité en droit des affaires. Séduit par ce projet singulier, Franck Bernauer a quitté HFW pour prendre la tête du département droit des affaires du cabinet. Sans faire trop de bruit, KPMG Avocats a également attiré des experts reconnus en M&A legal avec Florence Olivier, en droit bancaire (Gilles Kolifraith et Vincent Maurel),

«On vend la transversalité des offres en proposant des due diligence, de la structuration, du social, des SPA et même le post deal.»

Mustapha Oussedrat

en droit social (Albane Eglinger et Olivier Masi), en IP/IT (avec l'arrivée récente de Patrick Amouzou et Julie Bellesort) ou encore en droit économique/concurrence (Emmanuel Tricot). Le cabinet s'appuie également sur un conseil scientifique composé d'éminents spécialistes avec Marie-Pierre Hôo, Associée et Directrice de la doctrine fiscale, et des Professeurs de droit Associés Alain Couret et Jean-Jacques Daigre et Clément Barrillon Maître de Conférence Associé en droit des affaires et enfin du Professeur Dirk Baugard pour le droit social. Ce conseil scientifique élabore la doctrine en droit

Les chiffres-clés

- ➔ 6^e cabinet d'avocats en France
- ➔ 530 professionnels
- ➔ 50 associés
- ➔ 22 bureaux en France
- ➔ 75 M€ de chiffre d'affaires
- ➔ 11 expertises sectorielles

fiscal, droit des affaires et droit social et intervient en appui des équipes sur les dossiers du cabinet. La firme se distingue sur le marché français en ayant fait le choix stratégique de développer des équipes avec une diversité d'expertise avec cette logique de la complémentarité des offres à apporter aux clients du cabinet. La palette d'intervention du cabinet est déjà devenue extrêmement riche : « 50% de notre effectif sont des avocats et juristes en droit des affaires et droit social. Nous proposons à nos clients la transversalité des offres en droit de l'entreprise. En M&A par exemple, nous proposons des due diligence (ou vendor due diligence) en tax, legal et social, la structuration de l'opération, la rédaction du SPA et même toute l'intervention post deal », explique Mustapha Oussedrat. Le cabinet qui a intégré une quarantaine de personnes par an (y compris en période Covid), entend poursuivre sa croissance à deux chiffres et devrait recruter une centaine de personnes supplémentaires d'ici 3 ans et générer plus de cent millions de chiffre d'affaires. « Nous allons dans le cadre de la stratégie du réseau KPMG, poursuivre le développement de nos activités juridiques en complétant nos équipes notamment en droit de la santé, en droit public des affaires, ou en droit de l'environnement », explique

Christophe Bergerot, Head of Tax chez KPMG Avocats.

UN ADN ENTREPRENEURIAL, DIGITAL ET LE SENS DE L'ÉQUIPE

Pour attirer les collaborateurs et surtout pour les fidéliser, le cabinet a de solides arguments. Outre sa proximité naturelle avec les autres métiers du groupe KPMG et son réseau international (KPMG est présent dans plus de 150 pays) ou encore son ancrage multirégional, l'équipe de direction a su insuffler une dynamique entrepreneuriale. Elle propose d'ailleurs aux collaborateurs un parcours de carrière tracé pouvant mener jusqu'à l'association et un système d'intéressement sur l'activité qu'ils génèrent. A l'instar de ses cousins des métiers du chiffre, le cabinet mise beaucoup sur la technologie pour les activités juridique et fiscale avec par exemple l'offre « Digital Gateway » permettant à ses clients d'accéder via un seul portail aux différents outils et méthodologies proposés au sein du réseau KPMG International et assurer ainsi une meilleure expérience client. Les équipes fiscales utilisent aussi par exemple un outil technologique très performant dans le cadre des missions dites « DAC-6 » permettant d'identifier, tracer, analyser et éventuellement déclarer les contrats ou accords au sein du groupe. Les équipes en droit des affaires ne sont pas en reste. « L'activité corporate est déjà digitalisée. D'ici la fin de l'année, KPMG Avocats aura à réaliser sur tout le territoire environ 20 000 assemblées générales annuelles pour le compte des clients de KPMG », rappelle encore Mustapha Oussedrat. Dans un environnement 2021 confiné, ce dernier parie sur une accélération de la digitalisation des différents métiers. Résolument optimiste, KPMG Avocats entend poursuivre ses recrutements et ses ouvertures de bureaux au même rythme notamment dans des villes telles que Montpellier, Nice, Clermont-Ferrand, Pau, Perpignan et Nancy. A suivre ... ■ O.B.

Biographie



Mustapha Oussedrat

➔ Mustapha Oussedrat

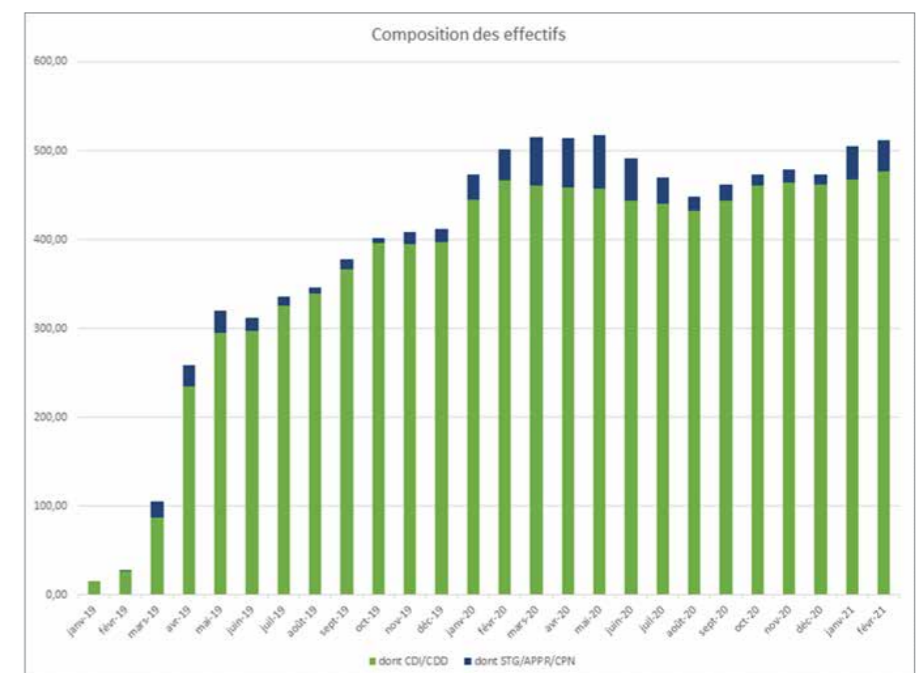
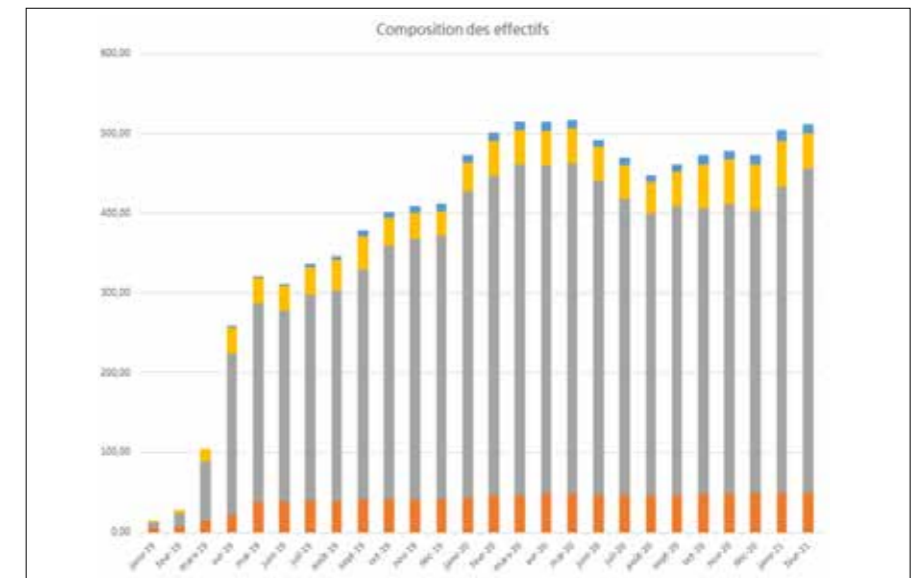
En qualité de Président de KPMG Avocats, Mustapha a participé à la création de KPMG Avocats et à la structuration des différentes offres juridiques et fiscales tant à Paris qu'en régions. Après une expérience au sein d'autres grands réseaux et d'une structure de taille intermédiaire, Mustapha s'est particulièrement impliqué dans les opérations de M&A notamment dans le secteur de l'énergie, des télécoms, et des infrastructures.



Christophe Bergerot

➔ Christophe Bergerot

Head of Tax, Christophe représente KPMG Avocats au sein du réseau Tax de KPMG. Christophe dispose d'une expérience reconnue en fiscalité des entreprises. À ce titre, il intervient principalement en fiscalité opérationnelle, dans le domaine de la fiscalité des fusions et acquisitions, ainsi que dans la conception et la mise en place de stratégies fiscales. Christophe assiste et conseille de grands groupes français (CAC 40) particulièrement dans le domaine du luxe, de la distribution



DOSSIER SPÉCIAL

INFRASTRUCTURE

2021

LES FONDS D'INFRASTRUCTURE ont continué de performer en 2020

Selon les derniers chiffres publiés par France Invest, les fonds d'infrastructures français enregistrent une bonne année malgré les difficultés dans le secteur des transports. La classe d'actifs est notamment portée, sur le territoire français, par les acquisitions dans les énergies renouvelables, les télécommunications et les infrastructures sociales. C'est sans compter les nombreux investissements réalisés par des fonds étrangers et les grands corporates qui ont marqué l'année.

Plus de problème en vue pour les acteurs de l'infrastructure de la place française. Selon les derniers chiffres publiés par France Invest et l'AFG, l'année 2020 a été positive, avec un peu plus de 5 milliards d'euros de capitaux levés par les 33 fonds d'infrastructure membres de l'association d'investisseurs.

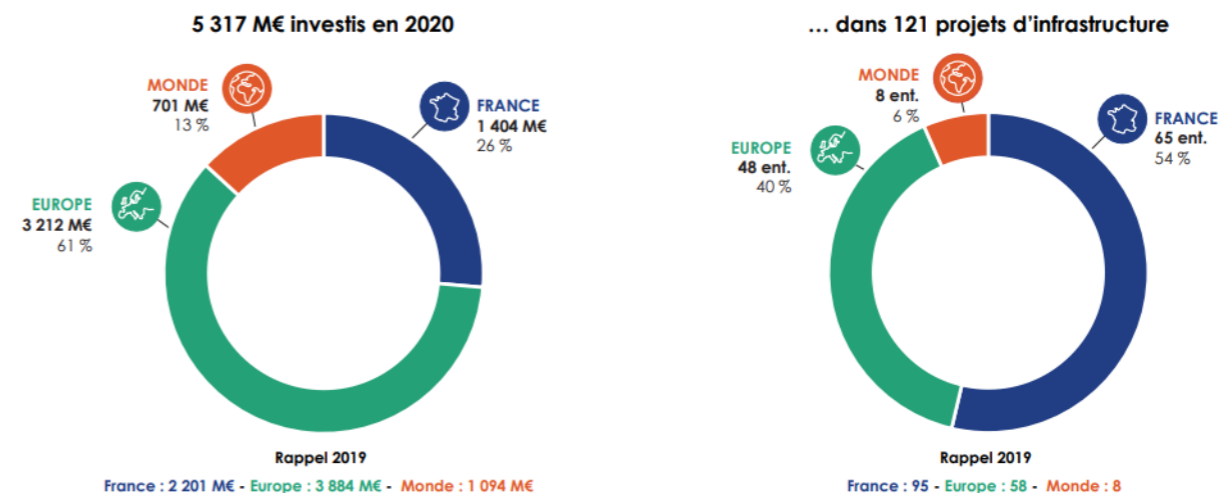
Si la chute est nette comparée au 9,9 milliards d'euros levés en 2019, elle reste anecdotique pour le président de France Invest Dominique Gaillard : "L'infrastructure est un secteur très concentré, ce qui rend les volumes levés assez variables selon les périodes. 2018 et 2019 ayant été des années fastes pour les levées des fonds d'infrastructure, on a vu peu de levées de fonds en 2020, ce qui explique cette forte baisse."

Les compagnies d'assurances, les mutuelles, les caisses de retraites et autres fonds de pension restent les principaux souscripteurs des fonds d'infrastructures, dans la droite ligne des années précédentes, avec 63% des montants levés. La part des souscripteurs français a également augmenté et atteint 41% de la part totale, contre 33% sur la période 2017-2019. Du côté des investissements, France Invest remarque qu'ils se maintiennent à un haut niveau avec 5,3 milliards d'euros investis dans 121 projets d'infrastructure, contre 7,2 Mds€ investis dans 161 projets en 2019. Une baisse en trompe-l'œil : ce chiffre ne concerne que les opérations réalisées sur les territoires français alors que les fonds d'infrastructure ont été particulièrement actifs à l'étranger

au cours de l'année écoulée. 3,2 milliards d'euros ont ainsi été investis en Europe (61%) contre seulement 1,4 milliard d'euros en France et 701 millions d'euros dans le reste du monde. "Il faudra aussi attendre le dénouement de l'affaire Veolia-Suez", note Dominique Gaillard, Meridiam et le consortium Ardian-GIP étant tous deux positionnés pour reprendre les activités France du groupe de gestion de l'eau et des déchets. C'est également sans compter les nombreuses opérations réalisées par des fonds étrangers sur le territoire français, à l'instar de l'acquisition de Colisée par EQT pour 2 milliards d'euros ou celle d'Elsan par KKR pour 3,4 milliards d'euros, ainsi que les acquisitions majeures menées par de grands corporates, et tout particulièrement dans les télécoms.

Répartition géographique des investissements

Stabilité du poids des investissements en France, en nombre comme en montants (respectivement 54% et 26% du total en 2020 vs. 59% et 31% en 2019).



TÉLÉCOMS ET INFRASTRUCTURES SOCIALES EN PROGRESSION

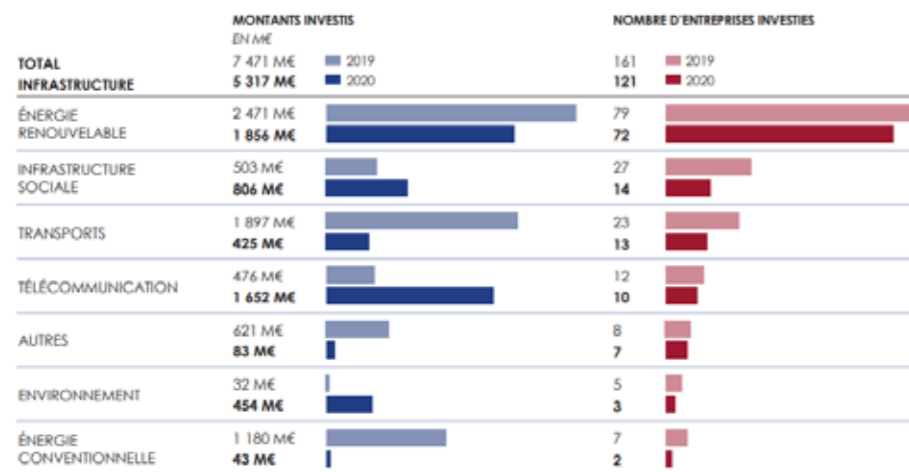
D'un point de vue sectoriel, l'année 2020 enregistre des différences majeures avec les années précédentes. Les énergies renouvelables prennent la première place du podium et attirent plus d'1,8

milliard d'euros d'investissements répartis sur 72 opérations. "On voit une prépondérance des énergies renouvelables, qui représentent 60% des opérations réalisées au cours de l'année", confirme Thierry Dartus, associé de Grant Thornton. Mais si les énergies renouvelables tirent le volume d'activité, elles restent en recul par rapport à l'année dernière (-24,8%), tout comme le secteur des transports, qui

voit les montants investis s'effondrer de -77,6%. Une chute drastique qui profite largement aux secteurs ayant fait preuve de résilience durant la pandémie, à savoir les télécommunications et les infrastructures sociales. Les deux secteurs enregistrent ainsi des hausses des montants investis de 247% et 59,2% respectivement par rapport à 2019. ■ B.C.

Répartition des investissements par secteur

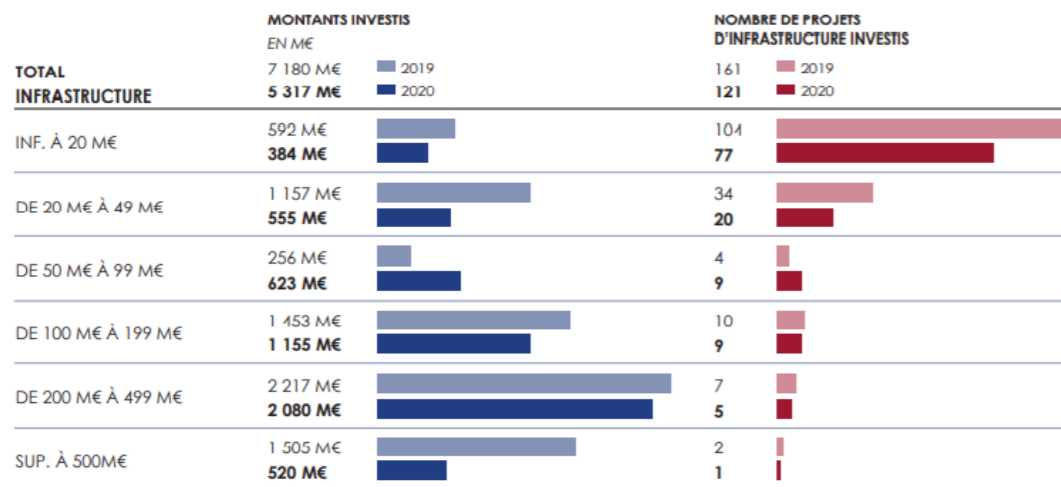
Prédominance des investissements dans le secteur des énergies renouvelables en nombre d'opérations et en montants.



Source : MFrance Invest/AFG/Grant Thornton

Investissements par ticket

Le nombre de projets ayant reçu un ticket supérieur à 50 M€ reste stable en 2020 (24 vs. 23 en 2019).



Source : MFrance Invest/AFG/Grant Thornton

POUR ALLER PLUS LOIN...

3 questions à **Jean-Christel Trabarel**, Founding Partner et **Pierre Ollivier**, Associate, Jasmin Capital

MdA : En France, l'infrastructure représente désormais un tiers des sommes levées par les acteurs du non coté et des opérations toujours plus importantes en taille. Qu'est-ce que cela vous inspire et comment voyez-vous le marché dans 5 ans



avec un périmètre d'intervention de plus en plus vaste.

J-C.T : Les fonds infrastructure ont levé 100 milliards USD l'année dernière au niveau mondial, pour atteindre un pic historique d'encours de près de 700 Md USD. 2020 a également été marquée par une forte concentration des levées sur les grands gérants : le Top 20 des fonds levés a représenté 75% de la collecte mondiale. La France est dans la même dynamique avec une importante collecte des gérants infrastructure. Sur les trois dernières années, les fonds infrastructure ont levé en moyenne 9 Md€ par an, soit le tiers des souscriptions des membres de France Invest. Ces montants record de levée sont intrinsèquement liés à quelques gérants français à succès qui lèvent chacun des fonds de plusieurs milliards comme Ardian, Antin, Meridiam, et plus récemment InfraVia. A un horizon de 5 ans, les gérants français de fonds infra devrait collecter plus de 15 milliards par an.

Cette forte demande des investisseurs institutionnels est portée par les nombreux avantages de cette classe d'actifs : cash yield, protection à l'inflation, résilience économique comme l'a prouvé la crise du Covid-19. Dans le même temps, les fonds d'infrastructure vont continuer de se segmenter avec d'un côté des fonds super-core ayant des durées de 25 ou 30 ans, qui investissent dans des actifs essentiels très régulés, et de l'autre côté des fonds value-added qui se rapprochent de fonds LBO,

MdA : Le marché du Private Equity connaît depuis quelques années un phénomène de concentration. Certains acteurs ont des stratégies de plateforme. Qu'en est-il des fonds infra (Certains lancent des fonds ENR, Impact, growth infra...)

P.O : Les évolutions des gérants de private equity se propagent désormais à l'infrastructure, ce qui est logique vu que cette classe d'actifs est plus récente que le LBO. Jusqu'alors, les plateformes ayant une stratégie d'infrastructure étaient l'apanage des acteurs du private equity, tels Ardian ou Omnes avec Capenergie créés il y a une quinzaine d'années, et plus récemment Demeter ou Amundi avec Transition Énergétique. Les plateformes françaises dédiées à l'infrastructure comme Meridiam et Mirova étaient encore rares. Ces deux dernières années, il y a eu une forte accélération du phénomène de plateforme :

- Swen a développé Impact Fund for Transition en 2019
- Meridiam et Infravia ont chacun créé leurs fonds de private equity Growth labellisés Tibi
- Antin a lancé sa stratégie infra MidCap
- Eurazeo vient de recruter une équipe issue du fonds infra Marguerite
- Andera a intégré la nouvelle

équipe de Zaist pour devenir Andera Infra. Ces évolutions stratégiques vont se poursuivre : des acteurs historiques de l'infra continuent de se diversifier en lançant de nouvelles stratégies d'investissement, et de nouveaux acteurs du LBO se positionnent sur l'infra value-added ou core plus. Plusieurs gérants sont en réflexion à des stades avancés.

MdA : Selon Efront, les performances de l'infrastructure européen sur 10 ans sont supérieures à celles de leurs homologues américains. Cela s'explique-t'il uniquement par la différence de maturité ?

J-C.T : Les fonds d'infrastructure européens sur-performent globalement leurs confrères américains. Dans nos bases de données, les fonds infra européens sont en moyenne, depuis 2006, à 10,3% de TRI net versus 8,5% pour les fonds américains, soit 1,8 points de TRI, ce qui est très significatif. En multiple net, les fonds européens sont à 1,45x contre 1,25x pour les américains. Les souscripteurs des fonds européens peuvent s'en réjouir. Ces écarts de performances s'expliquent d'une part par des niveaux de valorisations plus élevés en Amérique du Nord offrant moins de potentiels de création de valeur et d'autre part en raison d'un biais sectoriel sur les énergies dans les portefeuilles des fonds américains alors que les fonds européens sont plus diversifiés. En conséquence, les grands fonds nord-américains deviennent de plus en plus des fonds globaux. En conclusion, chez Jasmin Capital, nous anticipons un doublement des encours en infrastructure au niveau mondial d'ici 5 ans pour atteindre 1 400 milliards USD. ■

OPÉRATIONS DES FONDS D'INFRASTRUCTURE FRANÇAIS

sur la période 2020-2021

Le Magazine des Affaires a dressé une liste non exhaustive des opérations d'infrastructures menées par des fonds privés de la place parisienne. Celle-ci vient confirmer les chiffres présentés par France Invest et la dominance du secteur des énergies et des télécommunications. Le secteur des transports enregistre également une forte activité liée à la mobilité électrique et la préparation du secteur aux évolutions anticipées des modes de mobilité dans les pays développés.

Opérations menées dans le secteur de l'énergie par des fonds en 2020-2021

Fonds	Cible	Activité	Valorisation (millions d'euros)	Géographie
CA Assurances, Mirova	Portefeuille hydroélectrique	ENR	2200 (770 pour 35% et 550 pour 25%)	Portugal
Ardian Infrastructure	EWE	Service public	> 1000	Allemagne
AXA IM - Alts	ACCIONA Energía Internacional	ENR	445 (20% de 33,3%)	Espagne
Intermediate Capital Group	CVE	ENR	100	France
Swen Capital Partners	Financement de projets de biométhanisation en partenariat avec TerraX	ENR	100	Italie
Quaero Capital	EDM	Réseaux électriques	50-100	France
Quaero Capital	Forces HydroliQ	ENR	50-100	France
Infravia Capital Partners	Molgas	GNL	-	France
Banque des Territoires (CDC)	Projet de création d'un réseau régional de stations-service hydrogène	Transition énergétique	-	France
EDF Invest	Parcs solaires et éoliens (capacité cumulée de 724 MW).	ENR	-	USA, Canada, Portugal
Marguerite	80% de trois projets solaires photovoltaïques pour une capacité totale de 150 MW.	ENR	-	Espagne
Meridiam	18 usines de biométhane en Europe	ENR	-	Europe
Mirova	4 parcs éoliens dans l'Aveyron	ENR	-	France
OMNES	ILOS New Energy	ENR	-	Allemagne
OMNES	Prosolia	ENR	-	France
OMNES	Better Energy	ENR	-	Danemark
Credit Mutuel Capital Privé	Portefeuille de six parcs de centrales photovoltaïques d'une capacité totale de 95 MW	ENR	-	France
Swen Capital Partners	Usine de biométhane en partenariat avec SFP Group	ENR	20	Pays-Bas
Credit Mutuel Capital Privé	Acquisition d'un portefeuille de 19 projets éoliens d'une puissance, existante et à construire, de plus de 700 MW	ENR	-	France
Credit Mutuel Capital Privé	Portefeuille de 4 Projets éoliens développés par Voltalia	ENR	-	France

Source : Magazine des Affaires

Opérations menées par des fonds dans le secteur des Transports en 2020 et 2021

Fonds	Cible	Activité	Valorisation (millions d'euros)	Géographie
CDPQ	Alstom - Bombardier Transport (montée à 18% au capital d'Alstom dans le cadre de l'opération)	Transport ferroviaire	2700	France - Canada
3i Infrastructure	Joulz	Mobilité électrique	220	Pays-Bas
RGreen Invest	NW Joules	Développement ENR et stockage énergétique	136 (34 M€ pour 25%)	France
DIF	Touax Rail	Transport ferroviaire	81,9	France
Mirova	DRIVECO	Mobilité électrique	<10	France
Banque des Territoires (CDC), Mirova	Clem'	Mobilité électrique	3,6	France
Crédit Agricole Assurances	European Locomotive Leasing	Mobilité électrique	-	Autriche
Banque des Territoires (CDC)	Concession du gestionnaire d'infrastructure CDG Express	Transport public	-	France
Banque des Territoires (CDC)	Participation de 8% au capital d'Aéroports de la Côte d'Azur	Aéroportuaire	-	France
Amundi PE Funds	Cogepart	Transport routier	-	France
Ardian Infrastructure	Maple Leaf	Stockage énergétique	-	Canada
Ardian Infrastructure	Wintics	Mobilité électrique	1	France
Marguerite	Cession d'une participation de 50% dans le projet de tronçon d'autoroute M17/M18	Autoroutes	-	Irlande
DIF	TTIA Container Terminal	Terminal portuaire	Minoritaire	Espagne

Source : Magazine des Affaires

Opérations menées par des fonds dans le secteur de la santé en 2020 et 2021

Fonds	Cible	Activité	Valorisation (millions d'euros)	Géographie
EQT Infrastructure / CDPQ	Colisée	EHPAD	2200	France
Antin Infrastructure Partners	Hippocrates	Pharmacies	420	Italie
Antin Infrastructure Partners	Cession d'Inicea	Cliniques psychiatriques	360	France
Amundi PE Funds	Vivalto Vie	EHPAD	230	France
3i Infrastructure	Ionisos	Equipements médicaux	220	France
DIF	PPP de l'hôpital de Toledo	Hopitaux	-	Espagne

Source : Magazine des Affaires

Opérations menées par des fonds dans le secteur des loisirs en 2020 et 2021

Fonds	Cible	Activité	Valorisation (millions d'euros)	Géographie
Infravia Capital Partners	Sandaya	Campings	400	France
OMNES	Centre Aquatique de Saint-Denis		-	France

Source : Magazine des Affaires

Opérations menées par des fonds dans le secteur **des télécoms en 2020 et 2021**

Fonds	Cible	Activité	Valorisation (millions d'euros)	Géographie
Vauban IP, CA Assurances	Plateforme du déploiement de la fibre en partenariat avec Axione	Fibre	6000	France
Ardian Infrastructure, CA Assurances	INWIT	Tours télécoms	3000 (1350 pour 30,2%)	Italie
Cube Infrastructure	Covage	Fibre	1000	France
Infravia Capital Partners	IFT (partenariat avec Iliad)	Fibre	600 (49% pour 300)	France
Amundi PE Funds	WiiFirst	Fibre	200	France
Antin IP	Eurofiber	Fibre	-	Pays-Bas, Belgique et France
Cube Infrastructure	Sigfox	Infrastructure IoT	-	Allemagne
DIF	Ielo	Fibre	>100	France
Quaero Capital	DEAC	Datacenters	50-100	Lettonie
Quaero Capital	DLC	Datacenters	50-100	Lituanie
DIF	4th Utility)	Fibre	25	UK
CA Assurances	Data4	Datacenters	Minoritaire	Europe
Intermediate Capital Group	TNG Group	Fibre	-	Allemagne

Source : Magazine des Affaires

Opérations menées par des fonds dans le secteur **social en 2020 et 2021**

Fonds	Cible	Activité	Valorisation (millions d'euros)	Géographie
Antin Infrastructure Partners	Babilou	Crèches	1500	France
Meridiam	Portefeuille d'écoles	Education	-	Pays de Galles, Finlande
Meridiam	PPP sur le campus de Fresno (Californie)	Education	-	USA

Source : Magazine des Affaires

Opérations menées par des fonds des services environnementaux **en 2020 et 2021**

Fonds	Cible	Activité	Valorisation (millions d'euros)	Géographie
Antin Infrastructure Partners	Miya	Gestion des eaux	-	Portugal
Ardian Infrastructure	Nevel	Chauffage Urbain	-	Finlande
Ardian Infrastructure / Meridiam	Entrée au capital du nouveau Suez dans le cadre de IOPA menée par Veolia.*	Gestion des eaux	-	France

Source : Magazine des Affaires

L'INFRASTRUCTURE

en chiffres

138 MDS €

de capitaux sous gestion chez les fonds d'infrastructure français à fin 2020

50 %

des projets soutenus sont basés en France

60 %

des investissements en 2020 concernait le secteur des énergies renouvelables, pour 35% du total des montants investis

5 MDS €

de capitaux levés par les fonds d'infrastructure en 2020

59 %

des engagements viennent d'investisseurs étrangers

9

sociétés de gestion en dette en France

5,3 MDS €

Investis dans 121 opérations

20

sociétés de gestion en capital en France

6 Avril
2021



ROMAIN DECHELETTE
InfraVia



CÉLINE BILLANT
CDPO



NICOLAS MALLET
Antin IP



**LES RENCONTRES D'EXPERTS
SPÉCIAL INFRASTRUCTURE**



AMAURY DE FEYDEAU
White & Case



PÉNÉLOPE DIETSCH
ICG Infrastructure



THOMAS LEFEBVRE
Isquared Capital



CHARLES ABBEY
KPMG



ROGER CANIARD
MACSF



DONATIEN CHENU
Alvarez & Marsal



Chez White & Case LLP 19 Place Vendôme, 75001 Paris

LA CRISE A ENCORE RENFORCÉ L'INTÉRÊT des investisseurs pour l'infrastructure

L'année 2020 aura été un accélérateur de tendances pour les infrastructures. Face à l'attractivité majeur du secteur et un renforcement de la concurrence sur un nombre d'actifs restreint, les acteurs ont dû faire évoluer leur pratique pour atteindre leurs objectifs de création de valeur. A l'instar du Private Equity, les fonds d'infrastructure prennent désormais une approche plus active et plus opérationnelle dans leurs participations, et n'hésitent plus à entrer en partenariat avec de grands corporates stratégiques pour déployer du capital ou à élargir le spectre de leurs investissements. Neuf acteurs majeurs de la place française sont venus discuter avec nous de ces évolutions.

Magazine des Affaires : Bonjour à tous et ravi de vous retrouver. Pour commencer, il serait bon de faire un état des lieux du marché. Lorsque nous avons vu certains d'entre-vous il y a six mois, tous avait constaté la résilience des infrastructures. Alors que nous approchons la fin du premier trimestre 2021 et que nous avons désormais des éléments chiffrés, ce sentiment s'est-il confirmé dans vos portefeuilles ?

Romain Dechelette, Infravia Capital : Le marché infra est en effet resté très actif ces derniers mois avec un volume de transactions assez soutenu, porté par les bonnes performances des actifs. Dans le même temps, il s'est polarisé avec quelques secteurs qui ont tenu le haut de l'affiche, notamment les télécoms, les ENR et les infrastructures de santé qui ont été particulièrement résilients dans nos portefeuilles. Les infrastructures de santé sont d'ailleurs un point notable parce que la crise du Covid a mis lumière le sous-investissement du secteur et la valeur à créer pour des acteurs comme nous.

Nicolas Mallet, Antin IP : Je suis d'accord. Les télécoms et les infrastructures sociales ont particulièrement bien performé pendant la crise. Nous avons d'ailleurs

quatre investissements télécoms dans nos fonds III & IV qui ont été extrêmement résilients. Du côté des infrastructures sociales, notre stratégie d'investissement remonte au premier fonds et c'est vrai qu'à l'époque certains se posaient la question de savoir s'il s'agissait autant d'infrastructures que d'autres secteurs comme les transports ou l'énergie. Cette crise a mis en lumière cette verticale comme étant une classe d'actifs infrastructure à part entière. Nous avons donc continué nos investissements dans le secteur avec le réseau de pharmacies Hippocrates en Italie et les crèches Babilou l'été dernier, mais ce n'est pas lié à une inflexion de stratégie liée à la crise sanitaire, cela a toujours fait partie de notre stratégie d'investissement. Après on voit effectivement que le marché se porte bien. Il y a eu quelques coups d'arrêts ici et là en fonction des restrictions et du temps d'adaptation de l'activité transactionnelle à la voie numérique, mais aujourd'hui la reprise est là, et la question est je pense de savoir à quelle vitesse elle va avoir lieu, et notamment dans certains secteurs comme le transport.

Thomas Lefebvre, I-Squared Capital : Notre expérience a été assez similaire, même si différente du fait que nous soyons aux Etats-Unis. Je

ne suis pas allé à New York, où je me déplace pour faire des affaires, depuis décembre 2019 par exemple. Et donc comme cela a été dit il a fallu faire des transactions par voie numérique, ce qu'on ne pensait pas réussir au début de la crise. Récemment nous avons l'acquisition de Star Leasing, une société de location de matériel roulant sur route, dont nous avons rencontré l'équipe sur Zoom il y a un peu plus d'un an et nous avons construit un projet de partenariat de cette façon. Il a fallu plusieurs mois avant de pouvoir rencontrer les équipes en personne. Et sur ce point je rejoins ce qu'a dit Nicolas dans le sens où la crise a ouvert de nouvelles brèches dans la définition de l'infrastructure, et notamment dans la logistique. La question de la supply chain est devenue particulièrement importante aujourd'hui, et alors qu'avant on regardait surtout les transports traditionnels, les actifs comme la location de matériel roulant non-ferroviaire vont devenir plus prégnant à mon avis. Nous nous sommes lancés dans la location de châssis pour les terminaux portuaires il y a un peu de temps, et depuis certains de nos concurrents sont entrés dans la danse. Idem en Europe, où nous avons fait l'acquisition d'une société de location de semi-remorques. Il y a cinq ans, nous n'aurions jamais imaginé

Nicolas Mallet

- Nicolas Mallet est associé d'Antin Infrastructure Partners, qu'il a rejoint en 2011.
- Il est membre du conseil d'administration de quelques sociétés en portefeuille telles que Incea et Amedes du Fonds II et Kisimul et Hesley du Fonds III. Il a également suivi les sociétés en portefeuille du fonds I telles que Pisto, FPS Towers et Bina Istra.
- Avant d'être investisseur, Nicolas a été banquier d'affaires dans l'équipe M&A d'UBS mais aussi avocat d'affaires chez Clifford Chance et Ashurst.



être complètement intégré dans la chaîne des châssis et semi-remorques entre l'Europe, le Canada et les Etats-Unis. C'est un secteur où on a vu beaucoup de rebonds après un début de crise difficile, notamment du fait d'une vague de modernisation de la chaîne d'approvisionnement en Asie, en Europe et en Amérique du Nord qui a rendu le secteur très porteur pour nous.

Magazine des Affaires : Et dans les infrastructures sociales, vous êtes dans Domidep en France.

Thomas Lefebvre : C'est le réseau d'EHPAD dont nous avons fait l'acquisition, oui. Il a commencé à croître à l'étranger et nous regardons d'autres opportunités similaires en Europe. Mais là encore, ce n'est pas un secteur dans lequel on se voyait investir il y a encore trois ans. On a d'ailleurs eu un peu peur parce que notre investissement dans Domidep a eu lieu juste avant la crise du covid, mais heureusement les équipes de gestion sur place ont extrêmement bien géré la crise après les premiers balbutiements, avec une très bonne résilience du secteur.

Magazine des Affaires : Pénélope, est-ce une vision partagée chez ICG ? Comment s'est développée la relation avec vos LPs ?

“Sur les 24 derniers mois, il y a eu une explosion de deals minoritaires majeurs où les stratégiques arrivent à la fois à maximiser la valeur de leurs infrastructures parce que le marché est bouillonnant, mais également à en garder le contrôle.”

Nicolas Mallet

Pénélope Dietsch, ICG Infra : Notre année 2020 a été favorable et je rejoins tout ce qui a été dit par mes confrères. Notre portefeuille étant très orienté télécom et transition énergétique, nous n'avons pas eu de problématique de résilience et le portefeuille a même plutôt été porté par certains besoins accrus pendant la crise, comme la

data dans les télécoms. Nous avons eu la chance de rencontrer les équipes de management avant la crise pour nos récentes acquisitions, à l'instar du producteur d'énergie renouvelable CVE, et je ne pense pas qu'il aurait été possible de mener cela entièrement de façon « virtuelle ». D'ailleurs, nous utilisons les fenêtres entre les confinements pour être le plus actif possible au niveau des rencontres. En 2021, je ne sais pas si on a encore toute la visibilité pour savoir comment cela va se passer.

Concernant nos LPs, je pense que cette période a démontré un besoin de plus de communication et de transparence sur la réalité des actifs, ce qui est très bien et a permis aux investisseurs de mieux comprendre leur performance court terme. Nous avons eu de façon proactive encore plus d'échanges et je pense que c'est une tendance qui restera dans notre classe d'actifs. Je ne pense pas que les investisseurs y passeront autant de temps que pendant la crise, mais c'est une dynamique positive qui va continuer.

Roger Caniard, MACSF : Tous les fonds n'ont pas eu la même politique durant la crise. Certains ont fait des



Roger Caniard

- Diplômé de Dauphine (Maîtrise), de Sciences-Po (DESS) et de l'ESCP (Master), Roger Caniard débute sa carrière comme analyste financier. Après un passage à AG2R La Mondiale (gestion actions) et chez KBL (banque conseil en fusions-acquisitions), il rejoint en 1995 la MACSF (Mutuelle d'assurances du corps de santé français). Depuis 2014, il est directeur financier, membre du COMEX.
- Fondé en 1935, le Groupe MACSF est le Premier assureur des professionnels de santé, depuis plus de 80 ans, au service de toutes les personnes exerçant une profession de santé en France.
- Fin 2018, le groupe MACSF représente plus de 28 milliards d'euros d'actif.

points très réguliers, avec un détail de l'impact sur les participations en mensuel, et d'autres où nous avons eu moins de suivi. mais c'est vrai que pendant cette période pour ceux qui ont fait l'effort de nous donner les informations cela a été utile et apprécié de notre côté.

Romain Dechelette : C'est typiquement ce que nous avons fait, d'autant que ce n'était pas notre première crise puisque Infravia a été créé en 2008. Disons que nous avons quelques réflexes, et dès le 1er mars, lorsque la Covid commençait à faire tanguer un peu les choses, nous avons mis en place un reporting LP bi-mensuel sur toutes nos participations qui se focalisait sur la sécurité des personnes, la topline et la liquidité. Nous avons communiqué de façon très transparente avec des réajustements positifs ou négatifs au fil des semaines. Typiquement notre portefeuille avait beaucoup d'actifs télécoms, fibre et data centers, dont la croissance s'est accélérée pendant la crise. Nous étions par ailleurs exposé sur des actifs de transport, notamment dans les conteneurs via une participation

portuaire en Italie et là il fallait expliquer où en était le trafic, comment nous avons mis les Opex sous contrôle, quelles étaient les perspectives... Petit à petit nous sommes passés d'un point bi-mensuel, à un point mensuel quand

“Il nous paraissait plus logique à l'époque de ranger la santé du côté du Private Equity, parce que lorsque vous êtes au conseil d'administration de ce genre de groupes vous vous rendez compte qu'il faut être très proche des sociétés concernées.”

Roger Caniard

les choses se sont stabilisées. Nous avons clairement vu que cela avait été apprécié des LPs.

Magazine des Affaires : Nicolas, Antin faisait parti des bons élèves ?

Nicolas Mallet : J'espère en tout cas que nous avons été perçus comme tels. Nous avons fait des choses assez similaires à ce qui a été dit auparavant, en mettant en place une communication spécifique à la situation que nous avons vécue l'année dernière, très détaillée pour tous nos LPs, sachant que nous avons plus de 150 investisseurs à travers le monde. Je ne pense pas cependant que la communication avec les LPs va, en général, évoluer au-delà de ce qui a pu se faire au cours de la crise.

Un dernier point pour nous a été l'expérimentation de la levée de fonds à distance, et je dois dire que l'expérience a été plutôt concluante. C'est évident lorsque la relation existe déjà, mais même avec de nouveaux investisseurs les choses peuvent se faire assez naturellement à travers les outils numériques. Nous avons ainsi pu finir le fundraising du fonds IV et lancer le fundraising d'autres produits, notamment un fonds mid cap dans la foulée.

Magazine des Affaires : Céline, vous avez une forte exposition sur le marché français, avec un peu plus du

Romain Dechelette

- Romain Déchelette est directeur des investissements d'Infravia, qu'il a rejoint en 2012 après un parcours professionnel chez Bouygues Construction .
- Il a une solide expertise industrielle et commerciale en particulier dans le domaine des infrastructures contractuelles et sociales, avec une solide expérience dans plusieurs juridictions en Europe, au Canada et en Afrique du Sud.
- Pour mémoire, Infravia a levé environ 5 Md€ et a investi dans 33 entreprises (La dernière en date étant Sandaya).



quart des investissements européens de la CDPQ. Quelle vision avez-vous des actifs français, et comment votre portefeuille s'est-il comporté durant la crise ?

Céline Billant, CDPQ : La Caisse de dépôt et placement du Québec (CDPQ) a toujours eu un lien fort avec la France de par son histoire et sa francophonie. Ainsi notre principal bureau européen est à Paris. Notre équipe Infrastructure a une approche de long-terme pour ses investissements (“buy and hold”). Notre portefeuille Infrastructure fait plus de 30 milliards de dollars canadiens (19,3 milliards €) pour une trentaine d'actifs au total. Comme nous visons de doubler notre portefeuille dans les prochaines années à environ 60 milliards de dollars canadiens d'ici quatre ans, nous cherchons à accroître la taille des tickets investis. En lien avec cette volonté de déploiement, nous avons aujourd'hui la capacité d'étudier un spectre élargi, tant sur la gouvernance (minoritaire ou majoritaire), que le secteur ou le profil de risques. Nous cherchons toujours à bâtir des partenariats de long-terme, aux côtés des industriels ou des

équipes de management. Concernant les actifs en France, nous avons de belles plateformes avec par exemple Keolis, qui continue de se développer à l'international, mais aussi Colisée qui est un groupe de maisons de retraite

“La clef des partenariats avec les industriels, est d'avoir les garde-fous qui permettent de conserver la neutralité des infrastructures, mais aussi d'assurer une liquidité correcte.”

Romain Dechelette

paneuropéen et dont nous sommes devenus actionnaires l'année dernière. Notre forte présence à Paris est un plus pour investir et accompagner des actifs qui rayonnent en Europe ou à l'international depuis la France.

Magazine des Affaires : L'ambition est de porter la part des infrastructures à 15% du portefeuille, contre près de

9% aujourd'hui. Vous arrêtez donc les co-investissements ?

Céline Billant : On donne désormais la priorité à une stratégie d'investissement direct associée à une gouvernance active que l'on soit actionnaire minoritaire ou majoritaire. Notre approche demeure très partenariale et nous valorisons l'alignement d'intérêts sur le long-terme.

Magazine des Affaires : Donatien, quelles tendances avez-vous pu constater sur le marché en 2021 ?

Donatien Chenu, Alvarez & Marsal : Beaucoup d'éléments ont déjà été évoqués et bien décrits avant, notamment sur quels secteurs de l'infrastructure ont été les plus résilients. Une partie du transport a été particulièrement chahutée et des conversations difficiles sont en cours autour de certains acteurs. La plupart des autres sous-secteurs ont bien performé, avec notamment cette tendance de l'infra de tendre vers le core+ et le core++. C'est intéressant, et on voit fréquemment des batailles entre des fonds d'infrastructure et



Charles Abbey

- Associé, Transaction Services KPMG, Infrastructure et Énergie. Charles comptabilise plus de 20 années d'expérience sur les secteurs Infrastructure et Énergie, et intervient sur les opérations majeures du secteur.
- L'équipe Transaction Services de KPMG en France est composée de plus de 200 professionnels en France. Elle s'appuie sur les autres équipes Deal Advisory ainsi que de relais spécialisés au sein des équipes Advisory de KPMG France pour offrir une palette complète de services aux transactions.
- KPMG France, en lien avec son réseau mondial fort de plus de 3 000 professionnels dédiés aux infrastructures, assiste ses clients sur l'ensemble du cycle de vie des infrastructures : de la planification et la structuration de nouveaux projets, à la recherche de financement, au suivi de la construction, à l'assistance lors des due diligence d'acquisition, de cession ou de refinancement et à l'amélioration des opérations.

de Private Equity sur certains actifs, l'éducation étant un exemple, comme on a pu le voir sur AD Education. Parallèlement et comme dit précédemment, les prix se sont envolés dans les télécoms. Les valorisations sont devenues particulièrement élevées, notamment sous l'impulsion d'acteurs comme Cellnex, mais on note aussi une tendance de marché très forte où ces infrastructures ont gagné en importance et en "essentialité" du fait de la crise sanitaire. Un élément sur lequel je voudrais au sujet de la communication est qu'on est passés graduellement d'une communication participations/fonds très financière au début de la crise à une communication plus rassurante et qualitative aujourd'hui. L'accent est mis sur la robustesse de l'entreprise en général, mais aussi des équipes de management, leur capacité à naviguer en temps de crise. Aujourd'hui dans les questions qui sont posées par les fonds d'infra, on ne demande plus seulement "est-ce que cet actif est vraiment infra-like ?"

mais on va beaucoup s'enquérir sur les équipes de management. Un autre élément que l'on voit se développer est l'importance des aspects opérationnels pour les fonds d'infrastructures. Quels sont les indicateurs, les services et les

“Les plans de rotation d'actifs qui étaient en cours ont été accélérés par la crise du covid, tandis que la place prise sur le marché par la classe d'actifs infrastructure fait se poser beaucoup de questions aux grands corporates.”

Charles Abbey

leviers d'amélioration que je peux mettre à la disposition d'une société qui vient d'entrer en portefeuille ? De plus en plus de fonds infra prennent

un rôle actif et développent le concept d'Operating Partner à l'instar du Private Equity. Cette tendance va continuer à s'étendre au cours de l'année 2021.

Magazine des Affaires : Amaury, les deals se poursuivent mais tous les risques n'ont pas encore disparu. Avez-vous observé des évolutions sur les prospectus juridiques, avec des clauses d'ajustements de prix par exemple ?

Amaury de Feydeau, White & Case : Il y a je pense plusieurs réponses à cette question. Les processus de signatures ont beaucoup changé avec la crise, avec le passage à la signature électronique qui s'est généralisé. C'est quelque chose que tout le monde a vécu, je pense, autour de cette table, et cela a un impact sur le transactionnel parce que les négociations nécessitent que les gens se rencontrent à un moment, et ce n'a pas été le cas pendant près d'un an. Les closings sont d'ailleurs

Amaury de Feydeau

- Amaury de Feydeau est associé au sein du groupe Développement et Financement de Projets de White & Case. Depuis plus de vingt ans, il intervient auprès de ses clients sur tous les aspects de financement de projets, immobilier, structuré et restructurations. Il accompagne les banques et sponsors dans le cadre d'opérations complexes dans les domaines de l'énergie, des infrastructures, des télécoms et de l'immobilier.
- Amaury intervient sur des projets de télécom (DSP THD de Loire-Atlantique, refinancement de GSM-R, financement de réseaux de fibre optique, projets « Morgat », « Saint-Malo », « Asterix », « Eagle », « Quimper », rachat de COVAGE), autoroutiers (A69, RCEA, A41, A355, L2/A507 et A150), ferroviaires (refinancement des LGV Tours - Bordeaux, Eurotunnel et BPL), aéroportuaires, portuaires et bâtementaires (CEGELOG, Centre Aquatique Olympique, Balard, TGI de Paris, Arche de la Défense, Stade Vélodrome de Marseille, Seine Musicale de l'Île Seguin, diverses universités).



un peu plus longs qu'historiquement. Les signatures électroniques se sont démocratisées et sont de plus en plus utilisées notamment dans les financements où il y a beaucoup de documentation. C'est une aide relative sur les gros closings et les gros financements de projets, compte-tenu du nombre de signataires et de documents à signer qui peuvent rendre la signature électronique longue et complexe.

Concernant les clauses juridiques, j'ai envie de dire qu'on voit peu de retour d'ajustement de prix ou de Mac clauses. On en a vu de façon très ponctuelle, et tout particulièrement au début du confinement l'an dernier, lorsque certaines banques avaient des difficultés de refinancement sur les marchés. Mais cela reste un phénomène très épisodique et limité, il ne faut pas y voir une généralisation sur le marché, bien au contraire, et ce d'autant que les prix sont revenus très rapidement à leur niveau d'avant-crise. Ce que nous voyons d'un point de

vue juridique c'est que le marché est particulièrement stable, avec des ajustements de prix qui se font surtout en fonction des classes d'actifs et des actifs sous-jacents. Il existe plusieurs marchés dans les infrastructures, et

“Le marché des infrastructures est particulièrement stable aujourd'hui, avec des ajustements de prix qui se font surtout en fonction des classes d'actifs et des actifs sous-jacents.”

Amaury de Feydeau

aujourd'hui ce qu'on voit surtout c'est que les télécoms sont la classe d'actifs la plus recherchée, aussi bien les tours télécoms que la fibre. Ce dernier étant le plus concurrentiel avec des phénomènes de prix qui sont assez

élevés en réponse à la forte liquidité présente sur le marché mais aussi à une certaine réticence de la part des investisseurs à aller chercher d'autres secteurs qui sont aujourd'hui un peu plus risqués.

Magazine des Affaires : La polarisation du marché ressort de tous nos échanges. C'est donc aussi l'occasion d'approcher le marché sous un autre angle, d'avoir de nouvelles approches. Thomas, c'est quelque chose que vous faites régulièrement ?

Thomas Lefebvre : En quelque sorte. Nous avons une stratégie un peu dual. Nous allons regarder des actifs de grosse taille à condition que l'actif en question ait des problèmes, et dans ce cas nous investissons de gros tickets dans des sociétés que nous allons ensuite restructurer grâce à une approche très opérationnelle - comme cela a été évoqué nous avons des operating partners qui sont habilités à

Donatien Chenu



- **Managing Director, Transaction Advisory Group, Alvarez & Marsal.**
- **Au cours de ses 20 années de due diligence financière et audit, Donatien a développé une expertise approfondie des secteurs énergie et télécoms notamment. Donatien a récemment travaillé, en France et à l'international, sur Uniper, Vattenfall, CNIM, ainsi que plusieurs transactions de chauffage urbain, de smart meters et de tours de télécommunications.**
- **Les équipes Transaction Advisory d'Alvarez & Marsal rassemblent plus de 175 professionnels en Europe, dédiés aux opérations de due diligence financière, au sein d'un réseau international multi-activités regroupant plus de 5,000 personnes.**

rentrer directement dans la société et aider les équipes de direction à injecter du capital de manière intelligente. Si jamais on est sur des secteurs très concurrentiels, nous préférons prendre une approche de plateforme, en allant chercher une équipe avec un petit actif et payer un multiple correct, avec pour stratagème de faire grossir la plateforme autour d'une équipe de premier rang. Par exemple en ce moment nous sommes en train de lancer une plateforme de fibre au Texas, parce qu'il s'agit d'un État où le secteur de la fibre est très fragmenté, y compris dans les grosses villes et il y a donc la possibilité d'avoir une approche double en faisant du FttH et faire l'acquisition d'une foule de petits réseaux de fibre locaux déjà existants à des valorisations attrayantes, ce qui va accélérer l'expansion de la plateforme initiale. C'est une des manières de jouer habilement la carte des télécoms dans un marché où les multiples sont devenus assez délirants, et je pense que Nicolas pourra attester de cela puisque Antin a fait une bonne acquisition il y a un peu plus d'un an aux États-Unis et entre temps les multiples n'ont pas cessé de croître pour les actifs de

grande taille, sauf si ce dernier a des problèmes structurels.

Charles Abbey, KPMG : La thématique de plateforme qui vient d'être évoquée est très intéressante

“Quels sont les indicateurs, les services et les leviers d'amélioration que je peux mettre à la disposition d'une société qui vient d'entrer en portefeuille ? On voit de plus en plus de fonds infra prendre une participation active et développer le concept d'Operating Partner.”

Donatien Chenu

car elle s'applique à un nombre croissant de segments du secteur et des stratégies de création de valeur. Dans l'énergie, l'hydrogène, par exemple, sujet d'actualité est loin d'avoir

trouvé sa martingale pour des justifier des investissements stand alone de fonds d'infrastructure. Toutefois une stratégie d'investissement pourrait être l'intégration de sujets hydrogènes prometteurs dans des plateformes ENR à vocation multi-énergies en complémentarité des technologies pour préparer l'après-tarif régulés et contribuer aux réponses à l'intermittence énergétique. Je note aussi cette année une attention bien plus importante de nos clients sur les sujets ESG et des demandes accrues de diligence sur ces aspects en phase d'investissements. Du côté de nos grands corporates Français, la mise en application de leur plan de rotation d'actifs, parfois accéléré par la Covid, reconnaît et cible bien plus explicitement les investisseurs infrastructure. En effet nous avons toujours eu en France beaucoup d'actifs d'infrastructures, détenus au bilan de nos grands groupes de construction, d'énergie ou de télécom - et non pas externalisés comme au Royaume-Uni par exemple, où les corporates ont bien plus financé les actifs autour de PFI et PPP hors bilan et sont généralement plus dotés dans cette classe d'actifs. Les

Céline Billant

- **Basée à Paris au sein de l'équipe Infrastructures, Céline Billant joue un rôle actif dans l'élaboration et la gestion des investissements en infrastructures de la CDPQ en Europe. Mme Billant compte plus de 16 ans d'expérience en finance et en investissement dans le domaine des infrastructures, particulièrement en concessions et en partenariats publics privés (PPP) dans le secteur du transport. Avant de se joindre à la CDPQ en 2019, elle a travaillé pendant 8 années chez VINCI Airports.**
- **Elle a notamment participé à l'établissement du bureau régional de VINCI Airports à Singapour en 2015, où elle a ciblé des opportunités de concessions en Inde, en Asie du Sud-Est, au Japon et dans la région d'Asie-Pacifique, tout en y établissant des partenariats avec des joueurs locaux de premier plan.**



plans de rotation d'actifs qui étaient annoncés ont été accélérés par la crise du covid, et les stratégies de cession intègrent de manière grandissante le besoin des investisseurs. On voit ainsi de plus en plus de dossiers qui sont marketés Infra ou Infra-Like, soit dans un objectif de cession complète ou soit dans un objectif de trouver des partenariats à long terme avec les fonds. Céline a mentionné tout à l'heure l'historique de la CDPQ dans ce domaine, et je pense qu'aujourd'hui les grands industriels français réalisent l'opportunité que cela représente pour eux - on l'a vu notamment dans les télécoms où il y a eu de nombreuses cessions et partenariats pour les tours et les réseaux de fibre en zones non dense.

Donatien Chenu : Je suis tout à fait d'accord. Les grands groupes français, qui sont par ailleurs de nouveau très acquisitifs, sont aussi en train d'étudier des cessions d'actifs et regardent avec attention le marché des infrastructures du fait des valorisations atteintes dans cette classe d'actifs. A titre d'exemple bien sûr il y a beaucoup d'activités autour de Suez et d'Engie mais aussi

autour de groupes en difficulté. Les fonds d'infrastructures ont également de plus en plus d'appétit pour aller vers ces situations, et savent se rendre confortables avec des carve-outs parfois

“Nous avons la capacité de faire du core très traditionnel à du core ++ qui n'ont pas les caractéristiques des infrastructures traditionnelles mais une résilience tout aussi forte. Cela permet de rester sur des tickets élevés tout en gardant un pipeline solide au niveau du portefeuille.”

Céline Billant

très complexes. Ce sont des situations que l'on va voir de plus en plus dans les mois et les années à venir.

Pénélope Dietsch : Il va en effet y avoir un double effet d'opportunité

du fait de cessions d'actifs devenus non stratégiques pour ces industriels mais aussi du fait de la recherche de partenaires pour des activités qui sont lourdes en Capex. Avoir un partenaire financier pour investir dans ces infrastructures est en train de se développer à grande vitesse. C'est quelque chose auquel nous croyons vraiment dans nos équipes du fait de notre ADN industriel, venant notamment de chez EDF et Alstom. La logique de partenariat aura encore plus de sens dans les années à venir.

Donatien Chenu : Cela rejoint ce qui a été mentionné juste avant sur la création de valeur. La création de valeur va se jouer sur le déploiement et les investissements en capital post-cession. Les fonds développent ce savoir là, comme on l'a évoqué avec le sujet des operating partners. Et effectivement le partenariat industriel fait également beaucoup de sens dans cette logique. Comment le capital va-t-il être déployé au mieux dans les mois après l'opération ? Il est de moins en moins possible pour les investisseurs de rester passif et on revient au thème de la qualité de l'équipe de

Penelope Dietsch



- Pénélope Dietsch est associée directrice au sein de l'équipe d'ICG Infrastructure, basée à Paris.
- ICG Infra est un fonds d'infrastructure qui investit dans le segment du « mid-market », principalement dans la transition énergétique, les télécoms et les transports en Europe de l'Ouest. ICG est une société de gestion d'actifs avec plus de €45Mds sous gestion.
- ICG Infra a récemment investi dans l'énergie, avec des investissements dans CVE (un producteur & développeur indépendant spécialisé dans les énergies renouvelables) et Ocea Smart Building (compteurs intelligents et bornes de recharges pour véhicules électriques) et dans les infrastructures télécom avec Oceinde Communication et TNG (fibre optique).

management et sa capacité à délivrer de la valeur, parce que ce sont les premiers investissements qui vont confirmer le choix de l'équipe.

Romain Dechelette : C'est vrai que la France est un marché qui apparaît assez actif au niveau des corporates, mais au niveau européen la vague que l'on a connue ces dernières années, avec de grosses opérations dans les utilities, est quand même moins soutenue qu'à l'époque. Je pense à Vattenfall, Eon ou encore Fortum, même si son plan de désinvestissement est encore en cours.... Je dirais presque qu'au contraire, on voit revenir des stratégies d'acquisition importantes chez certains corporates comme les majors qui ont fait pivoter leur stratégie et achètent beaucoup d'actifs renouvelables à des prix très élevés, sans parler de Cellnex dans les télécoms qui enchaîne les acquisitions.

Une autre tendance importante pour les corporates, particulièrement dans les télécoms où les besoins d'investissement sont colossaux, que ce soit dans la fibre, les datacenters ou

la 5G est l'apparition de partenariats entre les fonds et les grands opérateurs. C'est typiquement ce que nous avons fait au travers d'une joint-venture innovante avec Iliad pour accélérer le

“Cette période a démontré un besoin de plus de communication et de transparence sur la réalité des actifs de la part des LPs, ce qui leur a permis de mieux comprendre leur performance court terme.”

Pénélope Dietsch

déploiement de la fibre dans les zones rurales françaises. Dans un marché de conquête, le succès repose beaucoup sur la vitesse d'exécution : en un an la JV a déjà déployé presque 800 millions d'euros de financement et 700 millions de plus sont prévus l'année prochaine.

Amaury de Feydeau : Cette polarisation du marché ne concerne pas que la France, c'est le cas en Europe et dans d'autres régions du monde. Les télécoms sont un cas un peu spécial en France parce que nous sommes en avance sur ce secteur, et on a tout de même eu de belles opérations cette année avec Orange, Covage, et on a vu pas mal d'opérations se faire à l'étranger. Un autre secteur proche des télécoms qui n'a pas encore été évoqué est celui des data centers. C'est un secteur intéressant parce qu'il est à la périphérie des télécoms et on commence à voir apparaître des stratégies de jumelage des télécoms et des data centers chez certains acteurs. Du côté des transports, on ne va pas évoquer le cas des aéroports, même si je pense qu'il va y avoir de vraies opportunités de restructuration. Autrement, le ferroviaire est en train de bouger. Il y a plusieurs appels d'offres en cours sur les lignes régionales, notamment dans le Grand Est et en région PACA, tandis qu'on voit aussi des opérations se préparer autour du matériel roulant, notamment au niveau de son financement, qui devrait se faire

Thomas Lefebvre



- Partner au sein d'I-Squared Capital, responsable de la zone Amériques, basé à New York.
- Créé en 2012 par une équipe issue de Morgan Stanley Infrastructure, où Thomas était Portfolio Manager pour la zone Amériques, I-Squared est un fonds d'infrastructure qui investit principalement dans l'électricité, le secteur intermédiaire d'hydrocarbures, les transports, les services aux collectivités et les télécom, dans les Amériques, en Europe, et en Asie (notamment Inde et Chine).
- I Squared gère environ 19 Mds\$ et a récemment réalisé une levée de 7 Mds\$. Les investissements d'I Squared se répartissent entre projets greenfield et des actifs déjà existants. Les fonds d'I Squared possèdent et gèrent environ 10 gigawatts de centrales électriques sur quatre continents, dont environ 4 gigawatts d'énergies renouvelables.

prochainement et qui sont des dossiers assez importants pour attirer, je pense, l'attention du marché. La cession d'Ermewa, la société de location de wagons de fret de la SNCF, est également en cours et plusieurs fonds sont en train de regarder le dossier. Il faut donc s'attendre à un certain regain d'activité dans les transports en 2021 et 2022. Il est aussi intéressant de voir dans le greenfield que quelques dossiers sont en cours : il y a le dossier Cegelog, qui concerne l'immobilier de logement pour l'armée et qui est un gros dossier d'infrastructure sociale avec 24.000 logement sociaux, il y a aussi un portefeuille de participations dans un ensemble d'actifs d'infrastructure sociale qui est en cours de cession.

Enfin un dernier point sur le secteur de l'énergie. Il y a beaucoup d'opérations dans les énergies renouvelables et le secteur a été très résistant à la crise. Ce sont des actifs qui sont toujours en cours de développement, et certains gros dossiers sont en cours en France notamment dans le domaine de l'éolien en mer. Un point qu'il me paraît important de soulever est que nous voyons désormais des opérations

autour de l'hydrogène qui dépassent le stade de la simple réflexion et deviennent de vraies opérations de développement d'infrastructures. Les industriels sont aussi sur le coup,

“La crise a ouvert de nouvelles brèches dans la définition de l'infrastructure, et notamment dans la logistique. La question de la supply chain est devenue particulièrement importante aujourd'hui.”

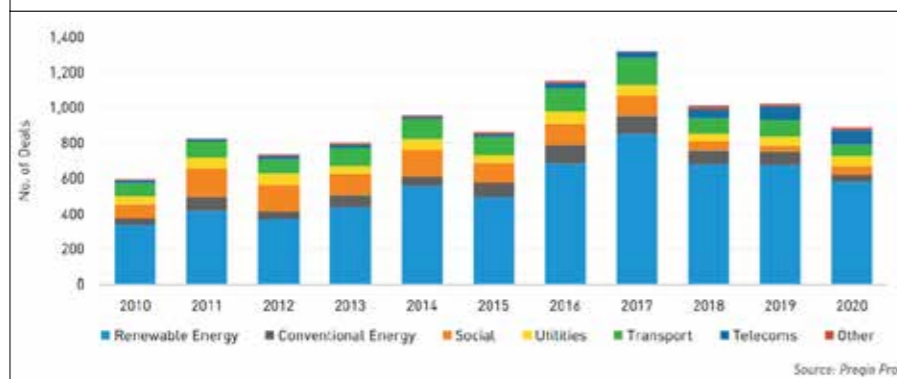
Thomas Lefebvre

puisque comme vous le savez tous Total et Engie ont joint leurs forces pour se lancer dans ce secteur, et on voit aussi l'hydrogène s'intégrer à d'autres projets énergétiques ayant des objectifs plus mixtes. En quelques mots donc, le marché est resté assez actif voir très actif, avec des volumes importants de transactions sur des actifs assez divers.

Magazine des Affaires : Céline, comment la CDPQ approche-t-elle la création de valeur ?

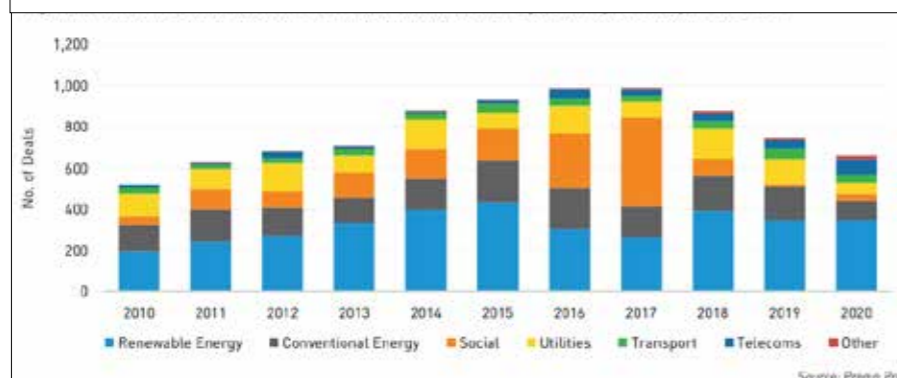
Céline Billant : En termes de sous-jacent, l'infrastructure répond très bien aux attentes des déposants de la CDPQ. La création de valeur passe beaucoup par la qualité de nos partenariats et de l'équipe du management. Elle se résume par notre volonté d'apporter du capital constructif et une compréhension fine de l'alignement d'intérêt des parties. Nous prêtons beaucoup d'importance aux réflexions ESG car elles apportent, entre autres, une clé de lecture quant à la pérennité de la licence d'opérer sur des temps longs. Enfin nous abordons la création de valeur à travers la diversité des profils de risques. Nous avons la capacité d'investir dans un spectre large d'actifs infrastructure du supercore aux actifs core +. Ces derniers ne rentrent pas toujours dans la définition traditionnelle des infrastructures mais démontrent un caractère essentiel et une résilience tout aussi forte.

Nombre de transactions d'infrastructure en Europe par secteur primaire



Source: Preqin Pro

Nombre de transactions d'infrastructure en Amérique du Nord par secteur primaire



Source: Preqin Pro

Nicolas Mallet : Pour rebondir sur le sujet des partenariats avec les stratégiques, ce qui est clair c'est que le covid n'a arrangé personne, mais les besoins d'investissement dans les ENR ou les télécoms n'ont eux pas changé. On est aujourd'hui, je l'espère, sur la fin de la crise et donc bientôt dans le "monde d'après", avec des besoins d'investissements conséquents en même temps qu'une paupérisation globale de l'économie et des finances des stratégiques. C'est là que les fonds ont un rôle à jouer, comme cela a été dit, en accompagnant les corporates pour permettre d'aller plus vite dans le financement des infrastructures. Une des tendances clé du marché des télécoms est la mutualisation des investissements. Si on y ajoute le fait que les corporates ont pu voir la valeur de l'infrastructure, cela va aller très vite. Regardez le marché des télécoms : sur les 24 derniers mois, il y a eu une explosion de deals minoritaires

majeurs, où les stratégiques arrivent à la fois à maximiser la valeur de leurs infrastructures parce que le marché est bouillonnant, mais également à en garder le contrôle. C'est assez nouveau sur le marché et il reste à voir si cela va durer. Ce qu'il est important de garder en tête en revanche, est l'impact de ces deals minoritaires sur le principe de la neutralité des infrastructures. Les fonds peuvent être des garants de ce principe, parce que c'est ce qui permet, in fine, de maximiser la valeur.

Thomas Lefebvre : Cela peut aussi poser quelques problèmes en termes de sortie. Il y a souvent de barrières qui sont mises en place par le stratégique au niveau du partenariat parce que bien évidemment ils n'ont pas envie de voir entrer dans leurs sociétés d'infrastructures un concurrent ou un nouveau partenaire tous les 6 ou 7 ans. Il faut penser à la façon dont on va en sortir, comment le faire dans le

cas où l'on est minoritaire et qu'on doit composer avec un stratégique qui ne veut pas racheter les parts au bon prix... C'est très important, comme le soulignait Romain, de bien structurer ces partenariats, et notamment lorsqu'il s'agit d'une pratique un peu nouvelle pour nous acteurs des infrastructures.

Romain Dechelette : Tout à fait. La clef de ces partenariats est d'avoir les garde-fous qui permettent de conserver la neutralité des infrastructures mais aussi d'assurer une liquidité correcte afin de rendre ces opérations pérennes à travers le temps.

Charles Abbey : Cette réflexion pose aussi la question du régulateur. Avec la crise, on a l'impression que le régulateur est plus présent et peut ou doit apporter des modifications significatives. Beaucoup de fonds s'éloignent des sujets régulés et préfèrent des actifs leur permettant d'être en relation directe avec leurs clients, avec une demande forte de long terme. La crise actuelle révèle que c'est peut-être la situation la plus pérenne en comparaison à des actifs où la protection de la régulation vient avec les risques de décision défavorable du régulateur. Idem sur la question des subventions ; il y a quelques années, c'était une nécessité sur les dossiers de fibre en zone blanche. Aujourd'hui, la demande pour du digital est telle que de la compétition se juge sur la capacité d'un fonds à rendre le dossier rentable sans passer par la case subvention.

Magazine des Affaires : Roger, comment percevez-vous ces questions en tant qu'investisseur et LP ? Vous êtes très présent dans la santé avec des actifs comme Vivalto Vie par exemple.

Roger Caniard : C'est assez drôle parce que nous avons découvert que nous faisons de l'infrastructure, du coup. Ça fait longtemps que nous avons décidé d'être présent dans les cliniques et les EHPAD, mais ça

n'avait jamais été envisagé comme des investissements d'infrastructures au départ, et aujourd'hui on voit en effet les fonds de cette classe d'actifs infrastructure s'y intéresser. Je dois dire qu'à l'époque ça nous paraissait plus logique de ranger la santé du côté du Private Equity, parce que lorsque vous êtes au conseil d'administration de ce genre de groupes vous vous rendez compte qu'il faut être très proche des sociétés concernées. D'ailleurs on a eu beaucoup de propositions de fonds pour aller investir sur des concurrents des groupes dans lesquels nous étions investisseurs mais nous n'avons jamais voulu avoir à gérer ce genre de situations délicates, donc nous n'avons pas donné suite.

Romain Dechelette : Je pense que dans les infrastructures sociales et particulièrement la santé, la question clef est celle de la réglementation. Si je prends l'exemple des maisons de retraites, alors qu'en France il y a un quasi numerus clausus avec une barrière à l'entrée assez forte parce qu'elle est dans la licence et non pas dans l'immobilier, l'Allemagne est un marché très différent et beaucoup plus commercial qui correspond moins aux critères des fonds d'infrastructures et plus à ceux du Private Equity.



Thomas Lefebvre : Je suis d'accord avec Romain. Nous avons investi dans les EHPADs en France, mais nous n'avons pas l'intention de le faire aux Etats-Unis parce qu'il n'y a pas de réglementation dure. Aux Etats-Unis, c'est de l'immobilier et quasiment n'importe qui peut monter une maison de retraite et c'est donc difficile de se positionner sur le secteur en tant qu'acteur d'infrastructure, et même dans le secteur de la santé en général. On a beaucoup cherché et on pense aujourd'hui avoir trouvé

une opportunité, mais ce ne sera certainement pas dans les maisons de retraite. Dans ce domaine, c'est l'Europe qui offre le plus d'opportunités, et notamment dans des pays qui ont des systèmes similaires à la France. Pour rebondir sur ce que disait Roger, je pense qu'il faut prendre en compte le fait que l'infrastructure, en tant que classe d'actifs, a beaucoup changé ces dernières années et ne regarde plus forcément des rentes de situation mais plutôt des sociétés et des secteurs qui ont une barrière à l'entrée, qu'elle soit





réglementaire ou non. Elle peut même être mise en place par la suite via la création d'une plateforme dominante sur le marché afin de protéger les actifs. Mais bien évidemment, au fur et à mesure du temps il y a beaucoup de fonds d'infrastructure qui sont apparus et les valorisations montent vite dans de nombreux sous-secteurs, ce qui nous force à innover et à élargir le spectre d'investissement, et donc l'empreinte

du secteur infrastructure. Il est clair qu'il y a encore une dizaine d'années nous regardions essentiellement la génération d'électricité, le transport d'électricité et de gaz, le rail et les ports, en tout cas aux Etats-Unis. Mais depuis ça s'est étoffé.

Magazine des Affaires : Puisque l'on est sur le sujet des Etats-Unis, quelles sont les attentes vis-à-vis du

grand plan d'investissement dans les infrastructures annoncé par l'administration Biden ? Ce n'est pas la première fois que cela tomberait à l'eau.

Thomas Lefebvre : C'est vrai qu'il y a eu plusieurs plans ces dernières années, à commencer par l'administration Bush en 2008 pour stimuler l'économie. Obama a fait pareil, et Trump aussi avait un plan infra. Le problème de ces trois plans est qu'ils n'adressaient pas le problème majeur des Etats-Unis, qui est que l'Etat fédéral n'a pas une emprise très claire sur les États locaux qui gèrent les infrastructures. Les USA sont un pays très démocratique au sens strict du terme, avec énormément de gens élus à tout un tas de niveaux et avec des prérogatives très précises. Et donc selon l'infrastructure il faut s'adresser à l'Etat, au comté ou à la ville, ce qui laisse peu de moyens à l'Etat fédéral pour influencer les décisions des gouvernements locaux. C'est ce qui a fait capoter le plan infra d'Obama, qui n'avait pas pris en compte cet aspect là et ne fournissait que des aides financières et des incitations fiscales aux Etats. De ce que nous voyons, l'approche du plan Biden n'est pas la même. Ils sont en train de mettre au point des systèmes d'incitation

Critères de performance par millésime des fonds d'infrastructures non coté

Vintage	No. of Funds	Median Called (%)	Median Dist. (DPI) (%)	Median Value (RVPI) (%)	Median Net IRR (%)	Median Net Multiple (X)
2019	22	26.0	1.6	94.0	n/m	0.99
2018	36	54.6	1.3	100.6	n/m	1.04
2017	28	62.5	1.0	102.4	2.6	1.06
2016	42	83.0	11.0	98.5	8.4	1.10
2015	35	87.8	22.6	100.1	10.9	1.24
2014	19	96.1	52.1	83.3	13.3	1.43
2013	31	94.6	52.7	70.3	9.4	1.33
2012	24	96.0	48.9	90.2	8.9	1.32
2011	17	100.0	46.3	48.7	7.9	1.31
2010	21	100.0	101.0	27.0	12.3	1.65
2009	10	100.0	99.9	36.6	9.0	1.47
2008	21	99.3	95.1	25.5	9.4	1.49
2007	15	100.0	138.6	13.6	8.7	1.52
2006	13	99.3	90.0	2.8	6.3	1.48

Source: Preqin Pro

plus forts, notamment concernant la modernisation des infrastructures existantes, principalement dans les infrastructures de transports et télécoms. L'approche est meilleure, mais je tiens à dire que cela ne garantit en rien que le plan sera un succès pour le pays. Et donc c'est aussi difficile de dire si les fonds infrastructure auront un rôle immédiat à jouer dans ce plan d'infrastructure. Il va falloir prendre un peu de temps pour déterminer où les opportunités existent pour nous. Cela veut dire se concentrer sur des États où les partenariats public-privé ont déjà marché, se positionner pour aider les gouvernements locaux à comprendre pourquoi il vaut mieux faire affaire avec des bailleurs de fonds privés, chose sur laquelle ils sont assez réticents en général.

Par contre, il est tout à fait possible de se positionner sur ce qui va aider le plan d'infrastructure à se mettre en place. Si le plan marche vraiment, il va falloir refaire des milliers de ponts et de routes ce qui va entraîner une forte

demande d'asphalte. Or aujourd'hui aux Etats-Unis il y a un vrai problème dans le domaine de la distribution et de l'approvisionnement en asphalte. Un autre thème possible est l'industrie des services autour des grands axes visés par le plan infra. Biden cherche à stimuler l'éolien maritime, est-ce que nous en tant que fonds d'infra on va s'y lancer lorsque l'on sait que cela peut prendre plus de dix ans pour développer l'actif ? Ça ne colle pas forcément. En revanche, on sait que ces fermes vont être construites et qu'il est possible d'investir dans les bateaux de maintenance et de logistique qui vont servir pour ces fermes, ou pour l'installation de stations de pré-construction des éoliennes maritimes. Pour nous les opportunités se trouvent là dans les services, et c'est un exemple très concret de l'évolution de la définition de notre classe d'actifs au fil des années.

Magazine des Affaires : Qu'en est-il de l'Europe ?

Charles Abbey : La priorité est plutôt au développement des infrastructures de stockage de l'électricité et à la modernisation du rail, même s'il est vrai que de nombreux pays doivent encore continuer à investir dans les télécoms. Cependant de mon point de vue je ne vois pas encore beaucoup de ruissellement des plans de relance européens dans les projets français. ■

Emerging trends in infrastructure 2021

Février 2021

kpmg.fr

La pandémie n'a épargné aucun secteur. Tous font leur mue à une vitesse accélérée, poussant sur le devant de la scène de nouvelles tendances ou des mouvements de fonds plus anciens. L'infrastructure, malgré ses performances au cours de la crise, n'échappe pas à la règle. L'occasion pour les associés de KPMG Charles Abbey et Xavier Fournet de revenir sur les dix tendances qui vont marquer l'année 2021 du secteur.

L'année 2020 a vu de nombreux changements dans la façon dont les infrastructures sont perçues dans l'opinion publique. Comment le secteur a-t-il été impacté ?

Charles Abbey : L'année 2020 a eu un impact fort sur le secteur des infrastructures, c'est indéniable. La pandémie a montré leur caractère essentiel pour la collectivité, et remis en avant ce pilier historique de la définition de la classe d'actifs que se font les fonds d'infrastructure. On pourrait presque parler de rappel à l'ordre. Le résultat est la consécration de la résilience comme valeur de la classe d'actifs : parce qu'elles sont si importantes pour

la continuité de l'activité économique, les infrastructures doivent désormais démontrer qu'elles ont la capacité à encaisser des chocs encore plus extrêmes et imprévisibles.

Concrètement, cela se traduit par une mise en avant, bien plus prononcée que précédemment, des thématiques telles que l'engagement climatique et la prise en compte des externalités négatives, mais aussi par une nouvelle manière de penser les infrastructures. Les modes de consommation évoluant, les infrastructures doivent désormais être plus flexibles et adaptables - et ce dès leur conception. La pandémie a également ouvert de nouveaux

horizons de croissance en matière d'infrastructures notamment du fait des différents plans de relance comme le Green Deal européen traduisant la volonté des Etats d'accélérer la transition énergétique vers une production totalement décarbonée, ou encore le besoin d'avoir des infrastructures médicales de pointe et des infrastructures télécoms qui résistent à une capacité et une demande croissante du fait des comportements induits par les nouveaux modes de travail.

Xavier Fournet : Le premier constat que nous faisons est que la pandémie a éloigné les gens. Et ce sont les

TENDANCE 1

Agilité, flexibilité et souplesse



→ L'ampleur et la permanence des impacts de la crise va accentuer la nécessité de réconcilier l'évolution à court terme des besoins des usagers avec l'horizon à long terme de la planification des infrastructures.

TENDANCE 2

Le « vivre ensemble » se transforme



→ Les villes doivent imaginer une multipolarité pour répondre aux différents modes de vie de leurs habitants, offrant une nouvelle place à des infrastructures légères et délocalisées en substitution d'ouvrages importants et centraux.



Charles Abbey, KPMG

“La définition des infrastructures du point de vue des fonds d’investissement évolue et s’élargit. La santé, tout comme l’éducation et d’autres secteurs aujourd’hui catégorisés, infrastructures sociales, est un segment qui attire une attention grandissante des investisseurs.”

infrastructures qui ont permis de les rapprocher. Cette nouvelle « utilité » a fait ressortir le degré de différenciation entre les citoyens qui n’ont pas accès au numérique ou ne sont pas formés à son usage et les autres, impliquant un nouvel objectif pour les infrastructures : mettre fin à la fracture numérique. Aujourd’hui, celles et ceux qui n’ont pas accès au digital, par manque d’infrastructures ou par difficultés d’utilisation, sont coupés de la société. Les infrastructures doivent désormais s’adapter aux citoyens.

Faut-il voir cela comme le début d’un nouveau paradigme pour la classe d’actifs ?

Charles Abbey : Je ne pense pas. La résilience a toujours été un aspect clé des infrastructures. Simplement, la crise en a testé les limites et a élargi le spectre de l’analyse des risques. Etats comme investisseurs ne peuvent plus se permettre d’être théoriques. Dès lors, une thématique centrale émerge : la capacité des infrastructures à répondre aux crises futures. Elle soulève la question des coûts de conception et de construction, des arbitrages à mener lors des investissements... Le secteur des télécommunications l’a parfaitement vécu lors de la crise

lorsqu’il a fallu adapter les réseaux à une explosion de la demande.

Xavier Fournet : Cette tendance était déjà anticipée il y a quelques années du fait du réchauffement climatique. Là encore, la pandémie a accéléré cette tendance. Il est désormais systématique, pour un investisseur, de se poser la question de l’exposition d’un actif ou d’une société au risque climat. Comment est-ce que ce risque a été intégré dans la conception des infrastructures ? Quelles sont les pistes pour y remédier ? Dans quels délais ? Comment l’infrastructure va-t-elle fonctionner en temps de crise ? Ce critère a pris une place bien plus importante dans la grille d’analyse des investisseurs.

Cela veut dire que, vraisemblablement, les infrastructures vont être plus coûteuses parce qu’elles demanderont des investissements supplémentaires pour embarquer l’appréhension de ce nouveau risque. Un exemple parlant de l’omission de ce risque est celui de Fukushima : les coûts de construction des centrales ont considérablement augmenté après cette catastrophe majeure, du fait de l’élévation des contraintes de construction et de gestion des risques environnementaux - sans parler de la cybersécurité. C’est

un nouveau type de résilience qu’il faut imaginer, intégrer et gérer.

La régulation revient en force du fait de l’augmentation des risques, donc. Comment les acteurs des infrastructures peuvent-ils s’adapter à cette nouvelle donne ?

Charles Abbey : Certains investisseurs s’éloignent aujourd’hui des actifs régulés, parce que la présence de l’Etat dans leur équation économique peut désormais être contradictoire avec la pérennité de leurs investissements. La définition des infrastructures du point de vue des fonds d’investissement évolue et s’élargit. La santé, tout comme l’éducation et d’autres secteurs aujourd’hui catégorisés, infrastructures sociales, est un segment qui attire une attention grandissante des investisseurs. Les acteurs regardent désormais les barrières à l’entrée, les paramètres économiques, l’offre et la demande, l’écosystème de l’actif, au-delà de la simple existence d’un actif physique. Les maisons de retraite, par exemple, font l’objet de régulations très différentes en France et aux Etats-Unis, et si en France les investisseurs ont réalisé des opérations ce n’est pas le cas sur le marché américain.

A contrario, la présence de l’Etat peut aussi être un accélérateur du champ des possibles en étant un facilitateur. Je pense au transport, avec les aéroports ou au développement des lignes régionales. La puissance publique a ici un rôle important à jouer car la régulation est un outil qui peut favoriser l’émergence de nouvelles pratiques et tendances dans lesquelles le capital privé peut s’engager.

Xavier Fournet : C’est vrai que la pandémie a rendu plus prégnant l’objectif de protection des citoyens et que cette tendance est amplifiée par le principe de précaution désormais bien ancré dans l’esprit des décideurs. On peut s’attendre à un retour en force de la normalisation et de la régulation.

TENDANCE 3

La « nation » revient en force



→ La notion de frontière refait surface dans toutes les géographies. Face à cette nouvelle donne, les acteurs des infrastructures de transport vont devoir repenser la taille, la résilience et la durabilité de leurs installations.

TENDANCE 5

Un « monde d’après » plus durable



→ Les critères ESG deviennent déterminants dans le choix des investissements et des politiques de développement pour garantir que leurs actions contribuent à un monde plus juste, plus inclusif, plus équitable et plus durable.

TENDANCE 7

Attention à la fracture numérique !



→ Pour répondre à l’aspiration des citoyens à évoluer dans un monde digital et éviter que ne se creuse davantage la fracture numérique, les gouvernements vont devoir investir dans les infrastructures technologiques ou favoriser leur développement.

TENDANCE 4

La supply chain au cœur de la réflexion stratégique



→ La crise sanitaire a mis en évidence la fragilité des supply chain. Elles seront à l’avenir plus denses, plus courtes et plus diverses. Les secteurs du transport et de la logistique devront se réinventer pour accompagner l’émergence de nouveaux modèles commerciaux.

TENDANCE 6

Plus de résilience !



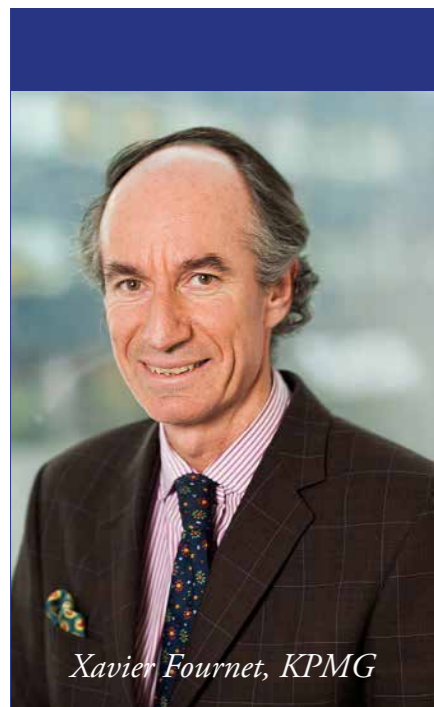
→ La pandémie a créé un changement systémique dans la manière d’appréhender la résilience. Celle-ci n’est plus vue sous l’angle des probabilités et des coûts attendus mais sous celui de la capacité à faire fonctionner les services essentiels en toute circonstance.

TENDANCE 8

Le levier réglementaire va revenir



→ La pandémie offre aux gouvernements une occasion unique de réformer la manière dont ils interagissent avec les citoyens et les entreprises. A travers le levier réglementaire, ils vont faire émerger de nouvelles façons de concevoir, de gérer et d’utiliser les infrastructures.



Xavier Fournet, KPMG

“Nous nous dirigeons désormais vers le développement d’infrastructures plus petites, plus locales, en opposition aux grands projets qui ont historiquement fait la classe d’actifs, notamment dans l’énergie et les transports. C’est une question de coût, mais aussi de vitesse.”

Ce n’est pas si grave. Au contraire, on se rend compte aujourd’hui que les acteurs privés des infrastructures sont assez agiles pour s’adapter à ces évolutions et sont capables de développer de nouvelles approches de conception, de construction et d’exploitation des infrastructures en réponse à ce nouvel environnement. Cette adaptabilité du privé est sa force et il possède aujourd’hui les moyens pour relever ce challenge.

C’est d’autant plus important que l’on ne peut pas ignorer les limites de ce que peut faire l’Etat en matière financière. Il est vraisemblable que sa capacité à mener de grands investissements sera restreinte à l’avenir car la pandémie a fait exploser l’endettement public. Par ailleurs, on ne peut pas ignorer des tendances démographiques fortes comme le vieillissement de la population. En France, l’Etat a compris qu’il n’aurait pas seul les moyens de gérer cette évolution et en a confié une partie au privé, d’où l’émergence d’une nouvelle classe d’actifs dans les infrastructures. Cela nous conforte dans notre conviction que le privé est appelé à endosser un rôle plus prépondérant à l’avenir.

Il est vrai que les investissements à mener sont colossaux, ne serait-ce que pour atteindre les objectifs de neutralité carbone fixés par les accords de Paris. Le secteur privé devrait-il aussi voir son rôle devenir prépondérant dans la transition énergétique ?

Charles Abbey : C’est déjà un peu le cas, et à plusieurs niveaux. Beaucoup d’acteurs ont annoncé des plans zéro carbone à horizon 2030-2050. Total l’a fait, KPMG aussi... De façon générale, l’acceptabilité de la transition énergétique s’est propagée à tous les niveaux des infrastructures. Comme la construction des actifs génère 70% des émissions de la classe d’actifs, la thématique englobe le secteur de la planification à la construction et l’exploitation des infrastructures. Le rôle du secteur privé ne consiste pas uniquement à financer des actifs ENR, mais à faire évoluer les pratiques de toute la chaîne. Regarder les appels d’offres des parcs éoliens offshore en France : l’empreinte carbone du sourcing était un des critères importants définis par l’Etat lors du choix des acteurs. Cela a favorisé la création d’une chaîne de valeur en Normandie pour avoir

des sites de construction proches des installations offshore.

Si l’on regarde uniquement au niveau des investissements, l’accompagnement des actifs ENR au cours des dernières années a porté ses fruits, et nous arrivons enfin à un stade où les ENR sont à grid-parity voire moins chères que les énergies conventionnelles. Le capital privé est prêt à accompagner ce secteur sans subvention car les technologies sont plus matures et mieux comprises, conduisant à l’émergence de corporate PPA non-subsidiées, sur lesquels nous accompagnons de manière croissante nos clients chez KPMG en Europe.

Xavier Fournet : Comme dit précédemment, les Etats ont dépensé massivement pour faire tenir leurs économies. Il sera donc plus compliqué pour eux d’amorcer les projets d’infrastructures comme cela se faisait auparavant. Certes, il existe un volet dédié dans les grands plans de relance, mais cela concerne plus souvent la remise à niveau des infrastructures existantes que la construction des infrastructures de demain.

Que cela signifie-t-il pour ces dernières ? Comment les intégrer à des modes de vie et de consommation amenés à évoluer ?

Xavier Fournet : Nous nous dirigeons désormais vers le développement d’infrastructures plus petites, plus locales, en opposition aux grands projets qui ont historiquement fait la classe d’actifs, notamment dans l’énergie et les transports. C’est une question de coût, mais aussi de vitesse. Répondre aux enjeux du siècle demande d’avoir des sources d’énergies plus proches de nous. Les Etats comme les investisseurs privés ont pris conscience de ce sujet et il ne serait pas surprenant de voir émerger dans les années à venir, des portefeuilles de petites installations de production énergétique d’un même type (ex : géothermie, hydrogène,...) en réponse à ces nouvelles tendances.

TENDANCE 9

Des gouvernements à la recherche de partenaires



→ Les Etats, dont les finances publiques ont été très fortement sollicitées pendant la pandémie, auront besoin de partenaires privés pour les accompagner dans leurs nouveaux projets d’infrastructures.

Charles Abbey : C’est un constat partagé. Un aspect clé est et sera celui de la digitalisation des infrastructures. Le développement de la fibre optique se fait partout en Europe, notamment en Italie et en Allemagne, et doit se faire en Amérique du Nord. La France, à ce titre, part avec une longueur d’avance. Le développement des infrastructures télécoms va avoir un impact sur d’autres secteurs en permettant l’émergence de nouveaux usages et services, dans la santé (consultation médicale à distance par exemple) ou l’éducation par exemple. La supply chain est aussi un secteur qui devrait largement en profiter, avec l’impression numérique pour recréer certaines pièces, par exemple.

Xavier Fournet : C’est vrai que la numérisation des infrastructures, et de la ville en général, est une tendance forte. Nous sommes souvent sollicités pour accompagner des élus sur les questions de résilience urbaine, et je pense que la pandémie va donner une acuité renforcée à ce thème, qui répond à des enjeux sociaux et économiques. Lorsque vous échangez avec des élus de villes de taille moyenne, l’objectif n’est pas d’étendre

la cité, mais plutôt de la reconstruire et de la redensifier. Pour réussir cela, il faut que les infrastructures puissent répondre au défi de la congestion que cela va entraîner. On se dirige sans nul doute vers plus de mobilité douce et l’effacement de la voiture dans la ville.

Comment la France se positionne-t-elle sur toutes ces évolutions ?

Charles Abbey : Les tendances globales s’appliquent aussi à la France, avec peut-être une avance par rapport à d’autres pays dans les infrastructures. Notre pays est plutôt bien doté sur ce terrain, et a entamé depuis longtemps le développement des infrastructures du numérique.

Xavier Fournet : Oui, la France s’est emparée assez tôt des sujets des télécommunications et d’énergie. Le maillage du territoire est aussi bon en termes de transports. L’avenir de l’investissement est plus certain sur la plaque européenne dans sa globalité. Mais comme ailleurs, la pandémie a marqué les esprits, et il y a une prise de conscience quant à la nécessité d’aborder les conséquences du changement climatique. Les évolutions sociétales

TENDANCE 10

Une New Money abondante



→ Les dernières années ont apporté une multitude de nouvelles liquidités pour financer les transformations induites par des tendances préexistantes, sont disponibles et bon marché. Elles devraient favoriser de nouveaux projets d’infrastructures durables indispensables à la relance des économies.

fortes qui vont indéniablement en découler vont aussi faire évoluer le secteur des infrastructures en France, de la conception à la construction à l’exploitation. Les investisseurs sont prêts à répondre à ces mouvements, tout simplement parce qu’ils les ont anticipés. Au côté de l’Etat et en apportant la forte quantité de dry powder qu’ils ont, nos sociétés seront à même de répondre aux grands défis de la transition énergétique. ■

GUIDE

DE L'INVESTISSEMENT DANS LES INFRASTRUCTURES

2021

PANORAMA DES ACTEURS de l'infrastructure

Les gérants d'infrastructure français, tout comme le reste de leurs homologues à travers le monde, peuvent se réjouir : la crise internationale a été particulièrement bénéfique pour la classe d'actifs. Sa résilience a été testée grandeur nature et confirmé sa place comme un investissement alternatif de choix pour les LPs - alors même que les stratégies se sont diversifiées ces dernières années. Car la place française reste un acteur de poids : mis en commun, les 29 investisseurs de notre Panorama des acteurs de l'infrastructure assemble 138 milliards d'euros d'actifs sous gestion.

L'année 2020 n'aura finalement pas causé tant de heurts dans le milieu de l'infrastructure. Si les levées de fonds en cours ont pu connaître un léger retard, le temps que les investisseurs trouvent leur marque dans un paysage marqué par un événement inattendu, la classe d'actifs en est indéniablement sortie renforcée, son aura plus forte. Preuve en est, sur les trois dernières années, les fonds Infrastructure français ont levé en moyenne 9 neuf milliards d'euros par an. Si ces montants sont intrinsèquement liés à quelques gérants français à suc-cès qui ont levés, ces dernières années, des fonds de plusieurs milliards comme Ardian, Antin, Meridiam, et plus récemment InfraVia, elle doit aussi prendre en compte l'arrivée de nouveaux investisseurs du non coté sur le marché, à l'instar

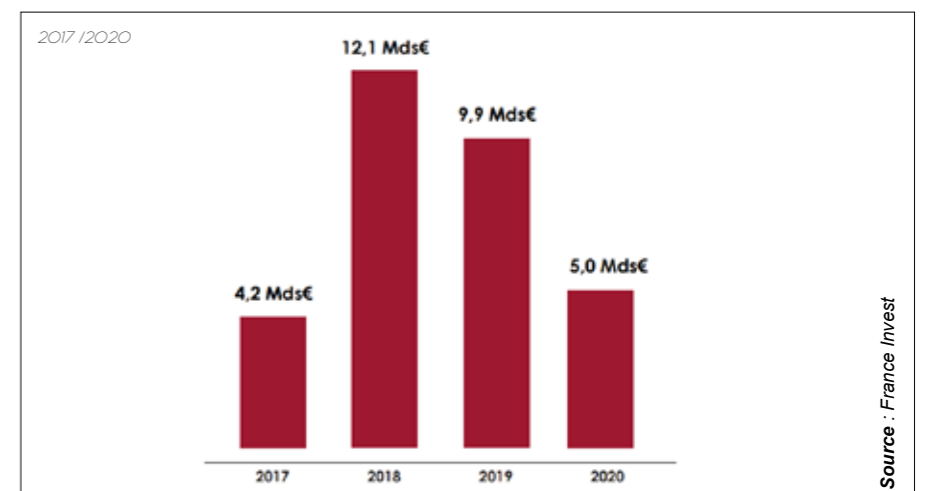
d'Eurazeo, d'Andera Partners ou de la branche Private Equity du Crédit Mutuel. Le renforcement de la concurrence a eu plusieurs effets sur les stratégies des gérants. Outre le fait que la pandémie est couronné la montée des télécoms et des énergies renouvelables comme les sous-jacents les plus porteurs des infrastructures, cette tendance a enclenché l'émergence de secteurs qui se tenaient jusqu'ici en retrait dans la classe d'actifs, lorsqu'ils n'étaient pas tout simplement dans le giron du Private Equity. La santé et plus généralement les infrastructures sociales, qui ont enregistré parmi les plus grosses opérations de l'année 2020 et du premier trimestre de la nouvelle année, en sont l'exemple le plus criant.

La concurrence a aussi eu pour conséquence de segmenter encore un peu plus les gérants et les stratégies déployées, avec d'un côté des investisseurs de très long terme et, de l'autre, des investisseurs value-added, aux horizons plus courts et n'hésitant pas à prendre une approche bien plus opérationnelle sur leurs actifs, dans un mimétisme rapide des évolutions du monde du Private Equity traditionnel. La déferlante ESG s'est également implantée durablement au sein de la classe d'actifs, et promet encore d'évoluer dans les prochaines années. Point sur les 29 investisseurs qui composent l'édition 2021 de notre Guide de l'investissement dans les infrastructures.

POUR ALLER PLUS LOIN...

→ La baisse des capitaux levés en 2020 s'explique par la baisse du nombre de levées de taille importante. Le marché français des fonds d'infrastructure est concentré autour d'un petit nombre d'acteurs de grande taille. Comme les autres fonds, ces derniers lèvent des capitaux tous les 4 ans en moyenne ce qui explique les différences qui peuvent exister d'une année à l'autre.

Montant total des levées des fonds d'infrastructures français





Philippe Garrel

ACOFI GESTION

Acofi Gestion est une société de gestion entrepreneuriale spécialisée dans les solutions d'investissement non cotées, en diversification des « poches Taux » des investisseurs institutionnels. Les fonds de prêts d'Acofi couvrent quatre grandes thématiques : le financement immobilier des entreprises, le secteur public, le financement spécialisé des entreprises et les infrastructures principalement EnR. Acofi est présent sur le marché des énergies renouvelables depuis 2010.

Stratégie d'investissement

Au sein de la classe d'actif infrastructures, Acofi couvre le secteur des énergies renouvelables et de l'efficacité énergétique dans le cadre de fonds d'investissement et de fonds de prêts conçus en club deal. Ces initiatives proposent aussi une réponse naturelle à une stratégie d'allocation d'actifs vers une économie bas carbone et de lutter ainsi activement contre le réchauffement climatique. Elles bénéficient du label Greenfin (ex label TEEC) et produisent un indicateur environnemental quantifié (équivalence en tonnes de CO2 évité).

Fonds sous gestion et performance

Acofi totalise aujourd'hui plus de 2,2 Md€ d'actifs sous gestion avec 18 fonds proposant des couples risque/rendement et des durations variés. Fonds Infrastructures EnR :

- ➔ Le Fonds Transition Énergétique France (75 M€)
- ➔ Le Fonds de prêts Predirec EnR 2030 (165 M€)
- ➔ Le Fonds de prêts Predirec EnR 2 (en cours de levée – taille cible : 300 M€)

Équipe et deals marquants

L'équipe Infrastructures EnR est dirigée par Philippe Garrel et est composée de 7 professionnels expérimentés aux profils variés.

Derniers développements notables

- ➔ **Le Fonds Transition Énergétique France (TEF)** investit dans des actifs EnR en production. TEF est entré dans un processus de cession de tous ses actifs. Le fonds devrait être liquidé d'ici la fin de l'année 2021. Le TRI net investisseur attendu sera proche de 10%.
- ➔ **Le Fonds Predirec EnR 2030** finance les développeurs d'énergie renouvelable et prend en collatéral les centrales qu'ils détiennent. Le fonds, entièrement déployé, a permis de financer plus de 752 MW de projets ENR permettant ainsi d'économiser 1 666 k tonnes de CO2 depuis sa création.
- ➔ **Le Fonds Predirec EnR 2** a été lancé fin 2019 et reprend de manière élargie la stratégie de Predirec EnR 2030. Le fonds permet notamment de financer les projets EnR plus complexes comme les projets exposés au marché de l'électricité et également aux problématiques de stockage. Le fonds répond également aux nouveaux enjeux de la Transition Énergétique comme la mobilité ou l'efficacité énergétique.



Aymeric Paul

ACCESS CP

“La croissance continue du marché des infrastructures européennes reflète une dynamique solide d'augmentation du flux d'opportunités sur tous les segments du marché et permet la mise en place de stratégies d'investissement très ciblées en termes de géographies, de secteurs et de profils de risque.”

ADN

Depuis sa création fin 1998, Access Capital Partners (« Access ») est positionné comme un acteur résolument européen, spécialisé et indépendant ; c'est ce qui constitue son ADN. Son équipe de plus de 80 professionnels au profil international est répartie entre 6 bureaux à Paris, Londres, Bruxelles, Helsinki, Munich et Luxembourg. Afin de proposer des solutions s'adaptant aux attentes de ses clients, l'offre d'Access, positionnée initialement sur le capital investissement small et mid cap, s'est élargie progressivement vers des produits de rendement régulier, dont le financement des infrastructures, une classe d'actifs particulièrement résiliente en temps de crise.

Stratégie d'investissement

Access réalise des investissements directs et des co-investissements dans des actifs européens opérationnels (“brownfield”) ou investit indirectement dans des fonds d'infrastructure via des engagements primaires et des transactions secondaires. Access cible tous types d'infrastructures capables de générer un rendement régulier, dans les secteurs de l'énergie conventionnelle et renouvelable, des communications, des infrastructures sociales et des transports. L'équipe cible les infrastructures pour lesquelles les revenus sont le plus souvent réglementés, fixés dans le cadre de contrats long-terme ou basés sur la disponibilité de l'actif.

Fonds sous gestion et performance

La société gère près de 12 milliards € dont 2,7 milliards € sur le segment des infrastructures au travers de mandats dédiés et de quatre fonds collectifs :

- ➔ Deux fonds de fonds, ACF Infrastructure I et ACF Infrastructure II
- ➔ Deux fonds directs de co-investissement, ACIF Infrastructure I et ACIF Infrastructure I (ouvert aux souscripteurs).

Équipe et deals marquants

L'équipe d'investissement d'Access dédiée à l'infrastructure comprend 11 professionnels, dont quatre Partners, combinant plus de 100 ans d'expérience. Elle est composée d'experts de l'investissement direct et opère depuis les bureaux de Londres, Paris et Helsinki. Access a investi dans 4 fonds d'infrastructure et a effectué 9 investissements directs en 2020 et début 2021.

ESG

Signataire des UN-PRI depuis 2008, l'équipe applique un processus rigoureux d'intégration des critères environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) dans ses activités d'investissement en infrastructure.



François-Yves Gaudeul

ALLIANZ GLOBAL INVESTORS

ADN

Allianz Global Investors (« AllianzGI ») est un gérant d'actif diversifié, au sein du groupe d'assurance et de services financiers Allianz. AllianzGI gère 582 milliards d'euros. Au sein du pôle dette privée d'AllianzGI, l'équipe dette d'infrastructure, créée en 2012, gère près de 18.6 milliards d'euros investis sur plus de 94 opérations différentes.

Stratégie d'investissement

L'équipe dette d'infrastructure d'AllianzGI investit pour le compte d'entités du groupe Allianz ainsi que pour des investisseurs institutionnels tiers (principalement des compagnies d'assurance et des fonds de pension) via des mandats dédiés et des fonds multi-investisseurs. Les projets sont aussi bien « greenfield » que matures, et sont principalement situés en Europe, aux Etats-Unis et dans certains pays d'Amérique Latine.

Équipe et deals marquants

L'équipe d'investissement comporte plus de 20 personnes, réparties entre Paris, Londres et New-York. A Paris, l'équipe est dirigée par François-Yves Gaudeul.

En France, l'équipe a investi plus de 2.8 milliards d'euros à date de février 2021. Elle a notamment réalisé les investissements suivants :

- 201 millions d'euros pour la construction et l'exploitation du pôle de Biologie, Chimie, Pharmacie de l'Université Paris-Sud sur le plateau de Saclay, dans le cadre du plan Campus ;
- 504 millions d'euros pour le financement de l'extension du Port de Calais et son exploitation ;
- 163 millions d'euros pour la construction et l'exploitation de la Rcade L2 à Marseille ;
- 170 millions d'euros pour la construction et l'exploitation du matériel roulant du CDG Express.

Derniers développements notables

Fin décembre 2020, AllianzGI a annoncé le closing final d'Allianz Global Diversified Infrastructure Equity Fund (AGDIEF) à plus d'un milliard d'euros. Il investit dans des fonds d'infrastructure diversifiés et spécialisés de premier plan, en primaire et secondaire ainsi qu'en co-investissements aux côtés de gérants partageant les mêmes objectifs. AGDIEF constituera un portefeuille global et diversifié d'infrastructures dans les secteurs de l'énergie, des transports, des communications, de l'environnement et du social.

AllianzGI a également annoncé le lancement de la stratégie Allianz Resilient Opportunistic Credit (AROC). Cette stratégie sera une extension de l'offre existante d'AllianzGI en matière de dette d'infrastructure et permettra aux investisseurs institutionnels d'accéder à l'ensemble de la gamme des secteurs de la dette d'infrastructure, allant de l'infrastructure Core à l'infrastructure Core++/Value-add (par exemple, la technologie énergétique de nouvelle génération). La stratégie AROC vise à compléter l'offre existante d'AllianzGI en matière de dette d'infrastructure, qui comprend Allianz Infrastructure Debt Euro Core Fund et Allianz Resilient Credit (ARC) Euro Fund. Ces deux fonds ont été clôturés au quatrième trimestre 2020, Euro Core Fund ayant levé 745 millions d'euros et ARC Euro Fund 397 millions d'euros.



Matthieu Poisson

AMUNDI TRANSITION ÉNERGÉTIQUE

« Nous sommes très fiers de gérer une des premières sociétés de gestion « verte » en France pour accompagner durablement les collectivités dans leur transition énergétique, avec des partenaires industriels expérimentés. »

ADN/ Stratégie d'investissement

Détenue conjointement par Amundi et EDF, Amundi Transition Énergétique (ATE) est une société de gestion d'actifs dédiée aux infrastructures vertes, développées en partenariat avec des industriels du secteur comme Dalkia, Sonnedix, TTR Energy, Opale Energies Naturelles, Urbasolar et Luminus. Ce modèle innovant de partenariat entre un sponsor financier et des sponsors industriels permet d'accéder à des actifs diversifiant qui ne peuvent se financer directement sur les marchés, du fait de leur taille et/ou de leur temps de développement (réseaux de chaleur, les incinérateurs, les centrales biogaz). Les programmes d'investissement portent sur toute la durée de ces actifs, soit 25 ans, en misant sur un profil de rendement régulier et prévisible. Au 31 décembre 2020, ATE gère 453 millions d'euros et bénéficie d'une capacité d'investissement supérieure à deux milliards d'euros (dette incluse), avec une priorité pour la zone Euro, à savoir 75 % au minimum.

Fonds sous gestion et performance

Avec trois fonds institutionnels (fermés), ATE investit en France et en Europe dans des actifs diversifiés de la transition énergétique qui incluent des infrastructures de production d'énergies renouvelables (éolien, solaire, hydraulique, biogaz, ...), des infrastructures de distribution et d'efficacité énergétique (réseaux de chaleur, cogénération, stockage, ...), des infrastructures de consommation (mobilité électrique, rénovation énergétique, ...). Les fonds d'ATE investissent principalement dans des projets autorisés, et avec une majorité d'actifs « greenfield ». Les actifs sont gérés avec nos partenaires industriels, qui entretiennent des relations privilégiées avec les fournisseurs et les experts dans ce domaine. Notre stratégie de long terme (« Buy and Hold ») sur 25 ans cible des actifs physiques et est axée sur le rendement et des distributions régulières.

Équipe et deals marquants

L'équipe d'ATE est composée de dix professionnels expérimentés. ATE bénéficie d'un savoir-faire industriel solide et d'une expertise financière liés aux projets énergétiques. ATE a une expérience importante dans l'élaboration de structures juridiques innovantes. Ces montages permettent aux parties prenantes de conserver leurs interlocuteurs naturels (sociétés d'exploitation, régies, ...) ainsi que leur indépendance opérationnelle.

Derniers développements notables

En décembre 2020, ATE a conclu trois acquisitions portant sur des portefeuilles éoliens et solaires en France, en Espagne et en Italie, portant la capacité totale installée du portefeuille à 1,7 GW.

En effet, ATE et l'industriel Opale Energies Naturelles ont scellé en décembre 2020 un partenariat, une étape décisive dans la création de la plateforme éolienne « Opale Vesontio », avec l'acquisition d'un premier projet de 27 MW dont la première mise en service est attendue en 2021. Cette plateforme complète l'acquisition d'un portefeuille de 19 projets éoliens en France d'une puissance totale de 770 MW de la part d'ATE à travers la création du producteur d'électricité indépendant « Hexagon Renewable Energy », en collaboration avec TTR Energy et quatre investisseurs. Ces deux acquisitions réalisées en quelques mois s'ajoutent à l'acquisition par les fonds d'ATE et par Amundi Energies Vertes d'un portefeuille de centrales solaires en Italie et en Espagne d'une puissance énergétique totale de 250 MW auprès de Sonnedix.



Stanislas Cuny

AMUNDI PRIVATE EQUITY FUNDS

“Notre positionnement d’investisseur minoritaire actif est très différenciant, il nous offre un univers d’investissement plus large et des prix d’entrée plus faibles que le marché du LBO majoritaire.”

ADN et Stratégie d’investissement

Amundi Private Equity Funds, filiale à 100 % d’Amundi, gère plus de 9 milliards d’euros à fin décembre 2020. Elle offre des solutions d’investissement variées pour les investisseurs professionnels et particuliers : les fonds directs sont dédiés à l’acquisition de participations dans des sociétés non cotées (en phase de croissance ou de transmission), les fonds de fonds, quant à eux, sont investis dans du private equity, de l’infrastructure ou encore de la dette privée via des programmes externes. Les fonds directs appliquent une stratégie d’investissement minoritaire actif (jusqu’à 49 % du capital de l’entreprise et siège au conseil d’administration) donnant accès aux plus belles PME et ETI françaises et européennes, le plus souvent familiales et entrepreneuriales, dont les dirigeants veulent garder le contrôle. Sur le segment d’entreprises avec un chiffre d’affaires compris entre 20 et 500 millions d’euros, nous accompagnons le développement en apportant une aide à l’internationalisation, et en mettant à leur service la puissance financière et le réseau d’affaires du premier gérant d’actifs européen. Prises de participation minoritaire active (en moyenne 30 % du capital) au sein d’Entreprises de Taille Intermédiaires en France et en zone Euro (50 PME et ETI en portefeuille) en Capital-développement, Capital-transmission et Capital-innovation.

➔ Investissements dans les secteurs d’activité bénéficiant d’une des cinq mégatendances : Technologie, Démographie, Mondialisation, Environnement et Changements sociétaux.

➔ Fonds de fonds investis dans plus de 200 fonds en Private Equity (principalement buyouts européens), Infrastructure, Dette Privée, pour le comptes de grands institutionnels.

Équipe et deals marquants

Amundi Private Equity Funds compte une trentaine de collaborateurs. Présente sur le marché des fonds de fonds depuis 1998, et des participations directes depuis 2002, l’équipe a acquis une connaissance particulièrement approfondie du mid-market français et européen du capital-investissement.

Derniers développements notables

Depuis mars 2021, Amundi Private Equity Funds accompagne le Groupe Cogepart, une entreprise de transports de précision, et son fondateur Jérôme Dor dans le déploiement de son plan de développement aussi bien en France qu’à l’international.

Fondé en 2002 par son actuel président, Wifirst est le leader du marché français du Wi-Fi professionnel, avec une forte présence dans les secteurs du logement étudiant, de l’Internet de loisir, des armées et de l’hôtellerie. L’équipe dirigeante, présidée par Marc Taieb, a décidé d’initier, avec le soutien d’Amundi Private Equity Funds, Bpifrance et Socadif Capital Investissement, une nouvelle étape de l’histoire de Wifirst avec un projet de développement ambitieux.

Amundi Private Equity Funds et Société Générale Capital Partenaires sont entrées au capital de Vivalto Vie, opérateur d’EHPAD, en avril 2020. Grâce à l’acquisition récente de Solimar, un acteur reconnu dans l’hébergement des personnes âgées en Espagne, l’entrée sur le marché espagnol fut une étape majeure du développement paneuropéen de la société. L’entreprise souhaite également développer son activité en Belgique.



Alain Rauscher

ANTIN INFRASTRUCTURE PARTNERS

“L’investissement dans l’infrastructure correspond avant tout à une typologie de risque. Notre objectif est d’investir dans des sociétés avec de fortes protections à la baisse, dotées d’un important potentiel de création de valeur et d’une très bonne équipe de management.”

ADN

Entrepreneurial et indépendant : lancé en 2007 par Alain Rauscher et Mark Crosbie, Antin a à ce jour complété cinq levées de fonds auprès d’investisseurs institutionnels de long terme et a investi dans 28 sociétés, représentant plus de 16 Mds€ d’AUM. L’indépendance et l’investissement significatif de l’équipe dirigeante permettent de garantir l’alignement des intérêts de l’équipe avec les investisseurs du fonds.

Stratégie d’investissement

Le fonds a pour stratégie de prendre le contrôle majoritaire d’actifs matures répondant à la thèse d’investissement suivante: 1. Infrastructure essentielle, 2. Prévisibilité des cash flows, 3. Fluctuations économiques limitées, et 4. Indexation à l’inflation, Pour Alain Rauscher, "l’investissement dans l’infrastructure correspond avant tout à un mode de management du risque. Les actifs dans lesquels nous investissons doivent être à la fois peu leveragés, dotés d’un important potentiel de développement et d’une très bonne équipe de management.

Fonds sous gestion et performance

Antin Infrastructure Partners est l’un des acteurs les plus importants de l’investissement en infrastructure en Europe et en Amérique du Nord avec environ 16 Mds€ gérés incluant le co-investissement et 28 investissements réalisés. La rémunération des 200 investisseurs : fonds de pension (40%), compagnies d’assurance (25%), gestionnaires d’actifs (20%) et fonds souverains (15%) - est assurée par un yield annuel et un objectif de TRI d’au moins 15%.

Équipe et deals marquants

Basée à Paris, Londres, New York et Luxembourg et rassemblant plus de 115 professionnels (dont 16 associés) de 24 nationalités différentes avec des expertises complémentaires, l’équipe suit un processus d’investissement et de gestion des risques rigoureux permettant une gestion très active des sociétés en portefeuille dans le but d’optimiser la création de valeur pour les investisseurs.

Derniers développements notables

Antin a désormais complètement réalisé son premier fonds en juin 2019 avec la cession d’Euroports, dernier actif en portefeuille du fonds I. Ce fonds a délivré un multiple brut de 2,5x. Antin a par ailleurs finalisé la 3ème cession du Fonds II en vendant Inicea (groupe de cliniques psychiatriques en France) à Korian. Les huit actifs en portefeuille du fonds III poursuivent leurs plans de création de valeur. Antin a récemment réalisé l’acquisition de quatre actifs dans son quatrième fonds : Miya (opérateur d’installations d’eau potable et d’eaux usées au Portugal et à l’international), Babilou (réseau de crèches en France et à l’international), Eurofiber (réseau de fibres optiques aux Pays-Bas, en Belgique et en France) et Hippocrates (plateforme de pharmacies en Italie).

Enfin, Antin a récemment finalisé la levée d’un fonds Annexe afin de bénéficier de capital additionnel pour continuer à investir et supporter la croissance de certains actifs du fonds III.



Prune des Roches et Guy Auger

ANDERA INFRASTRUCTURE

ADN

Lancé en 2020 par Andera Partners à travers l'intégration de Zaist Capital Partners, Andera Infra est la 5e activité de la société de gestion, ayant pour objectif de se positionner sur le segment des infrastructures liées à la transition énergétique. Ce lancement s'inscrit dans l'objectif d'Andera Partners de doubler ses fonds sous gestion à 5 milliards d'euros d'ici 2025, et est particulièrement cohérent avec l'engagement ESG de la société, « Andera Partners' Action for Climate & Sustainability », et les objectifs de neutralité carbone du portefeuille.

Stratégie d'investissement

Les activités d'ANDERA INFRA se concentreront sur le secteur de la transition énergétique et en particulier la production et le stockage d'énergie propre, les solutions de mobilités (électriques et hydrogène) et les centres de données écologiques.

L'intention, l'action, la mesure, le reporting et l'alignement d'intérêt sont les cinq piliers de la stratégie impact de Smart Infra, pionnier dans la mise en place d'un tel engagement environnemental sur des fonds d'infrastructure. L'investissement sera en effet réalisé avec l'intention d'avoir un impact environnemental mesurable, combiné à la recherche de retours financiers. Par ailleurs, l'équipe d'investissement sera très impliquée dans les sociétés du portefeuille pour les aider à améliorer leur impact. Enfin, la rémunération des équipes sera basée non seulement sur la performance financière du fonds mais aussi sur sa performance environnementale, ce qui est très innovant.

Fonds sous gestion et performance

Andera Infra gèrera un fonds de 200 millions d'euros en cours de levée en opérant dans un segment de marché innovant encore peu couvert par les fonds Infra en raison des tailles d'investissement souvent plus petites (5 à 30 millions d'euros). Un secteur dynamique où l'expertise se doit d'être forte, la performance dépendant directement de la qualité de l'investissement et du suivi opérationnel du projet, davantage que pour le segment des infrastructures conventionnelles.

Équipe et deals marquants

L'équipe est co-dirigée par Prune des Roches et Guy Auger, qui travaillent ensemble depuis plus de 10 ans exclusivement sur les transactions écologiques. Andera Infra devrait compter huit membres une fois le closing final atteint.



Stéphane Grandguillaume

3i INFRASTRUCTURE

“Notre vision, c'est de réunir chez 3i la meilleure équipe d'infra pour aider nos entreprises à croître et créer des plateformes pan-européennes.”

ADN

Créé en 1945, le Groupe 3i est un acteur international majeur de l'investissement en Private Equity et en infrastructure. Le Groupe 3i est coté au London Stock Exchange, et compte actuellement environ 15 Mds € d'actifs sous gestion dans ces deux activités, dont plus de 5 Mds € en infrastructure.

Stratégie d'investissement : mixte

A travers les différents fonds qu'elle gère, l'équipe infrastructure de 3i applique son ADN Private Equity aux marchés de l'infrastructure : elle identifie les entreprises d'infrastructure à fort potentiel avec un management de qualité et les aide à devenir des plateformes européennes. Toutes nos entreprises en portefeuille ont réalisé des acquisitions depuis qu'elles sont dans le giron 3i. Cette ambition, nous nous l'appliquons aussi à nous même en ayant développé la plus large plateforme européenne de projets infra qui couvre aujourd'hui huit géographies

Possibilité de co-investissement ? Oui. Risque trafic ? Oui.

Fonds sous gestion et performance

L'équipe infrastructure de 3i gère actuellement cinq véhicules d'investissement en Europe, pour un total d'environ 5,0 M € d'actifs sous gestion. Deux de ces fonds sont actifs : un fonds coté au London Stock Exchange (3i Infrastructure, « 3iN »), spécialisé sur le mid-market Core + et un autre dédié aux projets opérationnels (3i EOPF) spécialisé sur le small market Core.

3iN, le fonds coté, propose des tickets d'investissement compris entre 100 M € et 300 M € avec un objectif de rentabilité de 10% à 12%. EOPF investit dans des projets entre 10 M€ et 100 M€ avec un objectif de rentabilité inférieur.

Équipe et deals marquants

L'équipe infrastructure de 3i comprend environ 50 personnes en Europe, dont plus de 30 professionnels de l'investissement, dont 7 basés à Paris et le reste à Londres.

➔ **Derniers deals marquants EOPF** : Investissement de 30% dans la plateforme de mobilité vert NGM pour un engagement de 30M€, Acquisition de 100% du portefeuille de PPP de DIF en France et acquisition additionnelles pour environ 80M€

➔ **Derniers deals marquants 3iN** : Acquisition de 60% de DNS-NET (opérateur de fibre en Allemagne pour environ 180M€), Acquisition de 95% de Ionisos (Services de stérilisation à froid en France, Espagne, Italie, Allemagne et Estonie) pour l'industrie médicale et pharmaceutique pour environ 220 M€).

Derniers développements notables

L'équipe de Paris s'est étoffée en 2020 avec l'arrivée de Céline Maronne, directeur, et membre du conseil d'administration de Joulz et de TCR, et de Giovanni Sparagna, associate, en provenance de l'équipe M&A de BNP.



Mathias Burghardt

ARDIAN INFRASTRUCTURE

“Nous avons la conviction qu’investir dans les infrastructures est le meilleur moyen de contribuer au développement des économies et à la compétitivité des entreprises.”

Stratégie d’investissement

Depuis plus de 15 ans, Ardian investit dans les infrastructures essentielles. Convaincu qu’investir dans les infrastructures est le meilleur moyen de contribuer au développement des économies et à la compétitivité des entreprises, le fonds développe une stratégie d’investissement à long-terme, fondée sur la génération de rendements courants, une protection contre l’inflation et une faible volatilité, majoritairement en brownfield mais aussi en greenfield. L’équipe Ardian Infrastructure travaille en étroite collaboration avec de grandes entreprises industrielles, des services aux collectivités et des entreprises du BTP et bénéficie d’un deal flow propriétaire grâce à son excellente visibilité.

Fonds sous gestion et performance

Avec 16Bn\$ d’actifs sous gestion, Ardian est devenu l’un des premiers gérants de fonds au monde dans les infrastructures et le premier gérant européen, ce qui illustre la confiance des investisseurs dans les performances de l’équipe, qui rémunère ses investisseurs à travers du yield et du TRI. La base d’investisseurs marie des grandes caisses de retraites, assureurs et divers investisseurs directs des marchés nord-américain, asiatique et européen. Depuis le lancement de l’activité infrastructure, plus de 2 Md\$ de co-investissements ont également été réalisés avec les investisseurs. Au cours des dernières années, Ardian a levé deux fonds qui sont en cours d’investissement : Ardian Americas Infrastructure Fund IV finalisé en mai 2018 à 800 M\$ et Ardian Infrastructure Fund V levé en à peine six mois et finalisé en mars 2019 à 6,1 Mds€.

Équipe et deals marquants

L’équipe, composée d’une cinquantaine de professionnels, a réalisé 38 investissements depuis 2005. Ardian a annoncé l’arrivée, en avril 2020, de Daniel von der Schulenburg en tant que Managing Director et responsable de l’activité infrastructure en Allemagne. Dans ce cadre il entre aussi au conseil de surveillance d’EWE. Fin février 2020, Ardian Infrastructure a finalisé l’acquisition de 26 % des parts d’EWE, l’une des plus grandes sociétés de services publics d’Allemagne engagée dans la transition énergétique, en particulier dans le domaine des énergies renouvelables, et qui prévoit d’investir plus de 1,2 milliard d’euros dans l’expansion de la fibre optique au cours des prochaines années. En septembre 2020, Joseba Echave a été nommé responsable du financement et en décembre, Ardian US a annoncé l’arrivée de Michael Obhof en tant que Managing Director.

Derniers développements notables

→ En septembre 2020, Ardian a annoncé son partenariat avec Enel X, une entreprise spécialisée dans le stockage de batteries au Canada. Ardian détient 80% du partenariat reposant sur 10 projets d’une capacité de 30MW. En novembre, Ardian a acquis Nevel à 100%, une entreprise de premier plan dans le chauffage urbain en Finlande. En novembre Ardian a également conclu un accord avec A2A, une société italienne de services publics de l’énergie pour promouvoir l’hydrogène vert.



Isabelle Scemama

AXA IM ALTS

ADN et Stratégie d’investissement

AXA IM Alts, l’unité opérationnelle dédiée à la gestion d’actifs alternatifs d’AXA Investment Managers (AXA IM), gère plus de 10 milliards d’euros d’actifs d’infrastructure au 31 décembre 2020. AXA IM fait partie du groupe AXA qui compte parmi les leaders mondiaux de la protection financière et de la gestion d’actifs. Grâce à la réputation et à la taille du groupe AXA, AXA IM Alts est reconnue pour sa capacité à trouver et à exécuter des transactions de taille importante à travers différents secteurs, dont principalement le transport, les services publics/l’énergie et le numérique.

L’activité infrastructure d’AXA IM Alts comprend les investissements en fonds propres et en dettes, dans le cadre d’une approche de l’investissement à 360 degrés. Cette activité est menée par deux équipes spécialistes et complémentaires : Infrastructure Equity et Infrastructure Debt, qui forment une plateforme investissant principalement dans des actifs d’infrastructure essentiels de type « Core » et « Core Plus » en Europe, et qui ont pour but de constituer des portefeuilles d’infrastructure solides et de grande qualité.

Fonds sous gestion et performance

Afin de répondre aux besoins des investisseurs en matière de diversification et de production de revenus, AXA IM Alts a commencé à investir dans la dette senior dans les secteurs de l’infrastructure et de l’énergie en 2013, par suite d’un engagement du groupe AXA.

→ Au quatrième trimestre 2016, AXA IM Alts a ouvert sa stratégie de dette infrastructure aux investisseurs tiers en lançant European Infra Senior I, son premier fonds paneuropéen de dette infrastructure, axé sur les prêts à taux fixe. Lors du quatrième trimestre 2018, AXA IM Alts a lancé European Infra Senior II, un fonds axé sur les prêts à taux variable, portant l’AUM total de l’équipe Infrastructure Debt à 7,7 milliards d’euros à fin 2020 et soutenant la position d’AXA IM Alts en tant que numéro 1 mondial en levée de fonds de dette infrastructure.

→ En 2018, en réponse aux attentes de ses clients et aux nouvelles opportunités du marché, AXA IM Alts a renforcé ses investissements dans les actifs réels, en lançant la plateforme Infrastructure Equity, dont les AUM totaux dépassent désormais 2,7 milliards d’euros.

Équipe et deals marquants

Les équipes Infrastructure Debt et Infrastructure Equity d’AXA IM Alts gèrent respectivement des portefeuilles diversifiés.

L’équipe Infrastructure Debt possède une solide expérience dans l’exécution et le suivi de financement des infrastructures. Cette équipe est dirigée par Bertrand Loubières et gère un portefeuille de plus de 91 investissements à travers 17 pays européens et plusieurs secteurs, dont principalement les services publics, les énergies renouvelables et les télécommunications.

L’équipe Infrastructure Equity s’appuie sur l’expertise de chacun de ses membres, spécialisés en ingénierie, finance, droit et gestion. Cette équipe est dirigée par Mark Gilligan et gère un portefeuille de 9 actifs dans les secteurs des transports, du numérique et des services publics.

→ En 2020, AXA a réalisé son premier investissement majeur dans le secteur du renouvelable avec l’acquisition de 20% des parts du groupe espagnol ACCIONA Energía Internacional auprès de KKR.



Antoine Troesch

BANQUE DES TERRITOIRES (CDC)

“Notre responsabilité aujourd’hui encore plus qu’hier, est d’accompagner les grandes évolutions de notre pays, au bénéfice de tous, partout et sur tous les territoires.” Olivier Sichel – Directeur de la Banque des Territoires
Olivier Sichel – Directeur de la Banque des Territoires

ADN

Créée en 2018, la Banque des Territoires est un des cinq métiers de la Caisse des Dépôts. Elle rassemble dans une même structure les expertises internes à destination des territoires. Porte d’entrée client unique, elle propose des solutions sur mesure de conseil et de financement en prêts et en investissement pour répondre aux besoins des collectivités locales, des organismes de logement social, des entreprises publiques locales et des professions juridiques. Elle s’adresse à tous les territoires, depuis les zones rurales jusqu’aux métropoles, avec l’ambition de lutter contre les inégalités sociales et les fractures territoriales. Avec 35 implantations en région, la Banque des Territoires est au plus proche ses clients pour construire avec eux des territoires plus inclusifs, plus attractifs, plus durables et plus connectés.

Stratégie d’investissement

La Banque des Territoires soutient l’émergence de projets ayant un fort effet de levier sociétal et qui permettent de concilier développement économique, qualité de vie et préservation du patrimoine naturel et culturel. Partenaire de confiance et de long terme, la Banque des Territoires fédère les savoir-faire et capacités d’intervention de l’établissement public Caisse des Dépôts, de CDC Habitat et de la SCET. Elle propose la plus large gamme d’offres et de services autour de trois métiers : conseiller, financer et opérer. Elle privilégie la création de valeur « plurielle » - financière et sociétale -, évalue son action, et en rend compte publiquement.

Deals marquants

S’agissant des infrastructures de transport, on peut mentionner comme opérations récentes (2019-2020) :

- aux côtés de la région Auvergne-Rhône-Alpes, d’Engie, Michelin et Crédit Agricole, investissement dans le projet « Zero Emission Valley » de création d’un réseau régional de stations-service hydrogène ;
- aux côtés d’ADP et SNCF Réseau, investissement dans la concession du gestionnaire d’infrastructure CDG Express ;
- refinancement de la dette projet de la société concessionnaire de la LGV Tours-Bordeaux, plus gros refinancement de dette projet en Europe (2,1 Md€) et première émission d’un « green project bond » en Europe
- acquisition auprès de la Région Sud et de la Métropole de Nice-Côte d’Azur d’une participation de 8% au capital d’Aéroports de la Côte d’Azur
- aux côtés de Transdev pour la délégation de service public de Durance Lubéron Verdon Agglomération
- aux côtés de la CCI 56, la SEM XSea, Cipago, la SEM 56 Énergies la Sellor et 3 banques pour la délégation de service public du port de Lorient,
- aux côtés de la Compagnie du Mont-Blanc pour la délégation de service public du tramway du Mont-Blanc
- aux côtés du syndicat mixte ouvert et de CNFR Transport, la SEMOp du port de Colmar-Neuf Brisach

Derniers développements notables

→ En 2020, la Banque des Territoires a investi 1,7 Md€ en fonds propres, dont 1,197 Md€ issu du plan de Relance : investissements dans des projets favorisant le développement des territoires et apportant une réponse aux besoins de leurs habitants, dans les domaines de l’énergie, de l’immobilier, de la mobilité, des infrastructures numériques et des données, notamment. Elle mobilise par ailleurs les fonds du Programme d’investissement d’avenir pour un encours cumulé de 8,2Md€ à fin 2020 et les fonds du programme d’investissement dans les compétences pour un encours cumulé de 212 M€ à fin 2020.



Daniel Thébert

CNP ASSURANCES

Equipe/ADN

Daniel Thébert est responsable des investissements en immobilier, infrastructure et forêts chez CNP Assurances. L’équipe couvre tant la dette que l’equity non coté pour un encours total de plus de 26 Md€ à fin 2020 en valeur de marché. CNP Assurances investit près de 5,1% en immobilier equity, 1,3% de son portefeuille en infrastructure equity, et 1,2% en dettes infrastructure et immobilier.

Si ce montant reste limité en montant, les investissements verts ont plus que triplé en 5 ans pour atteindre plusieurs milliards et les ambitions dans ce domaine sont encore élevées. L’objectif de doublement des encours en investissements verts (forêts durables, green bonds, immeubles à haute performance énergétique et infrastructures vertes) les portera à 20 Md€ d’ici fin 2023. A fin 2020, le stock des investissements verts est de 17,2 Md€ contre 14,4 Md€ fin 2019 pour toutes les classes d’actifs. L’immobilier, les forêts et les infrastructures en equity et en dette représentent près de 60% de ce stock,

Stratégie d’investissement

Investisseur responsable, CNP Assurances joue un rôle important dans la lutte contre le réchauffement climatique et confirme son ambition d’entraîner les autres secteurs. En avance sur ses engagements en faveur de la transition énergétique et écologique (TEE), le Groupe a hissé la barre fin 2020 en atteignant atteint 10,1 Mds€ de nouveaux investissements verts, dépassant son objectif annoncé de 5 Mds€ avec deux ans d’avance.

CNP Assurances gère près de 5 Mds€ dans l’infrastructure en dette et en equity, ce qui en fait un des principaux investisseurs du marché français. Il intervient, soit via des investissements directs (co-investissements en particulier), soit en prenant des tickets dans des fonds d’investissements Brownfields et Greenfield.

Opérations et derniers développements notables

CNP Assurances s’est remis à investir massivement dans l’immobilier et l’infrastructure à partir de 2010. L’exposition des investissements en equity infrastructure s’est fortement développée en 2020 avec près de 900 M€ avec trois co-investissements (transports, énergie, cliniques privées en France, PPP en Espagne) et 4 nouveaux fonds discrétionnaires dans la production d’énergie renouvelable, les transports, les Télécoms et les infrastructures sociales. En fonds de dettes non cotées en infrastructure, le montant engagé en 2020 s’élève à s’élève à 500 M€.



Renaud de Matharel

CUBE INFRASTRUCTURE

“Si l’infrastructure est à juste titre perçue comme un actif réel, la capacité de génération de rendement récurrente dépend de la qualité du service rendu aux usagers de la communauté locale par cette infrastructure.”

ADN et Stratégie d’investissement

Lancée en 2007, Cube Infrastructure Managers (Cube) est une société d’investissement indépendante, spécialisée dans les domaines infrastructures brownfield en Europe, et spécialisée sur le marché mid-cap. Grâce à une stratégie « Buy & Grow », Cube offre à ses investisseurs un profil rendement/risque attractif, une génération de yield récurrente, et une création de valeur issue de la gestion active de ses investissements. Cube se positionne sur les marchés d’infrastructures essentielles aux collectivités locales, aux particuliers et aux entreprises, dont notamment : les infrastructures de communication, les transports publics et la transition énergétique. La dimension ESG fait partie des fondements de son modèle d’investissement et de ses engagements : les secteurs sur lesquels le fonds se concentre contribuent à la transition vers une économie à faibles émissions de carbone et procurent des avantages sociaux aux communautés locales qu’il accompagne.

Fonds sous gestion et performance

Depuis la création de Cube, l’équipe a investi dans plus de 31 actifs, et réalisé 13 sorties. Avec une diversification géographique et sectorielle attractive, soutenue par la stratégie « Buy & Grow », le premier fond affiche une très belle performance financière, avec un multiple net sur capital investi de 1,9x à fin décembre 2020. Cube possède aujourd’hui trois fonds sous gestion, pour un montant total de capitaux levés de 2,6 Md€ :

- ➔ Cube Infrastructure Fund (Cube I) – en phase de désinvestissement,
- ➔ Cube Infrastructure Fund II (Cube II) – en phase d’investissement,
- ➔ Connecting Europe Broadband Fund (CEBF) – en phase de levée de fonds et d’investissement, un fonds sectoriel pan-européen dédié à des projets greenfield dans le domaine des télécoms pour lequel Cube a été choisi comme gérant par la Banque européenne d’investissement et la Commission Européenne.

Équipe et deals marquants

L’équipe regroupe aujourd’hui 47 professionnels de plus de 17 nationalités différentes et possède une forte expérience dans les domaines des infrastructures et de la finance. Les quatre Managing Partners bénéficient notamment d’une solide expérience opérationnelle dans le développement, le financement et l’exploitation d’infrastructures.

Derniers développements notables

L’année 2020 a été marquée par les sorties réalisées par Cube I :

- ➔ Covage : plateforme d’infrastructure spécialisée en fibre optique avec une présence nationale dans les zones à faible, moyenne et très forte densité, cédée à SFR FttH Network, (un consortium composé d’Altice, OMERS, Allianz Capital Partners et AXA Investment Managers – Real Estate),
- ➔ Netinera : opérateur de transport public en Allemagne, vendu à Trenitalia.

Le fond Cube I ne possède aujourd’hui plus qu’un seul actif dans son portefeuille, qui devrait être cédé en 2021. Cube II a poursuivi ses investissements en ligne avec la stratégie « Buy & Grow ». Le fond a investi dans Heliot Europe, un propriétaire et opérateur de réseau 0G de Sigfox en Allemagne, Autriche, Suisse et au Liechtenstein. L’actualité du fonds a également été marquée par la levée de fonds de G.Network, principal fournisseur de fibre à accès ouvert dans le centre de Londres. Enfin, le CEBF a réalisé en 2020 quatre investissements en Italie, Espagne, République Tchèque et Pays Bas, et prépare activement d’autres projets d’investissement dans l’Union Européenne. L’équipe de Cube prévoit en 2021 de lancer un nouveau fonds de type brownfield : « Cube Infrastructure Fund III ».



Frédéric Payet

CRÉDIT AGRICOLE ASSURANCES

ADN / Stratégie d’investissement

Crédit Agricole Assurances est l’un des plus importants investisseurs institutionnels dans l’infrastructure en France et en Europe. Le groupe, qui cible notamment des projets dans les infrastructures essentielles telles que l’énergie, les transports, et les télécoms, s’est également engagé dans une stratégie de financement de l’économie bas-carbone, notamment au travers de partenariats avec Engie, Total-Quadran, EF Solare et Eurowatt. Le groupe finance aujourd’hui en fonds propres l’équivalent de près de 6 GW de capacité renouvelable en Europe (base 100%). En France, il est le premier investisseur institutionnel du secteur en termes de capacité installée financée.

Fonds sous gestion et performance

Les encours investis en infrastructure atteignent aujourd’hui 9 milliards d’euros (soit presque un doublement des encours depuis 2018).

Le portefeuille d’investissements infrastructure en direct du groupe compte environ une vingtaine de lignes, avec une diversification grandissante tant en termes de secteurs (énergies renouvelables, transport et mobilité, infrastructures de gaz, logistique pétrolière, efficacité énergétique et télécoms); que de géographies. Ainsi, la part du portefeuille en direct hors France représente aujourd’hui 50% des encours contre seulement 20% il y a deux ans.

A fin 2020, près de 2 milliards d’euros étaient investis dans des programmes de transition énergétique (dont éolien, solaire, hydroélectricité, cogénération, réseaux de chaleur et froid, efficacité énergétique...).

Équipe

Emmenée par Frédéric Payet, l’équipe d’investissement dans l’infrastructure est une des plus actives sur le marché français. Elle compte cinq professionnels.

Deals marquants

Crédit Agricole Assurances a réalisé en 2020 une année record avec près de 2 milliards d’investissements déployés en France et en Europe, avec notamment des transactions dans les télécoms (towerco italienne INWIT, plateforme fibre Vauban-Axione en France, plateforme paneuropéenne de datacenters Data4), les énergies renouvelables (portefeuille hydroélectrique au Portugal, poursuite des investissements avec Engie dans le renouvelable en France et Italie) ainsi que dans le transport ferroviaire (European Locomotive Leasing, leader européen de la location de locomotives électriques).



Thomas Vieillescazes

DIF

ADN et Stratégie d'investissement

Lancé en 2005 par trois entrepreneurs néerlandais Maarten Koopman, Menno Witteveen et Wim Blaasse, DIF a su se développer de manière indépendante sur les segments primaires et secondaires des Infrastructures de type PPP/PFI, et, dès 2007, a été également pionnier de l'investissement dans les actifs de type Énergies Renouvelables (essentiellement en éolien et solaire photovoltaïque). Au total, DIF a depuis sa création investi dans plus de 200 projets d'infrastructure à travers le monde, représentant une valeur totale d'actifs de plus de 30 milliards d'euros. Afin de constituer un portefeuille d'actifs à la fois riche et diversifié, DIF conjugue investissements en greenfield et brownfield et propose dès lors un profil de risque maîtrisé ainsi que des cash-flow stables sur le long terme à ses investisseurs.

Fonds sous gestion et performance

DIF possède 8,5 Mds€ sous gestion à travers 9 générations de véhicules. DIF déploie actuellement les fonds DIF VI (doté de 3 Mds€), dont le closing a eu lieu en 2020, poursuivant la stratégie historique de DIF axée sur les projets à contrepartie public et sur les actifs régulés, et ses fonds DIF CIF I & II, deux générations de plateforme de Core Infrastructure ciblant les secteurs de l'énergie, des télécoms, des transports et infrastructures essentielles. Le second millésime, lancé en 2019, a déjà levé 450 millions d'euros pour un hard cap fixé à 1,1 milliard d'euros.

En octobre 2020, DIF a lancé son premier fonds de dette infrastructure ciblant un hard cap 1,1 milliard d'euros porteur d'une stratégie d'un double fonds composé de 750 millions d'euros de dette senior (INGRID) et 350 millions d'euros de dette junior (ERIC). Les deux fonds auront une orientation paneuropéenne, ce qui inclut une exposition au Royaume-Uni et aux pays nordiques. INGRID a une durée de vie de 30 ans et peut investir dans des actifs notés BB+, mais aura en moyenne un portefeuille de qualité "investment grade" et fournira de la dette à la fois sur 20 ans et plus et sur des tranches à plus court terme. Quant à ERIC, un fonds à 10 ans, il vise un taux de rendement interne brut de 6 à 7 % et peut investir jusqu'à 20 % sur les marchés de l'OCDE en dehors de l'Europe. Il investira dans des projets notés BB jusqu'à B- mais pourrait également inclure une partie de la dette senior.

Équipe et deals marquants

DIF est aujourd'hui un des leaders mondiaux de l'investissement en infrastructures grâce à son équipe de plus de 160 professionnels, basés dans neuf bureaux localisés à Schiphol-Amsterdam, Paris, Francfort, Londres, Luxembourg, Madrid, Sydney, Toronto et Santiago. Pilotée par Thomas Vieillescazes, l'équipe française a investi dans des infrastructures aussi variées que le Tribunal de Grande Instance de Paris, l'Université Toulouse le Mirail, les autoroutes A150 et A63, des établissements pénitenciers ou le développement de la fibre en Drôme - Ardèche, mais aussi dans de nombreux parcs éoliens et photovoltaïques.

Derniers développements notables

En avril 2020, DIF Core Infrastructure Fund II a réalisé son premier investissement majoritaire dans le canadien Valley Fiber, une entreprise spécialisée dans le développement, la construction et l'opération de réseaux de fibre optique. Au cours de l'année, le fonds a également fait l'acquisition de l'opérateur de fibre optique IELO en France et pris une participation de 49 % dans Touax Rail, une société de location de fret ferroviaire de premier plan en Europe.



Pierre Benoist d'Anthenay

EDF INVEST

ADN et Stratégie d'investissement

EDF Invest est le fonds qui gère la partie non cotée du portefeuille d'actifs dédiés du Groupe EDF. Ces actifs sont destinés à couvrir les dépenses futures de démantèlement des centrales nucléaires en France. EDF Invest gère directement et indirectement 7 Mds€ investis fin 2020 et vise un portefeuille de 10 à 12 Mds€ dans les prochaines années. La mission d'EDF Invest est d'investir, en France comme à l'étranger, dans des actifs non cotés offrant un certain niveau de sécurité et de visibilité sur le long terme.

EDF Invest cible trois classes d'actifs résilients :

- ➔ Les infrastructures (Transports, Télécommunications, Énergies conventionnelles & renouvelables,...),
- ➔ L'immobilier (Bureaux France & Europe, santé, logistique...),
- ➔ Les fonds d'investissement.

Stratégie d'investissement

- ➔ Un horizon d'investissement à long terme,
- ➔ Des prises de participations minoritaires directes avec une gouvernance adaptée,
- ➔ Un objectif de diversification du portefeuille,
- ➔ Une logique de capitalisation sur le réseau et les ressources d'EDF,
- ➔ Une zone géographique centrée principalement sur l'OCDE,
- ➔ Une approche partenariale.

Fonds sous gestion et performance

L'objectif d'EDF Invest est de gérer à terme environ 30% du fonds de démantèlement nucléaire, soit entre 10 et 12 Mds€.

Équipe et deals marquants

L'équipe d'EDF Invest, dirigée par Pierre Benoist d'Anthenay, est composée de professionnels de l'investissement.

Une large partie des investissements d'EDF Invest se font dans les infrastructures et incluent notamment :

- ➔ Energy Asset Group (société de compteurs intelligents et services énergétiques au Royaume-Uni)
- ➔ Teréga (l'opérateur de transport et de stockage de gaz du Sud-ouest de la France),
- ➔ Porterbrook (l'une des trois principales sociétés de location de matériel ferroviaire roulant au Royaume-Uni),
- ➔ Madrileña Red de Gas (l'opérateur du principal réseau de distribution de gaz dans la région de Madrid),
- ➔ Géosel (la société de stockage stratégique d'hydrocarbures basée à Manosque en France),
- ➔ Thyssengas (le 3e réseau de transport de gaz en Allemagne),
- ➔ Des portefeuilles variés d'énergies renouvelables (éolien, solaire, hydraulique), en Europe (UK, Portugal) & à l'international (Etats-Unis, Canada, Asie)
- ➔ Q-Park (un des opérateurs les plus importants sur le marché du stationnement européen),

Derniers développements notables

En décembre 2020, EDF Invest a acquis des participations dans des parcs solaires et éoliens aux États-Unis, Canada et Portugal (capacité cumulée de 724 MW). Au premier trimestre 2021, EDF Invest a signé un accord portant sur une participation dans des réseaux de fibre optique en France en partenariat avec Orange.



Vincent Levita

INFRAVIA CAPITAL PARTNERS

“Notre savoir-faire, c’est de trouver des sociétés solides, de mettre sous contrôle leur business plan et de financer leur développement pour en faire des plateformes industrielles majeures.”

Fondé en 2008 par Vincent Levita avec l’appui du groupe mutualiste OFI (Macif et Matmut), InfraVia est aujourd’hui indépendant et assoit son identité sur le financement de projets, la gestion du risque et le développement : “Notre savoir-faire, c’est de trouver des sociétés solides, de mettre sous contrôle leur business plan et de financer leur développement pour en faire des plateformes industrielles majeures ” (Vincent Levita).

Stratégie d'investissement

Le fonds a pour stratégie de prendre le contrôle majoritaire d’actifs réels de taille moyenne sur des secteurs en croissance disposant généralement d’une base d’actifs solide et rentable, afin de financer leur développement organique par investissement industriel et leur développement externe par acquisition. Son focus géographique est l’Europe Occidentale et ses secteurs de référence les transports, l’énergie, les télécoms et les infrastructures sociales.

Fonds sous gestion et performance

InfraVia gère 4.8 Md€ à travers 5 fonds. Les trois premiers véhicules lancés en 2008, 2012 et 2016 sont totalement déployés à travers 28 investissements. Le quatrième fonds InfraVia European Fund IV a atteint 2Md€ en 2018 avec un tour de table d’investisseurs privés en Europe, Asie, Amérique du Nord et Moyen Orient. Leur rémunération s’effectue à travers un yield de 6/7 % net pour un objectif de TRI net de 10-12%.

Possibilité de co-investissement ? Oui. **Risque trafic ?** Oui.

Équipe et deals marquants

Dirigée par son Président Vincent Levita, l’équipe rassemble 44 personnes dont 11 associés, après une forte croissance dans les derniers mois.

Exemples d’opérations emblématiques : la JV avec le groupe Iliad pour développer le Très Haut Débit en France (IFT), l’opérateur télécom de fibre BtoB en France (Céleste), le plus gros hôpital privé en Irlande (Mater), l’aéroport de Venise (Save), la plateforme paneuropéenne de stockage de produits pétroliers (Alkion), les investissements dans les datacentres au Luxembourg (Etix), au UK (NGD) et en Suisse (Green), la société de production et de développement Solaire en France (Reden Solar), ou encore les opérations PPP du Stade Vélodrome et de la Seine Musicale sur l’île Seguin.

Derniers développements notables

En 2020, InfraVia a lancé InfraVia Growth Fund, une deuxième stratégie d’investissement Growth, axée sur les sociétés technologiques en forte croissance et en phase de scale-up.



Guillaume d'Engremont

INTERMEDIATE CAPITAL GROUP

“Nous ciblons le segment mid-market en nous appuyant sur 3 atouts distinctifs : notre flexibilité de structuration (minoritaire ou majoritaire, fonds propres et/ou mezzanine), notre compréhension fine du monde industriel dont nous sommes issus, et enfin le réseau pan-européen que nous offre la plateforme ICG.”

Intermediate Capital Group (ICG), coté à Londres et membre du FTSE 100, a lancé en 2018 une nouvelle activité dédiée à l’investissement dans le secteur des infrastructures en Europe.

ICG investit au travers de son fonds ICG Infrastructure Equity 1 (ICG Infra).

Stratégie d'investissement

ICG Infra cible les actifs d’infrastructures en Europe incluant les secteurs de l’énergie, des transports, des télécommunications, de l’environnement et des infrastructures sociales et de santé.

Le positionnement d’ICG Infra est majoritaire comme minoritaire avec la possibilité d’investir en fonds propres ou quasi-fonds propres (mezzanine, preferred equity, etc.) afin d’assurer le meilleur couple rendement/risque.

L’équipe privilégie les approches partenariales avec des industriels ou des groupes familiaux. Elle cible le segment du mid-market à travers des opérations allant de 200M€ à 1Md€+ en valeur d’entreprise.

ICG Infra poursuit une approche durable de l’investissement dans les infrastructures avec des exclusions fortes (charbon, pétrole ou nucléaire par exemple). Le fonds relève de l’article 8 du règlement européen SFDR. ICG est par ailleurs signataire des Principes pour l’Investissement Responsable des Nations Unies (UN-PRI) depuis 2013 et est membre du réseau Global Impact Investment Network (GIIN).

Équipe et deals marquants

L’équipe d’ICG Infra est dirigée par Guillaume d’Engremont et constituée d’une dizaine d’investisseurs travaillant ensemble depuis de nombreuses années et s’appuyant sur la plateforme ICG (plus de 400 professionnels). Ayant son centre à Paris, l’équipe est paneuropéenne et s’appuie sur les différents bureaux d’ICG à travers l’Europe.

Avant de rejoindre ICG, Guillaume d’Engremont dirigeait EDF Invest, qu’il a fondée en 2013 et qui assure la gestion des investissements en infrastructures et immobilier du groupe EDF. Entre 2013 et 2018, il y a construit et géré avec son équipe un portefeuille d’investissement de 5,4Md€ (fonds propres) - dont 80% investis dans des infrastructures en Europe de l’Ouest.

Derniers développements notables

L’équipe a finalisé deux nouveaux investissements en 2020, portant le taux de déploiement du fonds à près de 40% : CVE (producteur indépendant français d’énergies renouvelables ayant une présence internationale) et TNG (opérateur intégré de fibre basé en Allemagne avec un fort plan d’expansion).

Ces opérations illustrent la stratégie d’investissement d’ICG Infra : l’accent sur les opportunités mid-market, avec une approche flexible sur la structuration du capital et la capacité à s’associer avec des entrepreneurs et des groupes industriels.



Michael Dedieu

MARGUERITE

“Marguerite est un acteur de choix pour le financement d’infrastructures dans les secteurs du transport, de l’énergie, des énergies renouvelables et des télécommunications en Europe.”

ADN / Stratégie d’investissement

Créée en 2010, Marguerite est une société de gestion luxembourgeoise indépendante. Elle est spécialisée dans les investissements en infrastructures à forte intensité en capital en Europe. Marguerite réalise des investissements dans des projets d’infrastructures principalement greenfield avec des partenaires stratégiques et financiers. Ses secteurs de prédilection sont les transports, l’énergie, les EnR et les télécommunications. Le fonds investit exclusivement dans les 27 pays de l’Union Européenne et ceux en phase de pré-adhésion.

Fonds sous gestion et performance

Le premier fonds, Marguerite I, était doté de 710 M € (avec le soutien financier de la Commission Européenne, de la BEI et de 5 banques et institutions nationales de promotion économique y compris la CDC). Marguerite a lancé fin 2017 son deuxième fonds, Marguerite II. Le closing final de ce nouveau véhicule a eu lieu en décembre 2018 et engage 745 M € répartis notamment entre la BEI (200M € dont 100 M € du FEIS), 5 institutions de promotion économique (BGK, CDC, Cassa Depositi e Prestiti, KfW et Instituto de Crédito Oficial à hauteur de 100M € chacun) et 40 M € provenant d’investisseurs institutionnels privés.

Équipe et deals marquants

Marguerite compte une vingtaine de professionnels dirigés par Nicolás Merigó (Managing Partner et CEO) et ancien PDG de Santander Infrastructure Capital. Les trois autres Managing Partners sont David Harrison, Michael Dedieu et William Pierson. À ce jour, l’équipe a réalisé 28 investissements dans 13 pays différents de l’UE et un pays en pré-adhésion (Serbie).

Derniers développements notables

Deals et avancement des projets :

➔ Closing du projet de câble sous-marin Ellalink qui assurera une connectivité sous-marine ultra-rapide entre le Portugal et le Brésil. Pose du câble début janvier 2021 reliant la ville brésilienne de Fortaleza à la ville portugaise de Sines.

➔ Le Marguerite Fund (“Marguerite I”) a signé, en juillet 2020, un accord de cession de sa participation de 50% dans le projet de tronçon d’autoroute M17/M18 (Irlande) à HICL Infrastructure plc (“HICL”). HICL est une société cotée à Londres et spécialisée dans les investissements en infrastructures. Elle est gérée par InfraRed Capital Partners.

➔ Opdenergy a vendu à Marguerite 80% de trois projets solaires photovoltaïques pour une capacité totale de 150 MW. Ces projets sont situés à Mérida et en Andalousie (Espagne) et prêts à la construction. En mars 2021, Marguerite a revendu sa participation dans ces projets à Opdenergy une fois la construction achevée et la production stabilisée.



Thierry Déau

MERIDIAM

“Nous agissons pour les générations futures et nous prenons des décisions aujourd’hui qui sont viables et pertinentes à long terme. Nous respectons l’environnement et nous nous efforçons de limiter et de maîtriser les risques qui pourraient avoir des répercussions néfastes sur notre environnement.”

Meridiam a été fondée en 2005 par Thierry Déau, avec la conviction que l’alignement des intérêts des secteurs public et privé peut apporter des solutions aux besoins essentiels de la collectivité. Meridiam est une société à mission spécialisée dans le développement, le financement et la gestion à long terme (25 ans minimum) d’infrastructures publiques durables dans la mobilité des biens et des personnes, la transition énergétique et l’environnement, et les infrastructures sociales.

Stratégie d’investissement

Spécialiste du greenfield, Meridiam investit dans des projets à impact positif en matière économique, social et environnemental, à la fois en Europe, en Afrique et aux États-Unis. Tous ses investissements sont évalués à l’aide de 3 outils d’analyse d’impact : sa méthodologie propre de contribution aux Objectifs de développement Durable de l’ONU ; une méthodologie mesurant l’alignement des infrastructures à la trajectoire 2°C et les risques climatiques associés, développé avec Carbone 4, l’AFD, la Banque Postale ; un bilan carbone pour évaluer la quantité d’émissions évitées Sa stratégie en matière d’impact vise à fournir des infrastructures résilientes et développer des villes durables, accélérer la transition énergétique, éviter et réduire les émissions de gaz à effet de serre, promouvoir de bonnes conditions de travail, l’inclusion, la diversité et l’égalité des sexes et protéger la biodiversité.

Fonds sous gestion et performance

Meridiam gère actuellement 8 milliards de dollars d’actifs, et plus de 90 projets à travers le monde. Le fonds compte parmi ses LPs à la fois des caisses de retraites comme PPF, CalSTRS ou MainePers, des compagnies d’assurance comme la CNP ou Allianz et des Banques de Développement (Banque Européenne d’Investissement, Banque Européenne de Reconstruction et Développement et Banque de Développement du Japon). Meridiam se positionne sur une gestion de portefeuille sur le long-terme et non de recherche de plus-values de cession par des sorties en secondaire. Il réalise des co-investissements ainsi que des services d’intermédiation sur certains projets Brownfield ou greenfield en fonction des opportunités.

Équipe et deals marquants

Constitué de 300 collaborateurs répartis entre Paris, New-York, Toronto, Istanbul, Luxembourg, Dakar, Addis Ababa et Vienne, Meridiam rassemble 31 nationalités.

➔ Opérations marquantes : Tunnel du port de Miami, tribunal de Long Beach en Californie, port de Boulogne Calais, port minéralier d’Owendo au Gabon, port à container de Nouakchott en Mauritanie, 4 centrales solaires au Sénégal d’une capacité de production totale de plus de 100 MW, Biokala, la plus grande centrale biomasse d’Afrique de l’Ouest, nouveau terminal de l’aéroport La Guardia à New York, ligne ferroviaire à grande vitesse entre Tours et Bordeaux, concession autoroute au Kenya, ouverture récente d’un hôpital à Santiago du Chili, la transition énergétique de l’université d’IOWA aux USA et d’Hertfordshire au Royaume-Uni (3000 chambres sur le campus), vélodrome de Saint-Quentin-en-Yvelines (France) : centre sportif de la Fédération Française de Cyclisme, 18 usines de biométhane en Europe, Ecoles au Pays de Galles et en Finlande pour plus de 4000 étudiants.

Derniers développements notables

➔ Closing du fonds Meridiam Infrastructure Africa Fund (MIAF) pour un montant total de € 546 millions, en mars 2019 ; Closing du véhicule Meridiam North America III en octobre 2017 pour 1,2 Md \$; Closing du fonds européen 3e génération MEIII pour 1,3 Md € en avril 2016.



Raphaël Lance

MIROVA

ADN / Stratégie d'investissement

Mirova est une société de gestion affiliée de Natixis Investment Managers. Dans les activités cotées et non-cotées, Mirova décline des stratégies d'investissement responsable fondé sur la conviction de la nécessaire création de valeur sur le long terme. Dans le domaine du financement des actifs réels de la transition énergétique, et notamment des projets de production d'énergies d'origine renouvelable, Mirova compte une quinzaine de gérant experts du secteur, associé à une équipe d'analystes extra financiers. Les énergies renouvelables constituent l'un des segments du marché des infrastructures qui affiche la plus forte croissance, la production d'énergie propre présentant à la fois une opportunité d'investissement attrayante et un choix évident en matière d'allocation d'actifs pour accompagner la transition vers une économie bas carbone. Pionnier de l'investissement greenfield en France depuis 2002, Mirova a progressivement étendu sa palette d'intervention au marché secondaire et aux projets en développement (étape de pré-construction), ainsi qu'au financement de secteurs connexes contribuant à la transition énergétique (infrastructures de stockage d'énergie et de mobilité électrique) et en se diversifiant progressivement en Europe pour continuer à générer des rendements attractifs. Mirova investit sur des projets de taille moyenne, plutôt de façon majoritaire, en détention ou et par le biais de financements mezzanines, aux côtés des industriels parties prenantes afin de les accompagner dans la construction et l'exploitation de ces projets. Une fois les projets construits et après plusieurs années d'exploitation, les actifs sont revendus sur le marché secondaire à des industriels souhaitant consolider des actifs ou à des financiers. **Possibilité de co-investissement ?** Oui.

Fonds sous gestion et performance

L'équipe Infrastructures de Transition Énergétique de Mirova gère actuellement 3 fonds représentant 1.5 Mds€ d'encours sous gestion :

- **Eurofideme 2** créé en 2008 (94M€), la période d'investissement s'est achevée en 2014 avec 12 investissements réalisés et des distributions dès 2013. EF2 est actuellement en période de désinvestissement ;
- **Mirova Eurofideme 3** – lancé en 2014 (353M€), il est désormais totalement investi dans un portefeuille diversifié de 17 actifs qui ont généré des distributions dès 2016 ;
- **Mirova Eurofideme 4** – lancé en 2018 (859M€), le fonds est dédié à la transition énergétique en Europe.

Équipe et deals marquants

Avec plus de 18 ans d'expérience dans le financement d'infrastructures de transition énergétique, l'équipe de Mirova, dirigée par **Raphaël Lance**, possède un des track records les plus importants sur le marché. Elle a en effet contribué au financement de plus de 300 projets en Europe pour une puissance totale installée d'environ 5,7 GW. Parmi les opérations marquantes récentes, on peut citer l'acquisition en consortium d'un portefeuille hydroélectrique de 1,7 GW au Portugal et l'acquisition de projets à construire en cluster en Espagne (542MW) et en Pologne (132MW). En Février 2021, Mirova a annoncé le démarrage de la levée de fonds de son 5ème fonds dédié au financement des infrastructures de transition énergétique, Mirova Energy Transition 5 (MET5), avec un objectif cible au-delà du milliard d'euros. Il succèdera au fonds Mirova Eurofideme 4 en continuant de s'appuyer sur la dynamique européenne des secteurs de l'énergie renouvelable et de la mobilité bas carbone, bien que les équipes auront la possibilité d'investir hors d'Europe. Cette diversification géographique pourra aller jusque 10 % des encours du fonds. Afin d'accompagner cette croissance, l'équipe d'Infrastructures de Transition Énergétique de Mirova s'est agrandie et comptera pour déployer ce fonds 22 professionnels de l'investissement.



Gilles Michat

ODDO BHF PRIVATE EQUITY

Équipe / ADN

L'équipe, composée d'une quinzaine de professionnels, enregistre ses premières opérations en buy-out dès la fin des années 1990, investissements alors réalisés pour le compte de clients institutionnels, notamment des compagnies d'assurances dans le cadre de fonds dédiés. ODDO BHF Private Equity est présidée par Nicolas Chaput et dirigée par Jérôme Marie et Ferdinand Dalhuisen.

Stratégie d'investissement

ODDO BHF Private Equity est spécialisée dans la gestion de fonds de fonds primaires, d'opérations de secondaire et de co-investissement. L'équipe se distingue de ses concurrents en infrastructure par une stratégie d'investissement « non core » car jugée plus rentable. Elle privilégie ainsi les stratégies greenfield, les opérations mid-market et les stratégies de forte spécialisation sectorielle.

Fonds sous gestion et performance

Le total s'élève à 2,5 milliards d'euros d'actifs levés, répartis en primaire, secondaire et co-investissement. La dynamique de collecte s'effectue désormais sur un fonds de transition énergétique combinant une approche diversifiée et granulaire.



Serge Savasta

OMNES

ADN/ Stratégies d'investissement

Omnes est un acteur majeur du private equity et de l'infrastructure. Dans le domaine de la transition énergétique, Omnes intervient dans le secteur des énergies renouvelables depuis 2006 et des bâtiments durables depuis 2016. Elle a réalisé plus de 57 investissements en France et en Europe dans les infrastructures de la transition énergétique et investi près de 1,7 milliards d'euros.

La stratégie des fonds Capenergie consiste à apporter des capitaux aux producteurs indépendants d'énergie verte européens pour accroître leur capacité de production en croissance organique ou externe de manière à consolider leur part de marché sur le marché européen. Omnes a répliqué cette stratégie aux bâtiments avec le fonds Construction Energie Plus, premier fonds français dédié à la construction de bâtiments et d'infrastructures sociales à hautes performances environnementales et énergétiques.

Fonds sous gestion et performance

L'équipe Infrastructure d'Omnes gère une dizaine de véhicules et plusieurs mandats pour un montant d'engagements supérieur à 3,1 Md€. Son objectif est d'offrir un couple rendement risque attractif s'appuyant sur des actifs réels de production d'énergie renouvelable greenfield et brownfield et sur des bâtiments et des infrastructures sociales à haute performance environnementale.

Équipe et deals marquants

L'équipe d'investissement, dirigée par Serge Savasta, est composée de 14 professionnels aux profils internationaux.

➔ En 2020, le fonds Capenergie 4 a réalisé 5 investissements avec Prosofia développeur solaire en Espagne, Ilos new Energy et Enova développeurs d'énergies solaire et éolienne en Allemagne, PowerCap développeur solaire irlandais et NRG2All, développeur solaire néerlandais.

➔ Le fonds Construction Energie Plus (120 M€) a quant à lui signé plusieurs partenariats stratégiques, notamment avec la Métropole du Grand Paris pour concevoir, construire, financer, maintenir et exploiter le centre aquatique de Saint-Denis qui accueillera les épreuves olympiques de waterpolo, plongeon et natation artistique en 2024, et le groupe Patriarca, pour créer Hummingbird, une holding de projets immobiliers ayant pour objet la transformation d'actifs en bâtiments à haute performance énergétique et environnementale, principalement dans la région lyonnaise.

Derniers développements notables

Capenergie 4 a dépassé sa taille cible de 500 millions d'euros fin 2020. Le hard cap de 600 M€ devrait être atteint au cours du second trimestre 2021. Capenergie 4 conserve la stratégie qui a fait le succès des millésimes précédents, Capenergie 1 (109 millions d'euros levés en 2006), Capenergie 2 (145 millions d'euros levés en 2010) qui affiche un TRI net investisseur de 15 % et un multiple net investisseur de x2, et Capenergie 3 (245 millions d'euros levés en 2017).



Sébastien Bourget

QUAERO CAPITAL

QUAERO CAPITAL gère 875 millions d'euros à travers ses véhicules d'investissement finançant en fonds propres des infrastructures en Europe. La stratégie déployée cible les financements de projets de petite à moyenne dimension, avec l'objectif de générer un rendement récurrent à long terme, à l'appui de structures robustes et pérennes.

Stratégie d'investissement

Les fonds Quaero European Infrastructure Fund financent en fonds propres des projets d'infrastructures sociales, de transport, de télécoms, d'énergie, de l'eau, de l'environnement et des équipements publics ou privés. Le fonds investit en Europe, avec un ancrage fort en France, où il cible le cœur du marché du financement de projet d'infrastructures, investissant dans des opérations nouvelles à construire (greenfield) ou déjà en exploitation (brownfield).

Possibilité de co-investissement ? Oui. **Risque recette ?** Oui.

Fonds sous gestion et performance

QUAERO CAPITAL gère 2 fonds d'infrastructure :

➔ Quaero European Infrastructure Fund qui a achevé sa levée de fonds en avril 2017 en atteignant son hard cap de 250 millions d'euros et qui est totalement investi.

➔ Quaero European Infrastructure Fund II qui a achevé sa levée de fonds le 11 janvier 2021 en atteignant son hard cap de 600 millions d'euros.

Par ailleurs, Quaero Capital gère également depuis le 3ème trimestre 2017 un fonds de co-investissement d'un montant de EUR 25 M pour la Banque Européenne d'Investissement.

Les souscripteurs des fonds rassemblent des investisseurs européens de premier plan, dont des compagnies d'assurance, des mutuelles d'assurance, des caisses de retraite, des fonds de pension, fonds de fonds, le Fonds de Réserve pour les Retraites et la Banque Européenne d'Investissement. Les fonds Quaero European Infrastructure Fund visent un TRI de 11% à 13% et un rendement annuel moyen de 4-6%.

Équipe et deals marquants

L'équipe d'investissement de 10 personnes bénéficie d'une grande expérience dans la structuration financière de projets d'infrastructure en Europe. Le portefeuille du fonds 1 est réparti de manière équilibrée entre 16 actifs dans les domaines des télécoms, de l'eau, du renouvelable et des infrastructures sociales. Le fonds 2 a déjà engagé plus de 40% de sa taille cible dans les projets d'énergies renouvelables, d'infrastructures sociales, de utilities et de télécoms.

Derniers développements notables

QUAERO CAPITAL a atteint le hard cap de 600 millions d'euros pour son deuxième millésime lancé en juillet 2019. Ce fonds a déjà investi plus de 40% de son encours.



Nicolas Rochon

RGREEN INVEST

“RGREEN INVEST propose une palette complète de solutions de financement sur-mesures aux professionnels du secteur et permet à ses investisseurs de participer activement à la transition énergétique et climatique.”

Société de gestion française indépendante du groupe RGREEN, créé en 2010 par Nicolas Rochon, RGREEN INVEST est spécialisée dans le financement d'infrastructures vertes (transition énergétique et climatique). Il est le premier acteur à proposer une gamme complète de solutions de financement sur-mesure (Dette senior, dette junior et equity) avec les fonds INFRAGREEN et NOUVELLES ENERGIES au service des acteurs de la transition énergétique en France et dans le reste de l'Europe. Soucieux des enjeux climatiques, intégrant l'ESG au cœur même de ses critères d'investissements, RGREEN INVEST permet alors aux investisseurs institutionnels de participer à la transition énergétique tout en partageant avec eux la performance financière.

Stratégie d'investissement et performance

Les fonds INFRAGREEN accompagnent depuis 2013 les professionnels du secteur sur le long terme, en fonds propres et quasi fonds propres (obligations et obligations convertibles). INFRAGREEN IV, le dernier millésime en cours d'investissement a pour objet d'investir dans des entreprises dont l'objectif principal est d'acquérir, de financer, de construire et d'exploiter des projets d'infrastructure principalement dans les secteurs des énergies renouvelables ou de l'environnement et des technologies connexes (notamment le stockage, la stabilisation des réseaux, les réseaux intelligents, les économies d'énergie, la valorisation énergétique des déchets, le traitement et le recyclage des déchets, les eaux usées, etc.), ainsi que les plateformes logistiques et les infrastructures liées aux changements écologiques et climatiques (réduction des émissions de CO2 et utilisation optimale des ressources naturelles).

En 2018, RGREEN INVEST s'est diversifiée avec les stratégies NOUVELLES ENERGIES en accompagnant les acteurs de la transition énergétique en dette senior court terme (Bridge Financing). Depuis, deux millésimes ont été lancés : NOUVELLES ENERGIES I & II sont dédiés au financement en dette senior court terme de projets d'infrastructure de la transition énergétique et notamment de la construction d'infrastructure ENR.

Au total, RGREEN INVEST a ainsi levé plus de 1.3 Md€ en 8 ans et financé des projets en France et en Europe, équivalent à une puissance installée de plus de 2400 MW** évitant ainsi près 1500k tonnes d'émission de CO2*.

Équipe et deals marquants

Avec une vingtaine de professionnels expérimentés issus de la gestion de fonds, de l'industrie des énergies renouvelables et de la banque d'investissement, RGREEN INVEST dispose d'une des plus importantes équipes de spécialistes du financement de projets d'infrastructures de production d'énergies renouvelables en France. Fort de ses compétences, RGREEN INVEST a développé un réseau unique de partenaire en France et en Europe.

Derniers développements notables

➔ RGREEN INVEST a effectué en décembre 2020 le 4e closing de son fonds INFRAGREEN IV avec 517M€ d'engagements investisseurs (au-dessus de son objectif de taille) et est en route vers son hard cap.

Ouvrage : Ma transition énergétique, de Nicolas Rochon: Ce livre rassemble les témoignages des partenaires historiques de RGREEN INVEST afin de dresser l'histoire de la filière et mieux appréhender son avenir.



Paola Basentini

SCOR INVESTMENT PARTNERS

Depuis 2013, SCOR Investment Partners propose une stratégie de dette infrastructure qui offre une forte valeur ajoutée, privilégie la récurrence des rendements, présente une faible corrélation avec les autres classes d'actifs et se montre résiliente face aux crises économiques. La société de gestion privilégie la diversification des portefeuilles, la robustesse des structures de financement et se distingue par l'esprit précurseur de l'équipe de gestion qui intervient sur des secteurs nouveaux mais technologiquement éprouvés et privilégie le financement de la transition énergétique.

Stratégie d'investissement

La stratégie d'investissement consiste à proposer aux investisseurs des fonds de taille moyenne – entre 300 M€ et 500 M€ – avec une granularité de 10 à 15 créances. Cette approche permet de renouveler l'offre régulièrement en adaptant les fonds aux conditions du marché et aux nouvelles exigences des clients, parmi lesquelles figurent la participation à la transition énergétique. L'objectif est de construire des portefeuilles présentant un profil risque/rentabilité optimisé.

Fonds sous gestion et performance

SCOR Investment Partners est actif sur le marché de la dette infrastructure senior et de la dette infrastructure junior. Depuis le lancement de l'activité, la société de gestion a levé 1,6 milliards d'euros (données à fin mars 2021). L'équipe gère trois fonds de dette senior secured multi-investisseurs représentant environ 1,2 Md€. Suite au succès des deux premiers fonds, le troisième vintage, dont la levée de 466 M€ s'est achevée fin 2019, est totalement investi à fin mars 2021. Ce dernier fonds, labellisé Greenfin, témoigne la démarche volontariste de SCOR Investment Partners en faveur du financement de la transition énergétique vers une économie bas carbone. A cela s'ajoute trois mandats dédiés focalisés sur des stratégies de dette senior et junior secured, représentant un total de 250 M€.

Équipe et deals marquants

Dirigée par Paola Basentini, l'équipe localisée à Paris est intégrée au sein d'une plateforme de dette privée comprenant 17 gérants, analystes et experts dédiés. A mars 2021, les fonds de dette infrastructure senior et junior ont investi plus de 1,4 milliard d'euros dans le financement de près de 50 actifs sous format bancaire et obligataire. Ces actifs sont répartis sur une dizaine de secteurs (dont les infrastructures sociales, les transports, les énergies renouvelables et les télécoms). Exemples récents : le financement d'acquisition d'un parc éolien offshore en Allemagne, les financements de data centers aux Pays-Bas, en Irlande et en Italie, les financements de plusieurs réseaux de fibre optique en France et en Allemagne dans les zones faiblement denses, les refinancements de deux portefeuilles de parcs solaires photovoltaïques en Espagne.

Derniers développements notables

SCOR Investment Partners lance un nouveau fonds de dette infrastructure junior secured multi-investisseurs avec un premier closing prévu au deuxième trimestre 2021. Le fonds investira dans des actifs infrastructures (télécoms, énergies renouvelables, transports, infrastructures sociales, etc.) régulés ou partiellement régulés au sein des pays Investment Grade de l'Union Européenne. SCOR Investment Partners lancera également au cours du deuxième semestre 2021 un quatrième fonds de dette senior secured multi-investisseurs dans la lignée des vintages précédents.



Jérôme Delmas

SWEN CAPITAL PARTNERS

“Croire au changement, c'est notre meilleure façon de l'accompagner.”

ADN

Fondée en 2008 au sein du Groupe OFI Asset Management, filiale depuis 2015 avec l'entrée d'ARKEA puis des membres de l'équipe, SWEN Capital Partners est un acteur de référence de l'investissement responsable en non coté en Europe en Private Equity, en Dette Mezzanine et en Infrastructure. La société de gestion a toujours placé la démarche ESG et climat au cœur de son approche et offre à ses clients des solutions de placement innovantes et durables. SWEN Capital Partners accompagne les entrepreneurs et ses partenaires dans une démarche d'amélioration d'impact et de création de valeur durable.

Stratégie d'investissement

Les fonds Infrastructure ont pour stratégie de combiner des investissements en direct dans des actifs infrastructures et en fonds (opérations primaires et secondaires). Les actifs sont principalement localisés en Europe, dans les secteurs des transports, de l'énergie, du gaz renouvelable et des infrastructures sociales. Les investisseurs de SWEN CP bénéficient ainsi d'un portefeuille diversifié pouvant générer des rendements réguliers avec un niveau de risque maîtrisé.

Fonds sous gestion et performance

SWEN Capital Partners gère plus de 5,8 Mds€ dont 2,2 Mds € en Infrastructure au travers de fonds et mandats. Les 3 premiers véhicules commercialisés sur la thématique Infrastructure sont totalement déployés, tandis que le dernier véhicule, d'une taille cible de 600 M€, a déjà levé 255 millions d'euros lors d'un premier closing intermédiaire, et a déjà réalisé 7 investissements dont quatre en direct. Sur les trois millésimes précédents, l'équipe a investi près de 900M€ et offert aux investisseurs un TRI net moyen de plus de 10%. Swen a également clos la levée de son fonds d'impact SWEN Impact Fund for Transition (SWIFT), à 175 millions d'euros, excédant son montant cible de 120 M€. Il investit en direct dans la méthanisation, l'hydrogène renouvelable, ainsi que les infrastructures d'avitaillement en gaz et GNL pour le secteur des transports maritimes et terrestres. Le fonds a déjà réalisé 5 investissements directs en France et en Belgique, principalement des unités de méthanisation mais également de distribution de gaz.

Équipe et deals marquants

Emmenée par Jérôme DELMAS, SWEN Capital Partners ne cesse de se développer depuis sa création. L'équipe, très stable et soudée, rassemble, à date, plus de 50 talents, dont 42% de femmes. 10 nationalités sont représentées et 29% des salariés ont débuté comme stagiaires au sein de l'entreprise, démontrant la capacité de la société à faire confiance à des jeunes profils, à les former et les responsabiliser.

Derniers développements notables

SWEN Capital Partners fait évoluer sa stratégie d'investissement et renforce la thématique de croissance durable via le financement d'infrastructures essentielles au monde de demain au bénéfice d'une économie soutenable et performante en transition vers un modèle bas carbone limitant la trajectoire du réchauffement climatique.

L'expertise construite par les équipes de SWEN CP depuis plus de 10 ans permet de proposer les dernières innovations extra-financières via l'intégration de ses 4 « Marqueurs ESG », cohérents avec la raison d'être de SWEN CP et socle de valeurs partagées par son équipe. Une des dernières actions innovantes intégrées aux processus d'investissement est le déploiement de l'Initiative « Net Environmental Contribution » (NECi*), véritable empreinte environnementale des investissements fondée sur une approche multicritères (climat, ressources & déchets, biodiversité, eau, qualité de l'air).



Bertrand Ghez

SILOÉ INFRASTRUCTURES

ADN

Lancé en 2020 par Crédit Mutuel Capital Privé, Siloé Infrastructures correspond à l'ouverture du gérant à une nouvelle classe d'actifs correspondant à son ADN d'investissement dans le temps long et à une volonté d'être un investisseur durable et ancré dans les territoires.

Stratégie d'investissement

Siloé Infrastructures s'appuie sur une stratégie principalement greenfield, avec l'intégration de quelques composantes brownfield. Le véhicule vise à investir des tickets compris entre 10 et 50 millions d'euros dans trois domaines d'intérêt public : la transition écologique et énergétique, la transition démographique nécessitant une modernisation des infrastructures et la transition numérique. 75% des investissements du fonds se feront en France, le reste dans l'espace économique européen.

Fonds sous gestion et performance

En cours de levée, Siloé Infrastructures cible un hard cap de 500 millions d'euros d'ici fin 2021. Contrairement à la stratégie d'investissement en fonds propres habituelle au groupe, Crédit Mutuel Equity a pris un ticket correspondant à la moitié du fonds ouvert le véhicule aux investisseurs tiers.

Équipe et deals marquants

L'équipe, sous la direction conjointe de Bertrand Ghez et Gérard Blain, compte au total 8 personnes et rassemble des profils à la fois financiers, Private Equity et plus corporate, avec des compétences et des expériences acquises auprès de plusieurs majors du BTP tels que Vinci et Bouygues et l'énergéticien ENR EDF Renouvelables.

Trois opérations ont déjà été réalisées, pour un total investi d'environ 100 millions d'euros, toutes dans des projets d'énergies renouvelables.



Gwenola Chambon

VAUBAN IP

ADN / Stratégie d'investissement

Né de la scission des équipes de Mirova fin 2019, Vauban Infrastructure Partners est un affilié de Natixis Investment Managers, qui vient compléter l'offre d'actifs réels de Natixis IM, déjà présent sur les marchés de l'immobilier et du private equity. La société cible des investissements dans des actifs infrastructures régulés de taille intermédiaire en Europe et fournissant des services essentiels aux communautés. Investissant en greenfield et brownfield, Vauban conçoit ses fonds dans l'optique d'une stratégie à long terme, sur 25 ans, afin qu'ils correspondent à la nature des actifs sous-jacents. Vauban mise également sur la structuration de transactions propriétaires et la création de valeur par une gestion active des participations, ainsi que sur la constitution de partenariats stratégiques avec des industriels. **Possibilité de co-investissement ?** Oui.

Fonds sous gestion et performance

Vauban Infrastructure Partners P gère près de 4.1 milliards d'euros et a investi dans plus de 50 actifs dans les secteurs de la mobilité, des services énergétiques et dans les infrastructures sociales et numériques dans 8 pays différents. L'équipe de gestion à la responsabilité de plusieurs véhicules d'investissement : les fonds greenfield FIDEPPP (200M€), FIDEPPP2(120M€) qui investissent principalement en France ; le fonds majoritairement greenfield BTP Impact Local (131M€) dédié aux petits projets d'infrastructures, en France, qui accompagne en priorité les industriels PME/ETI ; les fonds brownfield Core Infrastructure Fund (900M€ mandat compris) et Core Infrastructure Fund II (1.8Md€) qui se concentrent sur l'Europe Continentale.

Équipe et deals marquants

Dirigée par Gwenola Chambon et Mounir Corm, l'équipe de Vauban Infrastructure Partners est composée de 41 professionnels de l'investissement avec un historique de gestion commune de plus de 15 ans. Cette équipe affiche une solide track-record d'asset management en infrastructures puisqu'elle a déjà réalisé l'ensemble du cycle d'investissement des fonds (structuration et levée de fonds successives, déploiement, construction, livraison d'actifs, gestion des gros renouvellements, créations de valeurs, cession d'actifs).

Derniers développements notables

Fin 2020, Vauban Infrastructure Partners a créé Vauban Infra Fibre en partenariat avec l'opérateur et filiale de Bouygues Axione. Cette société conçoit pour consolider les infrastructures existantes ou en cours de déploiement, pour la commercialisation de réseaux numériques aux opérateurs télécoms. Les investissements liés à cette plateforme représentent un effort de plus de 6 milliards d'euros.

Début 2021, Vauban a annoncé l'acquisition d'un portefeuille d'actifs brownfield composé de 6 contrats PPP/concession d'actifs situés en Espagne auprès de son partenaire industriel FCC.



LES TABLES RONDES DU MAGAZINE DES AFFAIRES

→ Un élément clef de la communication professionnelle

- M&A et Capital-Investissement
- Infrastructure et transition énergétique
- Restructuration
- Santé et Agroalimentaire

INFRAVIA, l'infrastructure au sens large

La société d'investissement spécialisée dans l'infrastructure Infravia s'est installée dans le paysage européen depuis sa création en janvier 2008. Elle a su se développer pierre par pierre dans le « core » et au-delà avant d'investir en 2019 une deuxième stratégie, le growth.

Au commencement était l'ambition, celle d'un acteur nouveau sur un métier alors en plein essor, l'infrastructure. Nous sommes en 2007 lorsque Vincent Levita quitte le giron de l'assureur Axa avec l'idée de monter Infravia, soutenu par les mutuelles Macif et Matmut via le groupe Ofi. La période n'est pas propice à un démarrage en fanfare mais l'heure est à la construction de fondations solides. Début 2016, la société ronronne avec moins d'un milliard d'euros sous gestion et deux véhicules déployés en Europe. Cinq ans plus tard, Infravia a franchi un cap : le montant géré approche les 5 milliards d'euros et l'effectif une cinquantaine de personnes. « A force de travail et de volonté, nous avons accéléré la croissance de la société de gestion et bâti une équipe qui embrasse une ambition forte et commune », se félicite le fameux Vincent Levita, aujourd'hui président d'Infravia. « Tout en gardant cet esprit entrepreneur qui nous permet d'être dynamique et discipliné », à l'image du levier mis sur les participations, présenté comme « modéré », au moins au début. Plus qu'une performance moyenne annoncée à 20% de TRI brut, le fondateur se targue de ne jamais avoir perdu un centime sur chacun des 36 investissements réalisés par la firme depuis sa création et à travers 12 pays. La recette ? Travailler, travailler encore et faire preuve d'engagement une fois ses convictions forgées. Sans oublier d'être curieux, « en regardant les dossiers de façon différente que d'autres acteurs », reprend M. Levita. C'est le cas par exemple pour Next Generation

Data (NGD), un exploitant de data centers basé au Pays de Galles investi en 2016. Quatre ans plus tard, en plein confinement, le GP empoche 4,5 fois sa mise en cédant la cible à l'industriel américain américain Vantage Data Centers, à qui il avait déjà vendu début 2020 un autre acteur du secteur, Etix Everywhere. De quoi donner quelques envies de tech.

SAVOIR QUITTER L'AUTOROUTE...

Cette curiosité assumée, revendiquée, se retrouve au sein du portefeuille d'Infravia qui a montré à plusieurs reprises qu'il savait prendre des chemins de traverse au sein de sa classe d'actifs. L'équipe a par exemple investi dans le secteur du loisir avec le projet de rénovation du stade vélodrome de Marseille en 2010 ou dans la construction de la Seine Musicale, une salle de spectacles située à Boulogne-Billancourt, en 2013. C'est dans cette veine qu'Infravia a repris cette année le groupe de campings Sandaya, qui gère 30 sites en France, en Espagne et en Belgique, à Apax Partners. Forte de ses monopoles de situation, l'entreprise compte poursuivre sa politique d'acquisitions, de montée en gamme et de digitalisation en France et au-delà, un pari somme toute risqué dans un secteur laminé l'an dernier par la pandémie de Covid-19. Autre deal hors des clous, Infravia a noué en 2019 un partenariat avec Iliad, la maison mère de Free, pour accélérer le déploiement de sa fibre dans les zones de faible à moyenne densité, via la création de la société Fibre des Territoires (IFT). Il

n'est pas surprenant de voir désormais ce fonds d'infra qui a la bougeotte s'activer en dehors de sa stratégie initiale. Plus précisément sur le front du « growth ». La société de gestion a ainsi annoncé il y a près d'un an un premier closing à 270 millions d'euros d'une enveloppe depuis montée à 400 millions et dont le hard cap est encore 100 millions au-delà. Le nouveau venu « InfraVia Growth Fund » a pour vocation d'investir des tickets de 10 à 50 millions d'euros dans des start-up en forte croissance et proches de la rentabilité. L'investissement se fait en lead ou en colead au late stage, lors de l'avant-dernier ou du dernier tour préfigurant une IPO ou une sortie en buy-out. L'équipe de gestion, recrutée pour l'occasion, se compose d'une dizaine de personnes dont quatre associés : les deux ex Idinvest Growth Alban Wyniecki et Guillaume Santamaria, François Auque, ancien d'Airbus dont il a notamment dirigé le fonds de corporate venture et Nicolas Herschtel, qui a fait ses classes chez BPI France. « Nous ciblons des sociétés dans lesquelles l'innovation est déjà faite », explique Alban Wyniecki, « afin d'y apporter du financement et accélérer le développement commercial et l'internationalisation ». Agnostique en termes de secteurs mais avec un goût prononcé pour le BtoB tech et les télécoms, les transports et la santé, où l'expertise acquise en infrastructure peut servir. Infravia Growth Fund a signé sa première opération en début d'année en menant la série D de l'agence d'intérim digitale Jobandtalent. Fondée en



Emmenée par Vincent Levita, l'équipe d'Infravia compte aujourd'hui 44 professionnels investissant dans l'Infrastructure et le Growth Equity

2009 la start-up britannique a réalisé ses trois tours précédents en 2013, 2016 et 2019 auprès de Kibo Ventures (série A), Atomico et FJ Labs (série B), Seek et DN Capital (série C). « Il y a en France et en Europe un écosystème de start-up qui ont vocation à devenir des sociétés pérennes », résume Vincent Levita, aussi président de la Commission Infrastructures de France Invest. « La compétition avec les fonds américains est dure mais le deal flow est bon, l'équipe est en place et nous arrivons à convaincre que nous sommes le bon partenaire à même d'apporter de l'argent mais aussi les contacts pour se développer, croître et à s'internationaliser. »

...MAIS PAS TOUT LE TEMPS

Sous ses airs baroques, Infravia ne prend pas que les itinéraires bis et n'en reste pas moins un acteur de l'infrastructure dite « core ». La société de gestion compte en portefeuille toute la panoplie d'un fonds d'infra

qui se respecte. Des autoroutes ? Infravia en a eu avec Albea, une portion à péage en Normandie (cédée en 2018), Autostrada Wielkopolska, un tronçon de 150 km en Pologne sur l'axe Varsovie-Berlin (entre 2009 et 2017) ou encore Autobahnplus A8 GmbH, le concessionnaire d'une section d'une cinquantaine de kilomètres de l'autoroute A8 entre Munich et Augsburg (entre 2013 et 2020). De l'énergie ? Prenez-en avec le un projet éolien suédois Björkvattnet financé en 2019 mais aussi Reden Solar, un producteur d'énergie verte qui se concentre sur le développement et l'exploitation de projets photovoltaïques. Des maisons de retraite ? Réservez-vous avec Carechoice, le deuxième opérateur privé en Irlande qui gère six établissements à Dublin, Cork et Waterford pour une capacité d'accueil de plus de 500 lits. Du transport ? Ils ont aussi avec Tramlink, un concessionnaire du réseau de tramway de la ville de Nottingham au Royaume-Uni, dont Infravia s'est désengagé en 2019, ou

Les chiffres clés

- 44 : professionnels
- 4,7 milliards d'euros de capitaux levés
- 36 investissements

celui de la ville de Malaga en Espagne et en portefeuille. Des infrastructures de réseau ? Il suffit de demander avec Ocea Smart Building (OSB) et Régaz, le réseau régulé de distribution de gaz de la ville de Bordeaux et de 45 communes avoisinantes. Sur ce front plus traditionnel, Infravia amorce la levée du prochain millésime, le cinquième, attendu aux alentours de 3 milliards d'euros. Un montant cohérent avec les marches franchies par les deux précédents, à 1 et 2 milliards d'euros, mais dont la levée devrait encore être compliquée par la pandémie de Covid-19. Avant de s'étendre au-delà du jardin européen et de qui sait compléter les deux stratégies existantes d'une troisième. ■

Benoit Pelegrin

Ce qu'ils disent d'Infravia Capital Partners

Roger Caniard, directeur financier et membre du comité exécutif du groupe MACSF



“ Le groupe MACSF se veut un LP actif, c'est pourquoi nous aimons travailler avec des équipes qui s'impliquent et qui nous impliquent dans le suivi des participations. Nous avons besoin d'avoir un certain niveau d'échanges et de bien comprendre les deals très tôt, ne serait-ce que pour les éventuelles opportunités de coinvestissement. C'est tout à fait ce que nous retrouvons chez Infravia. Nous avons par ailleurs un accès direct à Vincent Levita et ses équipes avec qui nous entretenons une relation de qualité. En faisant le choix de les suivre sur la levée du fonds growth, nous retrouvons sans surprise ce même niveau de partage d'informations dans un secteur qui a pourtant tendance à cultiver le secret. Vincent Levita a du caractère et une forte personnalité. J'apprécie son côté direct et authentique et je pense qu'il ne se force pas. ”

Thomas Coffereau, CEO et cofondateur de Sightcall



“ J'ai rencontré chez Infravia des professionnels expérimentés. Ils connaissent notre secteur, ils sont connectés, ils ont vite identifié les indicateurs importants à suivre et la manière dont ils fonctionnent. Ce sont des gens motivés, engagés et avec qui je me sens aligné sur un objectif commun. Les fonds de growth aux Etats-Unis ont souvent des équipes opérationnelles assez fournies, qui s'engagent auprès de leurs sociétés en portefeuille sur des sujets de recrutement, de marketing, financier... Ce n'est pas encore la norme en France mais nous avons trouvé chez Sightcall qu'Infravia avait fait un pas significatif dans cette direction. Il y a chez eux une volonté d'implication assez forte, sur la mise en place d'indicateurs financiers, sur le recrutement des postes-clés et sur la stratégie de l'entreprise. Ils ont également à cœur de faire jouer leur réseau dans un domaine qui nous intéresse particulièrement, l'assurance. ”

Vincent Le Stradic, Managing director chez Lazard



“ J'ai rencontré Vincent Levita et l'équipe d'Infravia il y a environ dix ans, lorsque Bouygues Telecom vendait ses tours (une société devenue FPS vendue alors à Antin puis à American Tower, ndlr). Ils avaient compris très vite l'intérêt de ce secteur. Vincent Levita et Bruno Candès sortent des sentiers battus en matière de deal making et savent se montrer particulièrement rapides et malins. Ils travaillent beaucoup leurs dossiers et n'hésitent pas à les regarder de manière un peu différente. C'est le cas par exemple dans le partenariat signé début 2020 avec la maison mère de Free Iliad, à ma connaissance une première en Europe. Ce sont des gens capables d'anticiper des tendances de marché et de s'y faufiler très rapidement. A titre personnel je les trouve très sympathiques. S'entendre avec eux n'est pas ce qu'il y a de plus difficile même si la concurrence joue quand je les ai en face. ”

Thierry Carcel, président de Reden Solar



“ Lorsque j'ai rencontré Vincent Levita, Bruno Candès et Gabriel Gauthier, j'ai d'abord apprécié le fait qu'ils comprenaient notre métier, qu'ils étaient alignés avec notre vision stratégique et qu'ils allaient nous soutenir économiquement dans un marché de l'énergie solaire où la prime à la taille deviendrait primordiale. Mais c'est le volet réseau qui a fait la différence avec les autres fonds en compétition. Il s'est vérifié par la suite : Infravia a apporté des contacts de qualité sur le plan financier et sur le plan opérationnel qui nous ont permis par exemple de nous lancer au Portugal. Ce sont des gens abordables, directs et qui savent mettre à l'aise. Je me sens légitime et j'ai vraiment le sentiment que nous faisons partie de la même équipe dans une atmosphère sereine et positive. Ils conservent la bonne distance en tant qu'actionnaires, ni trop lointains ni trop pressants, et c'est ensemble que nous avons réussi à trouver cet équilibre. Je les sollicite pour engager la société sur des projets importants, qui nécessitent une rallonge financière, sur les axes stratégiques ou les nouveautés. Pour ne rien gâcher ce sont des gens intelligents, ce qui permet de gagner un temps précieux. Ils ont vu le potentiel du solaire assez tôt et ont permis de faire grandir Reden Solar, qui commence à être connu sur le marché français et international. ”

GB2A

LA SYNERGIE D'EXPERTISES
AU SERVICE DU SECTEUR PUBLIC
ET DES ENTREPRISES PRIVEES



LA PLURIDISCIPLINARITÉ,
NOTRE MOT D'ORDRE

AVOCATS

FINANCE

INGÉNIERIE

PROJETS

Droit bancaire et financement de projets
Droit public des affaires - Immobilier
Droit des affaires et Droit social
Droit international des Affaires
Aménagement et Urbanisme
Modélisation financière et analyse des risques
Ingénierie de la performance énergétique
Projets publics de proximité

6 BUREAUX EN FRANCE ET À L'ÉTRANGER

4 SOCIÉTÉS PLUS DE 50 PROFESSIONNELS



En 2018, le Magazine des Affaires a décerné à GB2A AVOCATS le **Prix du Conseil juridique de l'année dans la catégorie Infrastructure Greenfield** pour la quatrième année consécutive. GB2A FINANCE s'est vu décerner le **Prix du Conseil financier de l'année dans la catégorie Infrastructure Greenfield** pour la troisième année consécutive.

www.gb2a.fr

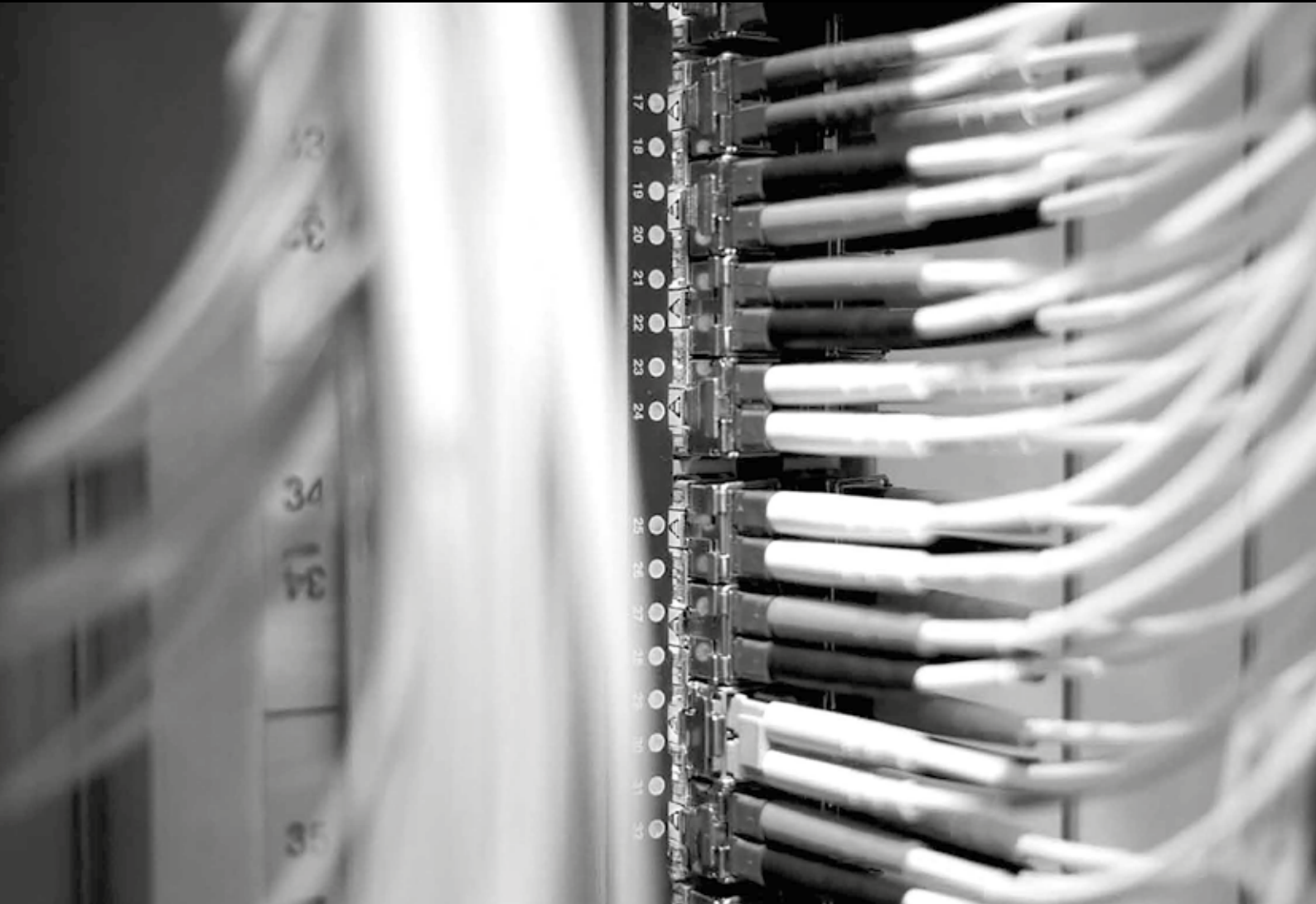


CAEN | PARIS | LYON | NANCY | LILLE



Seeing potential | delivering value

Antin Infrastructure Partners is a leading private equity firm focused on infrastructure investments.



This advert is issued by Antin Infrastructure Partners and is produced for information purpose only. This document does not constitute an offer to sell, purchase, subscribe for or otherwise invest in units or shares of any fund managed or advised by Antin Infrastructure Partners, nor shall it form the basis of or be relied upon in connection with any contract or commitment whatsoever or be taken as investment advice.