

05/01 - 11/01/2026



**CAPITAL
INITIATION**

PE Infra & Energie L'Actu' Hebdo

**La communauté pour découvrir
le Private Equity de l'intérieur**

Apollo soutient une transaction de 5,4 Mds\$ d'infrastructure de calcul IA pour xAI

Montant : 5,4 Mds\$ | Secteur : data centers | Type d'opération : financement d'infrastructure structuré



Apollo Global Management intervient comme fournisseur principal de capital en apportant **3,5 Mds\$** de financement au sein d'une transaction globale de **5,4 Mds\$**, destinée à financer l'acquisition et la mise à disposition d'**infrastructures de calcul haute performance** au bénéfice d'une **filiale de xAI**. Plutôt que de financer directement xAI, l'opération est structurée via **Valor Compute Infrastructure L.P.**, un véhicule géré par **Valor Equity Partners**, dédié à l'investissement dans des actifs de calcul critiques, dédié à l'investissement dans des actifs de calcul critiques, dans lequel **NVIDIA** intervient également comme **anchor Limited Partner**. Le véhicule acquiert principalement des **GPU de dernière génération** fournis par **NVIDIA**, ensuite loués à long terme à xAI dans le cadre d'un **contrat de type triple net lease**, dans lequel le locataire assume l'ensemble des coûts liés aux actifs (exploitation, maintenance, énergie, assurances et taxes).

Quelques données clés :

- **Financement apporté par Apollo** : 3,5 Mds\$
- **Positionnement stratégique d'Apollo** : +40 Mds\$ investis depuis 2022 dans les infrastructures de nouvelle génération (compute, digital, renouvelables)
- **Levée de fonds de xAI (01/2026)** : ~20 Md\$ investis en Série E (tour avancé destiné à financer le passage à l'échelle) pour accélérer le développement des modèles et des capacités de calcul

Analyse :

- **Positionnement stratégique d'Apollo** : Renforcement de son exposition aux infrastructures digitales à cash-flows contractuels, avec des revenus sécurisés par des contrats long terme et adossés à des actifs physiques de forte valeur.
- **Usage pour les acteurs IA** : xAI externalise un capex massif tout en sécurisant un accès immédiat à des capacités de calcul critiques, améliorant sa flexibilité financière et accélérant son développement technologique.

Risques & Enjeux :

- **Dépendance aux fournisseurs clés** : La valeur des infrastructures est étroitement liée à l'écosystème NVIDIA et aux chaînes d'approvisionnement en semi-conducteurs (disponibilité).

APOLLO


NVIDIA
VALOR
EQUITY PARTNERS

Quaero Capital boucle son 3ème fonds infra

Montant : +1,4 Md€ | Secteur : multi-sectoriel | Type d'opération : levée de fonds



Quaero Capital a réalisé le closing de son fonds **Quaero European Infrastructure Fund III** (QEIF III), à hauteur de plus d'**1,4 Md€**, dépassant son objectif initial fixé à 1,25 Md€. Une **levée additionnelle** apporte une **capacité de co-investissement de 400 M€**. Au total, Quaero aura levé plus de 2,7 Mds€ pour son activité infrastructure, sur un segment smart smid-market. QEIF III cible des **infrastructures essentielles** à travers **l'Europe** (énergie, transport, télécom, social, utilities, environnement) selon une stratégie **Core Plus**. Il intervient en equity pour soutenir des actifs à financer des **CAPEX** ainsi qu'en **financements de projet** traditionnels. Projets **greenfield** comme **brownfield** sont susceptibles de l'intéresser.

Quelques données clés :

- **Historique** : +2,7 Mds€ levés par la plateforme infra en 10 ans
- **Déploiement (QEIF III)** : ~40% du fonds III déjà engagé d'ici janvier 2026
- **Track Record** : multiple net supérieur à 2,1x sur le premier fonds (QEIF I avait commencé à investir en 2016)

Analyse :

- **TVPI & TIR** : Quaero s'appuie sur un track record robuste, illustré par un multiple net de 2,1x et un TIR net de 15,5% sur son fonds inaugural, favorisant ainsi le réengagement des LPs historiques dans ce nouveau véhicule.
- **Tendance sur les levées** : Ce succès commercial, marqué par un dépassement de l'objectif de levée fixé, semble valider la thèse de Morgan Stanley (Infrastructure 2026 Outlook) sur la priorité absolue donnée par les LPs au Distribution to Paid-In.

Risques & Enjeux :

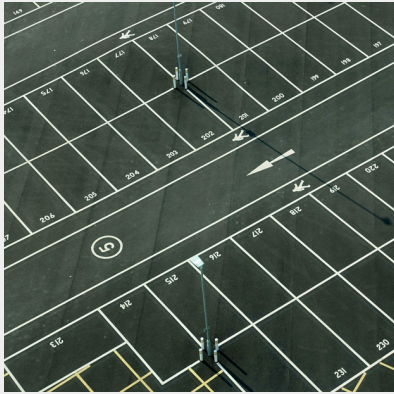
- **Instabilités politiques et géopolitiques** : Celles-ci font peser sur les fonds infra des risques de volatilité réglementaire, de complexification des échanges, de ruptures coûteuses des chaînes d'approvisionnement, entre autres, ce qui peut décaler les calendriers de mise en service, accroître les coûts de constructions et dépenses opérationnelles et in fine compresser le TRI des fonds et les multiples de sortie.

QUAERO CAPITAL



CVC DIF sur le point d'acquérir iPark

Secteur : infrastructures de transport & mobilité urbaine | Type d'opération : acquisition majoritaire



CVC DIF, la division infrastructure du gérant de capital-investissement **CVC Capital Partners**, a conclu un accord d'acquisition avec **Elliott Investment Management**. La transaction porte sur **iPark**, une plateforme spécialisée dans les **infrastructures de stationnement en Espagne et au Portugal**. L'investissement sera réalisé via le fonds DIF Infrastructure VIII. Cette opération vise à **soutenir la prochaine phase de croissance** de l'entreprise à travers une **stratégie de « buy-and-build »**, tout en **optimisant l'efficacité opérationnelle** et la **digitalisation du réseau**.

Quelques données clés :

- **iPark** : +30 000 places de parking réparties sur 80 sites en Espagne et au Portugal
- **DIF Infrastructure VIII** : nouveau fonds flagship (cible : 6 Mds€) lancé en 2025 ; stratégie Core/Core-plus axée sur des actifs essentiels et des revenus contractuels de long terme
- **Actifs sous gestion (CVC DIF)** : ~19 Mds€

Analyse :

- **Résilience et visibilité** : L'acquisition s'inscrit dans une volonté de stabilité propre au marché actuel. Comme le souligne le dernier rapport de McKinsey, les GPs sont en quête d'actifs offrant des flux de trésorerie stables, prévisibles et une protection contre l'inflation.
- **Levier de création de valeur par la digitalisation** : La stratégie de CVC DIF repose en partie sur de l'amélioration opérationnelle via des solutions digitales. Cela fait écho aux tendances du secteur selon lesquelles la technologie (maintenance prédictive, optimisation des flux par l'IA, etc.) est devenue un moteur majeur de génération d'alpha.

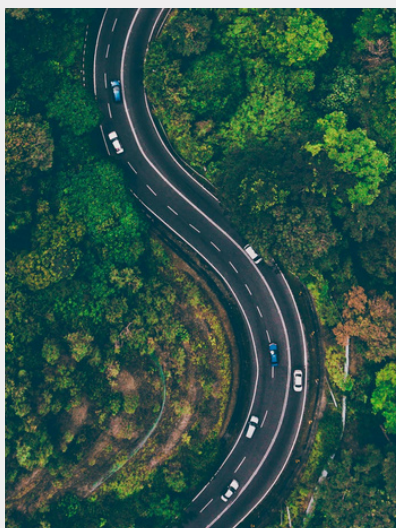
Risques & Enjeux :

- **Évolution de la mobilité urbaine** : Le secteur du stationnement dépend fortement des politiques locales de régulation du trafic (cf. zones à faibles émissions, récente loi espagnole sur la mobilité durable).
- **Création de valeur** : Celle-ci est dépendante de la bonne exécution de la stratégie de buy-and-build, des évolutions opérationnelles permises par la technologie, et potentiellement du renouvellement de certains contrats de concession.



I Squared Capital acquiert Ramudden Global

Secteur : infrastructure & sécurité et gestion du trafic | Type d'opération : acquisition



I Squared Capital, investisseur mondial spécialisé dans les infrastructures, a négocié l'acquisition de **Ramudden Global**. La société est un fournisseur international de **services de Temporary Traffic Management (TTM)** et de **sécurité des travaux d'infrastructure**. Jusqu'à cette opération, Ramudden Global appartenait à des fonds gérés par **Triton Partners**. Cette transaction, attendue au premier semestre 2026, est soumise aux **approbations réglementaires**. Les conditions financières n'ont pas été divulguées publiquement. Ramudden fournit des services liés à la **sécurité, à la conformité réglementaire et à la continuité opérationnelle** lors de travaux sur les réseaux routiers, utilitaires et autres infrastructures essentielles.

Quelques données clés :

- **Actif sous gestion d'I Squared Capital** : 50 Mds\$
- **Chiffre d'affaires de Ramudden Global** : ~1,2 Md\$ en 2026
- **Portefeuille d'I Squared Capital** : +90 entreprises opérant dans +70 pays

Analyse :

- **Changement d'échelle et effet plateforme** : Ramudden est passé d'environ 280 M€ de CA en 2017-2018 à plus de 1 Md€ en 2026, grâce à une stratégie de buy-and-build (Ramudden, AVS, Chevron, Fero, puis RSG International et Curtin), devenant une plateforme paneuropéenne et pan-atlantique avec +190 dépôts dans 13 pays.

Risques & Enjeux :

- **Accélération de la digitalisation et montée en gamme de l'offre** : Ramudden déploie plus de 6 500 dispositifs connectés et développe des solutions digitales de monitoring de la sécurité et de l'efficacité des chantiers, avec un enjeu clé de différenciation face aux acteurs de simple location d'équipements et de sécurisation de marges plus élevées.
- **Risque macroéconomique et budgétaire** : Un ralentissement économique ou des contraintes sur les budgets publics pourraient retarder certains projets d'infrastructure, entraînant une baisse temporaire de l'activité et des revenus.



Energy Capital Partners (ECP) finalise la cession de Calpine à Constellation

Secteur : énergie & production d'électricité | Type d'opération : cession



Constellation a finalisé l'acquisition de **Calpine** auprès d'**Energy Capital Partners (ECP)**, devenant le **premier producteur d'électricité privé des États-Unis** avec **55 GW de capacité**. En combinant son parc nucléaire « zéro émission » aux actifs de gaz naturel et de géothermie de Calpine, Constellation crée **une plateforme unique** capable de fournir **l'énergie stable et massive requise par l'ère de l'IA** (data centers et industrie de pointe).

Pour **ECP**, cette sortie **valide une stratégie de création de valeur** sur des **infrastructures énergétiques critiques**, essentielles à la sécurité économique et à la souveraineté nationale.

Quelques données clés :

- **Capacité totale** : 55 GW (nucléaire, gaz naturel, géothermie, hydro, éolien et solaire)
- **Base clients** : 2,5 M de clients résidentiels et professionnels
- **Impact** : fournit 10% de l'énergie propre des États-Unis

Analyse :

- **Le retour en force du nucléaire et du gaz** : L'intégration de la flotte nucléaire de Constellation et du gaz de Calpine répond aux besoins de puissance 24/7 des hyperscalers. Ces actifs deviennent plus précieux en raison de la saturation des réseaux et du besoin de stabilité, puisque leur production n'est pas intermittente.

Risques & Enjeux :

- **Prix de l'énergie** : La hausse des prix de l'électricité, stimulée par la demande des data centers, pourrait créer des tensions politiques et sociales concernant l'abordabilité pour les clients résidentiels.
- **Défis d'intégration opérationnelle** : La fusion de flottes technologiques disparates (nucléaire vs gaz/géothermie) présente des risques de complexité organisationnelle et de réalisation des synergies attendues.



Découvrir les différents métiers et pratiques du capital-investissement

Échanger avec des seniors partageant leur expérience et conseils

Faire partie d'une communauté de membres passionnés qui s'entraident



+200

Alumni

Une association d'étudiants et de jeunes diplômés

+100

Evénements

Des conférences et des rencontres pour découvrir le private equity

+50

Ecoles

Un réseau d'entraide, de partage et d'information

10

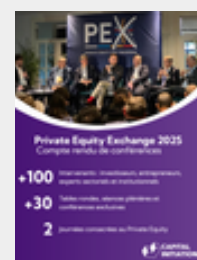
Conférences

Chaque bootcamp est composé d'un panel de séances couvrant l'univers du private equity

BOOTCAMPS



PUBLICATIONS



ÉVÉNEMENTS

