

23/03 - 29/03/2026

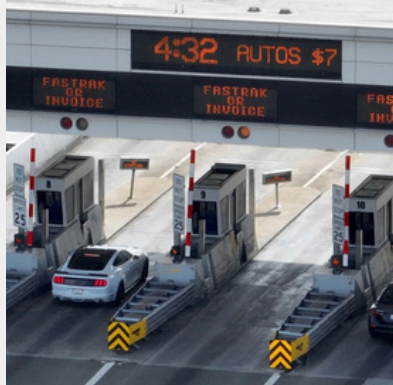


PE Infra & Energie L'Actu' Hebdo

La communauté pour découvrir
le Private Equity de l'intérieur

IFM Investors propose un nouveau modèle pour financer les infrastructures américaines

Montant : 3 700 Mds\$ | Secteur : infrastructures | Type d'opération : stratégie d'investissement



Dans un contexte de **sous-investissement chronique** dans les **infrastructures américaines**, IFM Investors propose un modèle visant à mobiliser le capital des fonds de pension australiens pour combler un déficit estimé à **3 700 milliards de dollars**.

L'initiative repose sur un mécanisme d'**asset recycling**, consistant à transférer l'exploitation d'actifs existants (routes, aéroports, réseaux énergétiques) à des investisseurs institutionnels, afin de libérer des capitaux publics pour financer de nouvelles infrastructures (écoles, hôpitaux).

Quelques données clés :

- **Systeme de pension australien** : ~3 000 Mds\$ avec une croissance d'environ 3 Mds\$/semaine
- **Investissements aux États-Unis** : ~500 Mds\$ aujourd'hui avec un objectif de 1 500 Mds\$ d'ici 2035
- **IFM Investors (AUM)** : ~184 Mds\$
- **Financement actuel des infrastructures US** : +90 % via obligations municipales
- **Durée moyenne des concessions** : +80 ans

Analyse :

- **Changement de paradigme de financement** : passage d'un modèle basé sur la dette publique à un modèle mobilisant du capital institutionnel long terme, permettant d'accélérer les investissements.
- **Actifs critiques et capitalistiques** : les infrastructures (transport, énergie, eau) nécessitent des investissements continus en maintenance et modernisation, favorisant des acteurs capables d'optimiser leur performance sur le long terme.
- **Alignement avec les investisseurs institutionnels** : cash flows stables, indexation à l'inflation et horizons longs rendent ces actifs particulièrement attractifs pour les fonds de pension.

Risques & Enjeux :

- **Forte dépendance aux obligations municipales** : un modèle historiquement dominant, difficile à remplacer malgré ses limites.
- **Réticence aux partenariats public-privé** : freins politiques et sociaux liés à la gestion privée d'actifs publics.
- **Contraintes réglementaires et fiscales** : cadre actuel limitant l'attractivité des structures de financement alternatives.

IFM Investors 



Brookfield et La Caisse concluent un accord avec Boralex pour sa privatisation

Montant : 9,0 Mds\$CAD | Secteur : énergies renouvelables | Type d'opération : take-private



Dans un **environnement boursier et politique défavorable** à l'accès aux **financements** pour son plan à horizon 2030, **Boralex** cherche à **exercer ses activités de manière indépendante** à travers sa privatisation. Si l'opération aboutit, le producteur d'énergie renouvelable profitera d'un **meilleur accès aux achats d'équipements manufacturés** et à des **clients tech dont Google et Meta** grâce au **réseau de Brookfield**. L'association entre **La Caisse**, actuellement plus grand actionnaire et Brookfield est donc vue d'un bon œil par le conseil d'administration qui recommande aux actionnaires de voter en faveur de la transaction.

Quelques données clés :

- **Structure actionnariale pro forma** : 30 % La Caisse et 70 % Brookfield
- **Multiple d'acquisition (EV/EBITDA)** : ~13x
- **Puissance installée et infrastructures** : 3 783 MW au 31 décembre 2025 (+50 % en 5 ans), 130 sites (éolien, solaire, hydroélectrique et stockage)
- **Répartition géographique du portefeuille** : 61 % en Amérique du Nord contre 39 % en Europe
- **Proportion d'actifs sous contrat** : 90 % en 2025 avec une durée moyenne de 10 ans

Analyse :

- **Environnement boursier défavorable au plan 2030** : le coût du capital incertain et la baisse du cours des actions dans le secteur énergétique compliquent le financement via augmentation de capital.
- **Prime attrayante pour les actionnaires** : une contrepartie de 37,25 \$ par action ordinaire représentant une prime de 36,4 % par rapport au cours moyen sur 30 jours au 20 mars 2026.
- **Un partenariat stratégique pour la croissance du groupe** : Brookfield et La Caisse partagent la vision stratégique de Patrick Decoste, PDG de Boralex, et soutiendront l'entreprise sur le plan opérationnel, stratégique et financier.

Risques & Enjeux :

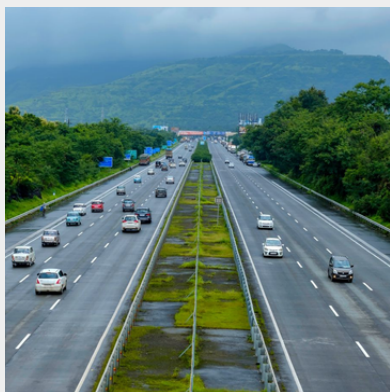
- **Hostilité de l'administration Trump** : plusieurs projets d'énergies renouvelables sont ciblés et possiblement annulés par l'administration Trump comme le projet éolien off-shore de Total.
- **Risque réglementaire** : la transaction doit encore être approuvée par les actionnaires et certaines autorités de réglementation, mais elle semble certaine selon les arguments avancés par Boralex.
- **Innergex** : malgré de potentielles synergies, Patrick Decoste soutient qu'aucune fusion entre Boralex et Innergex, autre producteur d'énergie renouvelable détenu par La Caisse, n'est prévue à ce jour.






VINCI Highways signe le rachat du portefeuille Safeway Concessions du gestionnaire d'actifs australien Macquarie Asset Management

Montant (EV) : Rs15,000 crore (~1,4 Mds€) | Secteur : transports | Type d'opération : brownfield



En rachetant **Safeway** à **Macquarie Asset Management (MAM)** pour environ **15 fois l'EBITDA**, **VINCI Highways** prend position dans les **infrastructures routières de la 5^{ème} économie mondiale** avec un fort potentiel de croissance et offre une sortie à MAM pour **9 actifs** composant **Macquarie Asia Infrastructure Fund 2**. L'entreprise bénéficie ainsi de près de **700 km de routes supplémentaires à l'international** dont la qualité et les standards de sécurité pour les travailleurs ont été drastiquement améliorés par MAM pour sa stratégie d'investissement de long terme dans les infrastructures de mobilité.

Quelques données clés :

- **Infrastructures routières en Inde** : 6,4 M de km (2^{ème} plus grand réseau routier mondial)
- **Nombre de travailleurs routiers de Safeway** : +1 700 employés pour 9 autoroutes (~700 km)
- **Réseau autoroutier de VINCI Highway** : +8 200 km (total) ; 4 443 km (France), 3 750 km (international) ; 543 M€ (ce montant représente ~9 % du chiffre d'affaires total de VINCI)
- **Échéances contractuelles des concessions** : contrats Toll Operate Transfer (ToT) avec échéance entre 2048 et 2058, où les actifs seront restitués à l'Etat à la fin de ce contrat

Analyse :

- **Acquisition d'actifs stratégiques pour VINCI** : les 9 concessions autoroutières à péage offrent une exposition au Corridor NH-16, un des principaux axes du pays, ainsi qu'à l'État du Gujarat faisant partie des États les plus industrialisés d'Inde.
- **Une sortie d'actifs pour MAM** : achetées pour ~1,5 Mds\$, soit 1,5 supérieur au prix de référence fixé par la NHAI (National Highways authority of India), MAM avait amélioré les standards de sécurité pour les opérations d'entretien des autoroutes, protégeant ainsi la force de travail et réduisant les coûts associés aux blessures graves ou fatales.
- **Attrait des concessions** : la concurrence entre un industriel comme VINCI et des fonds comme KKR illustre l'attrait persistant des concessions autoroutières sur les marchés émergents.

Risques & Enjeux :

- **Risque d'exécution et réglementaire** : l'aboutissement de la transaction reste soumis à l'approbation des autorités indiennes, VINCI devra ensuite sécuriser la structuration financière.
- **Risque de rendement** : les actifs étant exploités sous contrat ToT, leur rémunération repose sur les recettes de péage, rendant les cash flows directement sensibles à l'évolution des volumes de trafic.






HICL cède sa participation dans l'autoroute A63 avec une prime significative

Montant : ~311 M£ | Secteur : infrastructures de transport | Type d'opération : cession



Dans le cadre de sa stratégie de gestion active de portefeuille, **HICL Infrastructure PLC** a annoncé la **cession de sa participation de 24 %** dans l'autoroute A63, en France, à l'actionnaire majoritaire **Abertis Infraestructuras**. Cette opération, représentant un produit brut d'environ **311 millions £**, s'effectue avec une **prime de 21 %** par rapport à la dernière valorisation de l'actif. Elle intervient après près de **9 ans de détention**, durant lesquels l'actif a été développé, exploité et optimisé par **InfraRed Capital Partners**.

Quelques données clés :

- **Participation cédée** : 24 % de l'A63 (via Atlandes)
- **Produit de cession** : ~311 M£ (+21 % vs dernière valorisation)
- **Impact NAV** : +2,2 pence par action
- **Historique d'investissement** : entrée en 2017, détention ~9 ans
- **Cessions récentes HICL** : +1 Md£ sur 3 ans

Analyse :

- **Stratégie de rotation du capital** : la cession illustre une gestion active consistant à arbitrer des actifs matures afin de cristalliser la valeur créée et de réallouer le capital vers de nouvelles opportunités offrant un meilleur potentiel de rendement.
- **Création de valeur sur le cycle de vie de l'actif** : l'A63 a été accompagnée depuis sa phase greenfield jusqu'à son exploitation stabilisée, avec une optimisation progressive de sa performance opérationnelle permettant une sortie à un niveau de valorisation attractif.
- **Optimisation du profil de portefeuille** : la transaction améliore les indicateurs clés du fonds tout en réduisant l'exposition aux risques spécifiques (macroéconomiques et réglementaires).

Risques & Enjeux :

- **Risque de réinvestissement** : la capacité à redéployer les capitaux dans des opportunités offrant un rendement supérieur est clé pour maintenir la performance globale du portefeuille.
- **Sensibilité aux actifs de transport** : les revenus autoroutiers restent dépendants des volumes de trafic, eux-mêmes corrélés à l'activité économique et aux dynamiques locales.
- **Exposition réglementaire et politique** : les concessions autoroutières sont soumises à des cadres contractuels et réglementaires stricts pouvant impacter les conditions d'exploitation et la rentabilité.



Blackstone investit 250 M€ dans ADGT en partenariat avec Raya Holding, NRT Technology et Sightline Payments

Montant : 250 M€ | Secteur : digital | Type d'opération : growth equity



Cet investissement stratégique des fonds **Blackstone** et **Raya Holding**, en partenariat avec les entreprises **NRT Technology** et **Sightline**, vise à **supporter le développement des marchés numériques réglementés** à l'échelle mondiale. **ADGT**, créée dans le cadre de ce partenariat, est actuellement la **seule plateforme agréée à pouvoir contracter à la fois avec les établissements physiques (casinos) et les plateformes numériques en ligne aux Émirats arabes unis (EAU)**. L'opération permettra le développement d'ADGT aussi bien aux EAU qu'au Moyen-Orient et en Afrique de manière plus large.

Quelques données clés :

- **Taille de marché du gambling** : 643 Md\$ en 2025 (loterie, casino, paris sportifs, canaux digitaux)
- **Licences accordées par la GCGRA** : 22 licences au total (1 loterie, 1 casino, 18 fournisseurs de jeux, 1 jeu en ligne, 1 pari sportif)
- **Actifs sous-gestion de Blackstone** : 1 300 Mds\$ (total), 169 Mds\$ (Corporate Private Equity)

Analyse :

- **Marché en phase d'ouverture** : la création de la Gambling and Commercial Gaming Regulatory Authority (GCGRA) en septembre 2023 illustre la volonté des Émirats arabes unis d'ouvrir progressivement et de réguler le commercial gaming, créant un contexte porteur pour les acteurs d'infrastructures liés aux paiements et à la conformité.
- **Renforcement de l'empreinte régionale de Blackstone** : déjà présent aux Émirats arabes unis depuis 2010, Blackstone poursuit son déploiement dans le pays après GLIDE et Property Finder ; l'investissement dans ADGT illustre sa volonté de renforcer son exposition à un marché qu'il perçoit comme porteur, malgré un contexte régional plus incertain.

Risques & Enjeux :

- **Risque géopolitique** : l'intensification du conflit avec l'Iran fait peser un risque de ralentissement sur le développement du commercial gaming aux Émirats, ce qui pourrait freiner à moyen terme la croissance de la base clients d'ADGT.
- **Risque réglementaire** : la montée en puissance d'ADGT dépend du rythme d'ouverture du marché du commercial gaming aux Émirats arabes unis ; un octroi de licences plus lent ou plus restrictif que prévu limiterait le nombre d'opérateurs adressables et pourrait freiner la croissance de la plateforme.



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



PUBLICATIONS

+200

Alumni

Une association d'étudiants et de jeunes diplômés



+100

Événements

Des conférences et des rencontres pour découvrir le private equity



+50

Écoles

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



ÉVÉNEMENTS