

2022 RAPPORT  
D'ACTIVITÉ



**TK** TIKEHAU  
CAPITAL

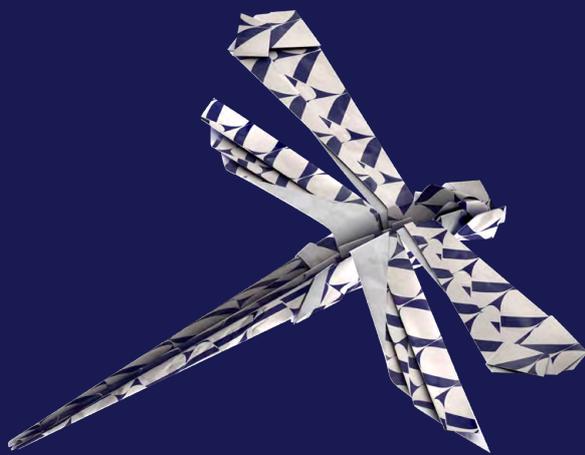
Level  
up

**FAITS MARQUANTS** \_P.4

**REGARDS CROISÉS** \_P.6

ANTOINE FLAMARION ET MATHIEU CHABRAN  
CO-FONDATEURS DE TIKEHAU CAPITAL

**MODÈLE D'AFFAIRES** \_P.8

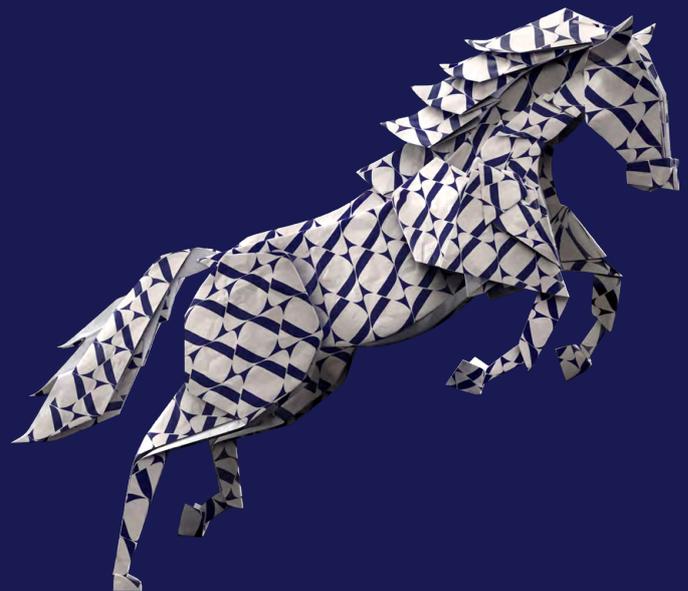


# Retour sur 2022

P.10

Capital  
**humain**

P.62





# Gestion d'actifs

P.20

**International**

P.26

**Private  
Equity**

P.44

**Dette  
privée**

P.32

**Tactical  
Strategies**

P.50

**Actifs  
réels**

P.38

**Capital  
Markets  
Strategies**

P.56



# Mécénat & Partenariats

P.68

# Faits marquants

# 2022

## POURSUITE DU RENFORCEMENT DE LA PLATEFORME D'IMPACT

En 2022, Tikehau Capital a renforcé sa plateforme d'impact dans l'ensemble de ses lignes métier. En *Private Equity*, le Groupe a lancé un nouveau fonds d'agriculture régénératrice, lancé en partenariat avec AXA *Climate* et Unilever ainsi qu'un fonds dédié aux financements des actifs verts. Dans les actifs réels, Tikehau Capital a lancé le 2<sup>e</sup> millésime de son fonds immobilier européen *value-add* avec une stratégie d'impact.

## Succès de la levée de fonds de la 5<sup>e</sup> génération de la stratégie de *Direct Lending*

Tikehau Capital a réalisé une levée de fonds record à hauteur de 3,3 Mds€ pour la 5<sup>e</sup> génération de sa stratégie de *Direct Lending*, en croissance de près de 60% par rapport au millésime précédent. La levée de fonds a été soutenue par d'importants investisseurs institutionnels internationaux, dont plus de 35% sont basés hors d'Europe.

## Poursuite du développement à l'international

Tikehau Capital a renforcé sa plateforme multilocale avec l'ouverture en 2022 de bureaux à Tel Aviv et à Zurich. Le Groupe dispose désormais de 14 bureaux à l'échelle mondiale. En 2022, 71%\* de la collecte nette provient de clients-investisseurs internationaux, démontrant leur intérêt croissant pour les stratégies de Tikehau Capital.

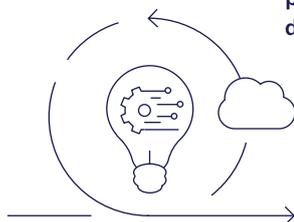
\* Collecte provenant d'investisseurs tiers, hors fonds Sofidy.



## Renforcement de l'offre à destination des investisseurs individuels

En 2022, Tikehau Capital a signé un partenariat avec iCapital, plateforme mondiale favorisant l'accès aux investissements dans les actifs privés, et a lancé la plateforme Opale Capital. Ces deux plateformes permettent de renforcer l'accès des gestionnaires de patrimoine aux opportunités d'investissement offertes par les marchés privés.

Par ailleurs, 2022 a été marquée par la poursuite du succès de l'unité de compte innovante de dette privée en assurance vie. Lancée en avril 2021 en partenariat avec la MACSF, cette solution offre l'opportunité de contribuer au financement de l'économie réelle, en investissant à travers l'assurance vie dans la dette privée d'entreprises de taille intermédiaire françaises et européennes, une classe d'actifs jusqu'à présent réservée aux investisseurs institutionnels.



## Émission inaugurale d'un placement privé durable sur le marché américain (USPP)

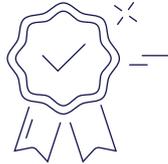
En février 2022, Tikehau Capital a émis avec succès son premier placement privé durable sur le marché américain pour un montant de 180 M\$. Cette opération reflète la confiance des investisseurs américains dans la qualité de crédit et la stratégie de croissance du Groupe à long terme. Au 31 décembre 2022, plus de 65% de l'endettement du Groupe est soumis à des critères durables.



## Sofidy récompensée pour son expertise

Sofidy a obtenu début janvier 2023 trois récompenses, dont celle de Société de l'année, délivrées par le magazine *Gestion de Fortune* lors de la 30<sup>e</sup> édition du *Palmarès des Fournisseurs\**:

**1<sup>re</sup>**  
position dans  
la catégorie SCPI  
(encours supérieurs  
à 1 Md€)



**3<sup>e</sup>**  
position  
dans la catégorie  
SCI

### Prix de la Société de l'année

qui, pour la première fois depuis sa création,  
est attribué à une société de gestion  
indépendante spécialisée  
sur le marché de l'épargne immobilière.

\* Le *Palmarès des Fournisseurs* est établi chaque année par le magazine *Gestion de Fortune* après une étude rigoureuse, tant quantitative que qualitative, menée auprès de 4000 conseillers en gestion de patrimoine indépendants installés partout en France qui notent la pertinence de la gamme de produits, la disponibilité commerciale et la qualité du *back-office* de leurs fournisseurs préférés.

## Lancement de la Tikehau University pour tous les collaborateurs

En décembre 2022, Tikehau Capital a lancé la *Tikehau Sustainability University*, une plateforme dédiée à des programmes de formation couvrant des sujets liés à l'environnement, au social et à la gouvernance (ESG). Pour avoir une approche pleinement intégrée du développement durable, nous devons renforcer les compétences de toutes les équipes, lignes métier et fonctions afin d'intégrer les risques, les opportunités et suivre les résultats au quotidien. En outre, pour soutenir et accélérer la plateforme thématique durable et impact de Tikehau Capital, consacrée au climat, à la nature et à la biodiversité, ainsi qu'à la cybersécurité et à la résilience, il est essentiel d'acquérir des connaissances adaptées et de développer des pratiques adéquates.





# Regards. croisés

**MATHIEU**  
CHABRAN

**ANTOINE**  
FLAMARION

CO-FONDATEURS DE TIKEHAU CAPITAL

“

**C'est notre capacité  
à innover qui permet  
de satisfaire les  
besoins de nos clients  
institutionnels  
ou individuels.”**

Depuis la création de Tikehau Capital, nous n'avons eu de cesse de voir les choses en grand. C'est sans doute pour cette raison que les grands changements, les transformations profondes ne nous effraient pas mais guident notre action, notre capacité à offrir des solutions, à anticiper des besoins.

2022 a apporté des défis nombreux, en particulier sur les plans géopolitique, sanitaire et énergétique. Et, incidemment, elle a été le terreau d'un profond changement de paradigme sur le plan économique. La normalisation des politiques monétaires des principales banques centrales après des années de pratiques accommodantes a sensiblement ébranlé les conditions de financement de nombreux acteurs. Conséquence: en quelques mois, le financement a cessé d'être une commodité pour redevenir un outil à forte valeur ajoutée. La liquidité a de nouveau une valeur, et le crédit de nouveau un coût. C'est la fin du prêt-à-investir et du prêt-à-financer, et le renouveau du sur-mesure et de ses exigences.

Avec les conditions de marché actuelles, inédites depuis des décennies, réapparaissent les fondamentaux de l'analyse financière, la « corporate finance 1.0 ».

Si le prix d'un actif est le prix que l'acheteur marginal est prêt à payer, la valeur d'un actif, en revanche, demeure la valeur actuelle de ses *cash-flows* futurs, actualisés à un taux sans risque, plus une prime de risque. Depuis plusieurs années, nous alertons sur les excès de valorisation et de levier. Ils vont apparaître de plus en plus crûment en 2023. Nous y sommes préparés.

Mais notre exigence et notre sélectivité ne nous empêchent pas de répondre aux nouveaux besoins des entreprises en proposant des solutions de financement sur mesure, comme l'a démontré le succès du déploiement de nos fonds dans nos quatre métiers. C'est par ailleurs notre capacité à innover qui permet de satisfaire les besoins de nos clients institutionnels ou individuels.

Dans ce contexte économique, Tikehau Capital est particulièrement bien positionné grâce à une structure financière robuste (3,1 milliards de fonds propres et 1,3 milliard d'euros de ressources à court terme) et un modèle de croissance rentable et durable, qui s'appuie sur des fondamentaux porteurs et qui délivre de solides résultats.

La croissance profitable et durable est la seule possible pour réconcilier les enjeux de court et long termes pour nous ainsi que pour les entreprises que nous finançons et les projets dans lesquels nous investissons. La mesure de performance doit intégrer sur le même plan les critères financiers et extra-financiers pour assurer la capacité d'investissement et la durabilité du système. Avec nos fonds à impact dédiés à la décarbonation, la nature et la biodiversité, la cybersécurité et la résilience, nous participons à la transition et la transformation nécessaire des chaînes de valeur à grande échelle.

Notre raison d'être est claire : avec notre ADN entrepreneurial, nous anticipons les besoins de demain et concevons des solutions de financement pertinentes pour accélérer les transformations positives au sein de la société.

Nous sommes des entrepreneurs. Tikehau Capital est une marque unique qui porte depuis 18 ans des valeurs fortes d'excellence, d'indépendance et d'engagement. Ces valeurs se diffusent dans nos 14 bureaux, sur trois continents, au sein de toutes nos équipes et dans tous nos métiers. Nous encourageons nos équipes à être ambitieuses, curieuses, à l'écoute des défis et des opportunités pour offrir des solutions adaptées à nos clients. Nous alignons nos intérêts avec ceux de nos clients en investissant notre propre capital dans nos stratégies. Notre capacité à accompagner les grandes transformations au bon rythme en alignant les intérêts de tous est essentielle et la seule clé de succès.

Level Up!

# Feuille À L'HORIZON de route 2026

## Contribution sociétale et environnementale

Pour Tikehau Capital et ses sociétés en portefeuille, travailler sur une trajectoire de décarbonation, sur un dispositif de cybersécurité ou sur la promotion de la diversité sont des axes incontournables. Ainsi, pour améliorer encore la performance du Groupe, nous sommes dotés d'un cadre de « *Sustainability by design* » pour évaluer la maturité ESG des sociétés en portefeuille ainsi que les risques et les opportunités liés à leur modèle d'affaires. Nous déployons des efforts importants pour renforcer notre plateforme d'investissement à thématique durable et à impact qui a atteint 3 milliards d'euros d'actifs sous gestion à fin 2022, dont 2,3 milliards d'euros dédiés au climat et à la biodiversité. D'ici à 2025, Tikehau Capital entend gérer au moins 5 milliards d'euros dédiés au climat et à la biodiversité.

## Nos objectifs à l'horizon 2026

**Atteindre + de 65 Mds€**  
d'actifs sous gestion pour l'activité  
de gestion d'actifs

**Générer + de 250 M€**  
de *Fee-Related Earnings*<sup>(1)</sup>

**Atteindre un rendement  
sur fonds propres  
d'environ 15% d'ici à 2026**

(1) *Fee-Related Earnings* ou FRE : correspond aux commissions de gestion et autres commissions moins les coûts opérationnels de l'activité de gestion d'actifs.

## Nos atouts & ressources clés

### UNE PLATEFORME MULTILOCALE

**14** BUREAUX SUR  
3 CONTINENTS

Des encours issus d'une base mondiale de **clients-investisseurs et d'épargnants**

**38,8** Mds€

ACTIFS SOUS GESTION DU GROUPE<sup>(1)</sup>

Un *sourcing* multilocal d'**opportunités d'investissement**

## Nos valeurs Excellence,

## Notre modèle différenciant

### UNE DOUBLE EXPOSITION AU MARCHÉ DE LA GESTION ALTERNATIVE

#### Notre mission

Nous orientons l'épargne mondiale vers **des solutions de financement innovantes et adaptées, créatrices de valeur durable** pour l'ensemble des parties prenantes et accélératrices de changement positif pour la société.

#### Gestion d'actifs

4 classes d'actifs  
**89%** des encours au sein de fonds fermés

#### Portefeuille d'investissements

**2,8 Mds€** investis dans les stratégies de Tikehau Capital

## Création de valeur durable

### LE DÉVELOPPEMENT DURABLE AU CŒUR DU MODÈLE

**60%**

des encours au sein de fonds Articles 8 et 9

**20%**

de rémunération variable liée à des objectifs climatiques et de ressources humaines

**65%**

de la dette du Groupe liée à des critères de durabilité

Chiffres au 31 décembre 2022.

(1) Dont 1,0 Md€ d'actifs sous gestion pour l'activité d'investissement.

(2) Notation BBB – perspective stable attribuée par Fitch Ratings et confirmée en décembre 2022 et par S&P Global Ratings en mars 2022.

## DES ÉQUIPES DIVERSES ET EXPERTES

742 associés et collaborateurs

48 nationalités

14 années d'expérience en moyenne

43% de femmes

## UNE STRUCTURE FINANCIÈRE ROBUSTE

3,1 Mds€

Fonds propres du Groupe

1,3 Md€

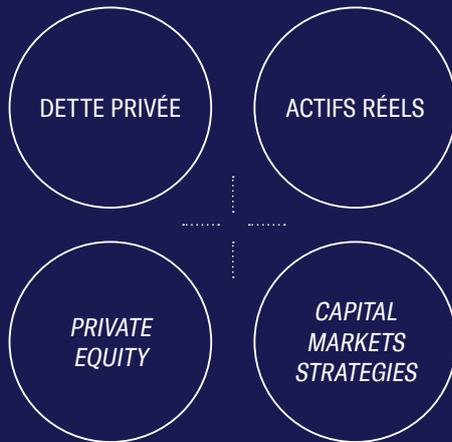
Ressources financières à court terme

BBB-STABLE

Notation financière<sup>(2)</sup>

## indépendance, engagement.

## QUATRE MÉTIERS ET UNE EXPERTISE TRANSVERSALE POUR FINANCER L'ÉCONOMIE

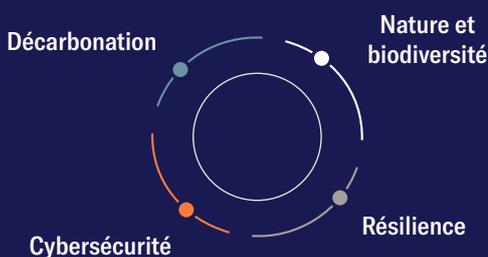


TACTICAL STRATEGIES

## UN ALIGNEMENT D'INTÉRÊTS UNIQUE À TROIS NIVEAUX

57% du capital contrôlé par le **management** et les **salariés** de Tikehau Capital79% du portefeuille d'investissements de Tikehau Capital investi dans les stratégies du Groupe, aux côtés de ses **clients-investisseurs**>80% du résultat opérationnel de l'activité de gestion d'actifs distribué chaque année aux **actionnaires**

## PLATEFORME THÉMATIQUE DURABLE ET IMPACT



3 Mds€

d'actifs sous gestion dont **2,3 Mds€** dédiés au climat et à la biodiversité.

## UN ENGAGEMENT RECONNU

MORNINGSTAR SUSTAINALYTICS



# Retour sur 2022

2022 a été marquée par des performances robustes portées par la croissance et l'innovation.



LEVEL UP,  
C'EST SAVOIR ANTICIPER  
LES GRANDES TRANSFORMATIONS  
ET Y RÉPONDRE



De gauche à droite: Henri Marcoux, Thomas Friedberger et Cécile Cabanis.

# interview

## **HENRI** MARCOUX

DIRECTEUR GÉNÉRAL ADJOINT,  
TIKEHAU CAPITAL

## **THOMAS** FRIEDBERGER

DIRECTEUR GÉNÉRAL ADJOINT,  
TIKEHAU CAPITAL

## **CÉCILE** CABANIS

DIRECTRICE GÉNÉRALE ADJOINTE,  
TIKEHAU CAPITAL

**Entre crise sanitaire, géopolitique et énergétique, 2022 s'est révélée une année très complexe. Comment Tikehau Capital a évolué dans ce contexte délicat et incertain ?**

**Thomas Friedberger** \_ L'année 2022 a été marquée par un changement profond de paradigme. Au terme de cette année, le capital et la liquidité ont de nouveau un coût. Le niveau des taux d'intérêt et la valeur des actifs risqués ne sont désormais plus corrélés négativement. En matière d'investissement, ces changements impliquent que la création de valeur économique passe désormais par la sélection et non plus l'allocation. Ainsi, au sein des entreprises, l'ère de l'efficacité où l'activité est suroptimisée en produisant dans les pays à bas coûts, en privilégiant les juridictions peu fiscalisées et en opérant avec des coussins de capitaux propres faibles pour maximiser le rendement, est désormais révolue au profit de celle de la résilience. Dans ce nouveau contexte, seules les sociétés les mieux gérées et les mieux

“

**Le besoin d'évoluer vers un modèle de croissance durable n'a jamais été aussi prégnant. L'ignorer serait perdre un droit à opérer dans le futur. L'intégrer permet d'accélérer les transitions nécessaires.”**

**Cécile Cabanis**

positionnées sont susceptibles de performer. Grâce à une approche très sélective, une diversité des classes d'actifs et des géographies, des équipes de *sourcing* présentes localement et une discipline d'investissement, Tikehau Capital a les atouts pour faire face à ces bouleversements, bénéficier d'un contexte de marché plus exigeant et poursuivre sa croissance.

**Henri Marcoux**\_ Le contexte de 2022 nous a permis d'apprécier la solidité et la pertinence de notre modèle de développement durable et rentable. Tikehau Capital a bénéficié à plein d'un cercle vertueux, fruit du travail réalisé ces dernières années. Nous sommes aujourd'hui ainsi très bien positionnés sur un marché en forte croissance et qui bénéficie de tendances structurelles porteuses. En effet, même si le contexte actuel peut peser à court terme sur le rythme de collecte, la majorité des investisseurs et allocataires d'épargne prévoient de maintenir leurs allocations dans des actifs alternatifs à moyen terme, et ceux qui envisagent de les accroître le feront dans les trois ans à venir<sup>(1)</sup>. Ainsi, entre 2021 et 2026, les encours

des actifs alternatifs devraient enregistrer une croissance moyenne de 6% par an<sup>(2)</sup>, pour représenter 19% des encours mondiaux et 51% des revenus<sup>(2)</sup>. Tikehau Capital intervient donc clairement sur le segment le plus rentable et porteur du marché de la gestion d'actifs. Quant à nos performances opérationnelles, elles continuent à être solides. Dans le domaine de la gestion d'actifs, les revenus ont ainsi atteint 304 millions d'euros (+7% par rapport à 2021), portés par une forte collecte qui nous a permis d'augmenter de 15% nos encours. Quant à notre portefeuille d'investissements, qui s'élève à 3,5 milliards d'euros fin décembre 2022, il a enregistré de très solides performances avec 298 millions d'euros de revenus, auxquels les stratégies de gestion d'actifs du Groupe ont contribué à hauteur de 171 millions d'euros.

**En début d'année 2022, vous aviez insisté sur le lien de causalité fort entre « rentable et durable ». Avez-vous pu tenir de tels engagements de développement durable dans le contexte actuel ?**

**Cécile Cabanis**\_ Le besoin d'évoluer vers un modèle de croissance durable n'a jamais été aussi prégnant. L'ignorer serait perdre un droit à opérer dans le futur. L'intégrer permet d'accélérer les transitions nécessaires. Notre politique d'investissement se concentre sur la performance et la création de valeur durable. C'est pour cela que nous intégrons la revue des risques et des opportunités ESG dans nos décisions. Nous défendons véritablement un nouveau modèle. Cela s'est traduit en 2022 par le renforcement d'un écosystème dédié au développement durable comprenant notamment un Comité Impact, une gouvernance renforcée avec des référents ESG pour chaque secteur d'activité. Notre engagement se matérialise aussi dans le développement de produits innovants, de fonds à thématique durable et impact, qui représentent 8% de nos encours autour de plusieurs piliers : la décarbonation, la nature et biodiversité ou encore la cybersécurité et la résilience. L'approche thématique permet d'intervenir de façon concentrée avec l'ensemble des acteurs sur chacune des chaînes de valeur, condition *sine qua non* pour assurer des changements systémiques et une transition à l'échelle. Pour atteindre les objectifs de transition à 2030, nous ne devons pas uniquement innover dans la technologie mais trouver des nouvelles solutions d'accompagnement, des nouvelles façons de travailler et des nouveaux modes de gouvernance collective.

(1) Global Alternative Fund Survey – EY, 2022.

(2) BG Global AM 2022 and 2017 reports.

En 2022, nous avons ainsi réalisé le premier *closing* de notre stratégie à impact dédiée au financement des actifs verts pour les PME, et avons initié avec AXA *Climate* et Unilever une stratégie de *Private Equity* visant à permettre l'agriculture régénératrice à grande échelle.

Pour assurer la gestion de notre performance à thématique durable et impact au même titre que notre performance financière, nos fonds à impact lancés depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2022 ont une part de leurs commissions de performance liées à l'atteinte de leurs objectifs d'impact.

**T. F.** Nous entrons dans un monde où la croissance sera plus faible, où la résilience de nos modèles et de nos économies sera clé. De cet environnement émergent des mégatendances – la transition énergétique, la cybersécurité, la digitalisation et la transformation d'actifs immobiliers – qui vont continuer à générer des croissances fortes. La transition énergétique, en plus de s'attaquer à la question du climat, devient aussi un avantage compétitif pour les entreprises qui doivent compenser, grâce aux économies d'énergie, l'augmentation de leurs coûts à la suite de la relocalisation de leur outil de production. En investissant dans l'efficacité énergétique de ses bâtiments, de ses processus de production... l'entreprise crée ainsi de la résilience et se donne les moyens de rester compétitive. Les critères extra-financiers sont ainsi en train de devenir importants dans la génération de performance financière sur long terme.

### **Au-delà, quelles autres tendances anticipez-vous en 2023 ?**

**T. F.** La forte dispersion observée sur les marchés offre des opportunités de création de valeur particulièrement sur des segments ou secteurs ayant un fort potentiel de rebond tels que l'aéronautique par exemple. À condition bien sûr de disposer de suffisamment de capital pour être contrariant. Le contexte est aussi très porteur pour nos stratégies secondaires en dette privée et en *Private Equity* mais également pour notre stratégie de situations spéciales qui permet de saisir des opportunités nécessitant des structures de financement agiles et sur mesure, et sur certains segments des marchés liquides, notamment de crédit. Grâce à son positionnement et surtout son ancrage local, Tikehau Capital est ainsi en capacité d'identifier les meilleures opportunités pour déployer son capital en 2023.

**C. C.** En 2023, la nécessité d'investir dans la décarbonation, la nature et la biodiversité, la cybersécurité et la résilience va s'accélérer avec une réglementation qui devrait continuer d'évoluer. Le système qui a contribué à suroptimiser les chaînes de valeur en les globalisant a atteint sa limite. Il a montré ses fragilités et les dommages créés sur l'environnement, le social et la gouvernance. Nous devons agir alors même que la réglementation n'est pas stabilisée et que les données ne sont pas toutes disponibles ou justes.

“  
**Notre modèle de croissance rentable va continuer à démontrer sa pertinence.”**

**Henri Marcoux**

L'enjeu des prochains mois et années, pour le régulateur, sera de trouver le point d'équilibre afin de s'assurer de la transparence des produits d'investissement et de mettre fin à la tentation du *greenwashing*, sans pour autant entraver, par des règles trop éloignées de la réalité des situations et des enjeux, les initiatives des investisseurs qui veulent être dans l'action de transition. Cela nécessite de sortir d'un modèle économique uniquement fondé sur la recherche de croissance et profit à court terme. Les équipes doivent apprendre à mesurer la performance au-delà du seul fichier Excel et accompagner les entreprises pour créer de la valeur durable. Il sera nécessaire de réconcilier les horizons de temps en allouant du capital patient pour permettre la transition. Le capital investissement est une solution et c'est ce que nous nous efforçons de faire.

**Justement, à long terme, comment envisagez-vous les performances de Tikehau Capital ?**

**H. M.\_** Depuis plusieurs années, nous alertons sur les excès de valorisation et de levier, et nous anticipons aujourd'hui des tensions sur ces questions. Nous nous y sommes préparés puisque notre approche, qui repose sur un modèle entrepreneurial unique et qui s'appuie sur un fort alignement d'intérêts, nous en prémunit par la rigueur d'analyse et de sélection qu'elle impose. Nous abordons donc le cycle complexe qui s'ouvre avec une solidité financière notable et davantage de sérénité que nombre de nos pairs. Dans un marché imprévisible, c'est précieux et rassurant pour nos clients-investisseurs qui nous font confiance.

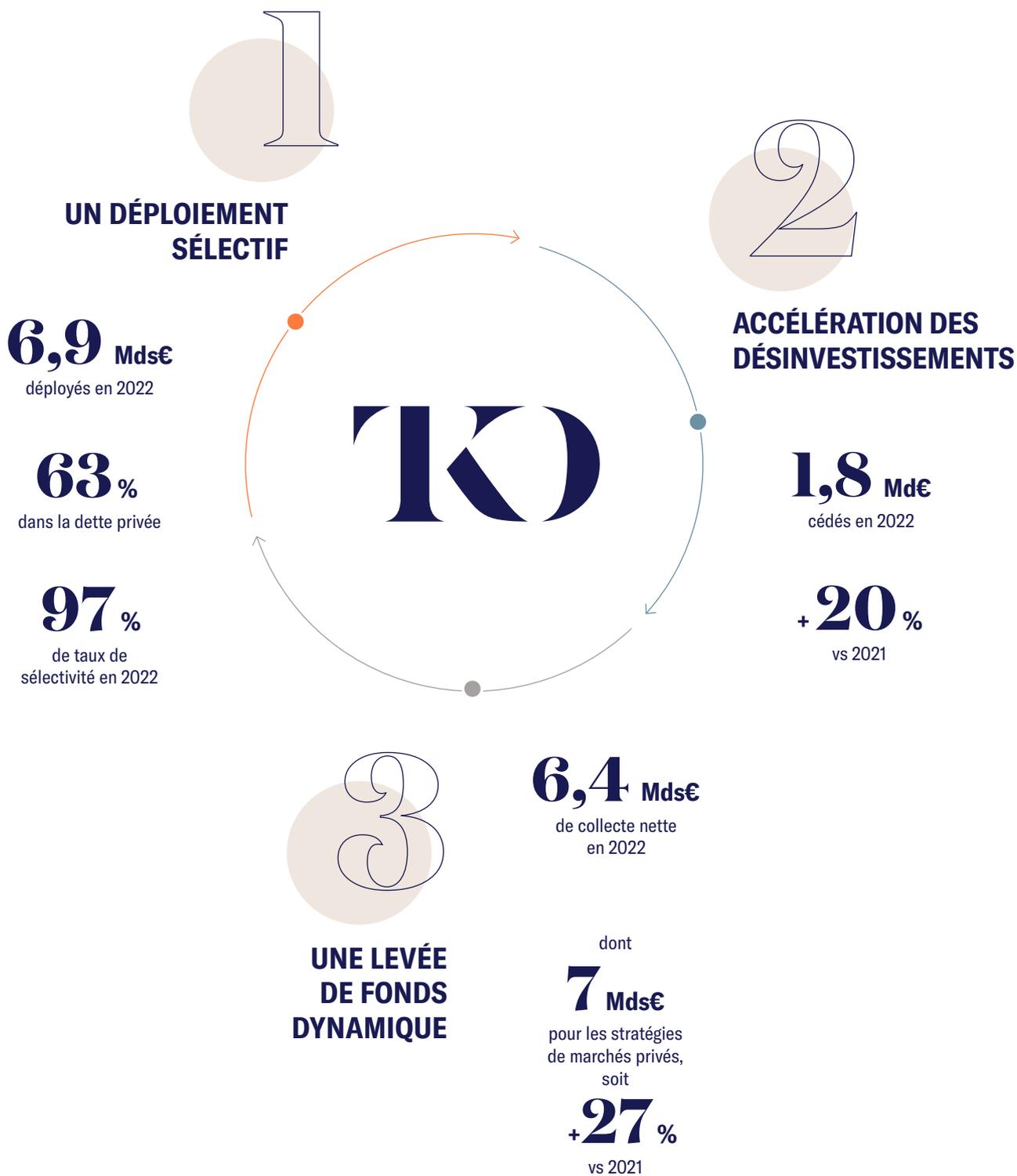
C'est pourquoi Tikehau Capital confirme ses objectifs à horizon 2026. Ainsi, nous restons mobilisés pour atteindre plus de 65 milliards d'euros d'encours pour notre activité de gestion d'actifs, soit près du double de nos encours au 31 décembre 2022. Cette forte croissance, couplée à un levier opérationnel croissant résultant de la capacité à générer des effets d'échelle, devrait permettre au Groupe de multiplier ses *Fee-Related Earnings* (FRE) par environ 2,6 par rapport à 2022, et ainsi parvenir à 250 millions d'euros à horizon 2026.

Nous sommes convaincus que notre modèle de croissance rentable sur le marché de la gestion d'actifs alternatifs va ainsi continuer à démontrer sa pertinence. Grâce à ses puissants moteurs de résultat, Tikehau Capital a donc pour objectif d'atteindre un rendement sur fonds propres de l'ordre de 15% d'ici 2026, contre 10% en 2022.

“  
**Tikehau Capital  
est en capacité  
d'identifier  
les meilleures  
opportunités pour  
déployer son capital  
en 2023.”**

**Thomas Friedberger**

## PRINCIPAUX CHIFFRES OPÉRATIONNELS EN 2022

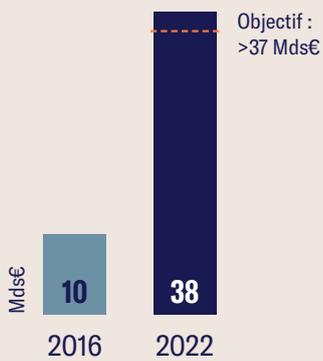


**PRINCIPAUX CHIFFRES 2022:  
UNE NOUVELLE ÉTAPE DE NOTRE TRAJECTOIRE DE CROISSANCE  
RENTABLE À LONG TERME**

**ENCOURS DE L'ACTIVITÉ  
DE GESTION D'ACTIFS**

**+ 28%**

Taux de croissance annuel moyen 2016-2022



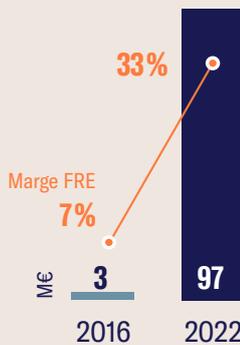
**REVENUS DE L'ACTIVITÉ  
DE GESTION D'ACTIFS**

**+ 41%**



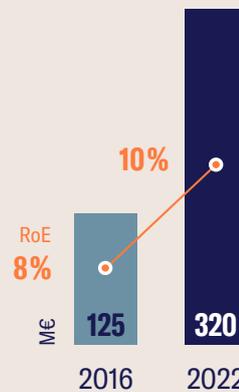
**FEE-RELATED EARNINGS**

**+ 81%**



**RÉSULTAT NET (PART DU GROUPE)**

**+ 17%**



## CRÉATION DE VALEUR DURABLE AU CŒUR DU MODÈLE

### LE DÉVELOPPEMENT DURABLE AU CŒUR DU MODÈLE

**60%**

des encours  
au sein de fonds  
Articles 8 et 9

**20%**

de compensation variable  
relative à l'objectif humain  
et climatique

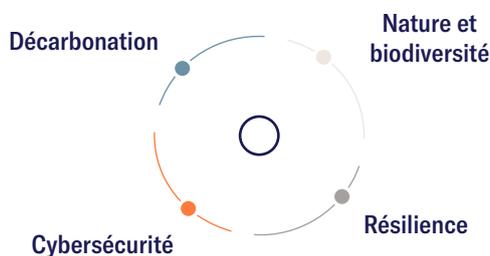
**65%**

de la dette du Groupe  
liée à des critères  
de durabilité

### PLATEFORME THÉMATIQUE DURABLE ET IMPACT

**2,3 Mds€**

d'actifs sous gestion  
dédiés au climat  
et à la biodiversité



**5 Mds€**

objectif d'actifs sous  
gestion dédiés au climat et  
à la biodiversité d'ici 2025

### RECONNAISSANCES EN 2022

**11,6**

Notation  
de risque faible

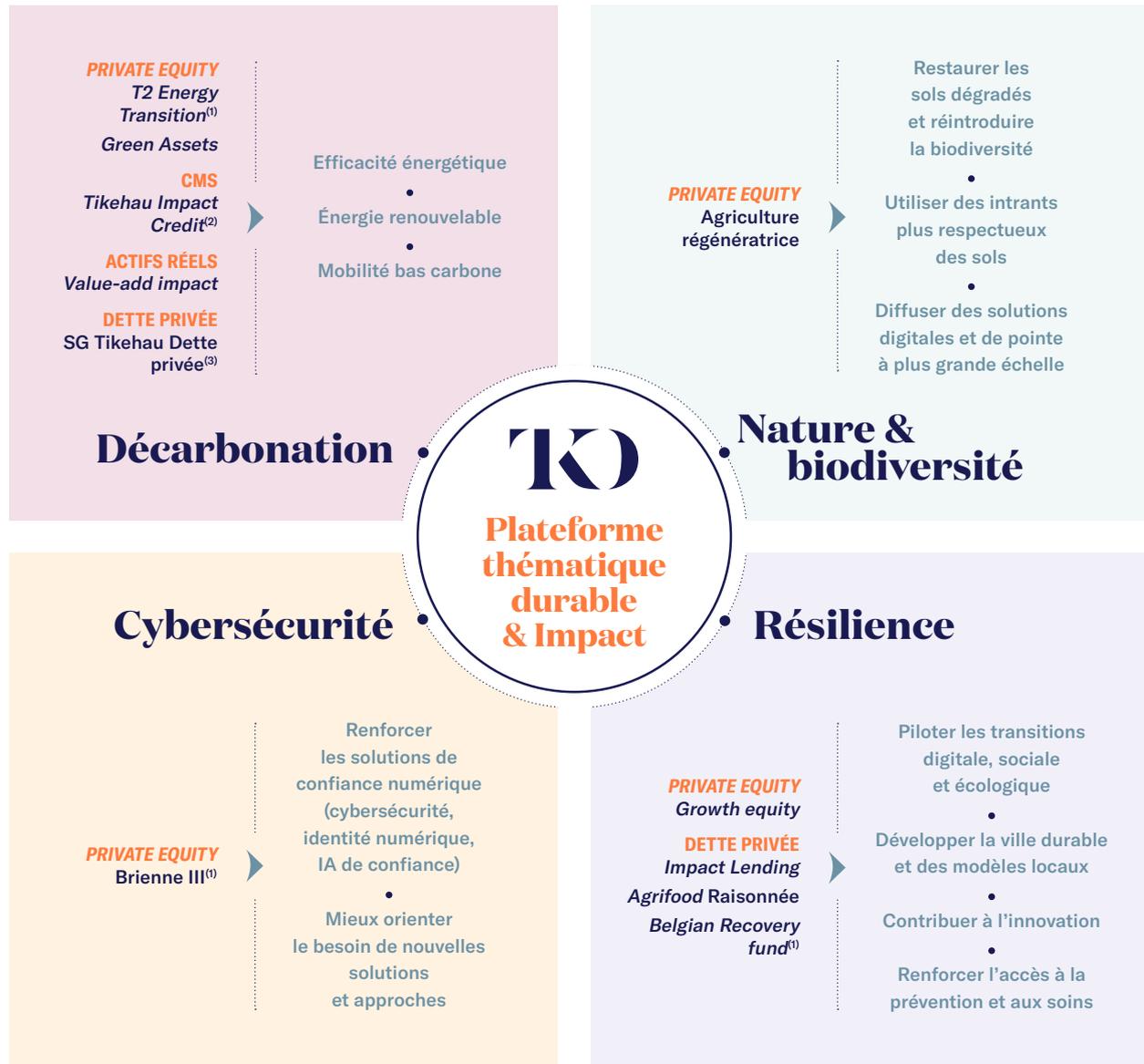
**Top 4%**

des 910 entreprises  
du groupe de référence

MORNINGSTAR | SUSTAINALYTICS



# PLATEFORME D'INVESTISSEMENTS À THÉMATIQUE DURABLE ET À IMPACT À FIN 2022



N. B. : les fonds de Sofidy avec des thématiques durables pourront être inclus à partir de 2023.  
 (1) Fonds réservés aux investisseurs professionnels et fermés aux souscriptions.  
 (2) Fonds ouvert à la commercialisation.  
 (3) Fonds commun de placement à risque et exclusivement accessible au sein de contrats d'assurance vie en unité de compte commercialisé par Société Générale Private Banking France.

# Gestion d'actifs

Atteindre, à l'horizon 2026,  
plus de 65 Mds€ d'actifs sous gestion.

LEVEL UP,  
C'EST SAVOIR ACCÉLÉRER  
AU BON MOMENT



## NOS INVESTISSEMENTS THÉMATIQUES DE CONVICTION

**UNE EXPERTISE DE LONGUE DATE DANS LE FINANCEMENT DES PME DANS L'ENSEMBLE DE NOS STRATÉGIES ET CLASSES D'ACTIFS**

### **Dette privée**

Financement des PME  
Économie réelle et création d'emplois  
Résilience locale

### **Actifs réels**

Reconversion et transformation d'actifs  
Efficacité énergétique  
Infrastructure

### **Private Equity**

Croissance et performance  
Expertise sectorielle  
Engagement actif

### **Tactical Strategies**

Financement spécial et solutions de capital hybrides pour les entreprises de taille intermédiaire

### **Capital Markets Strategies**

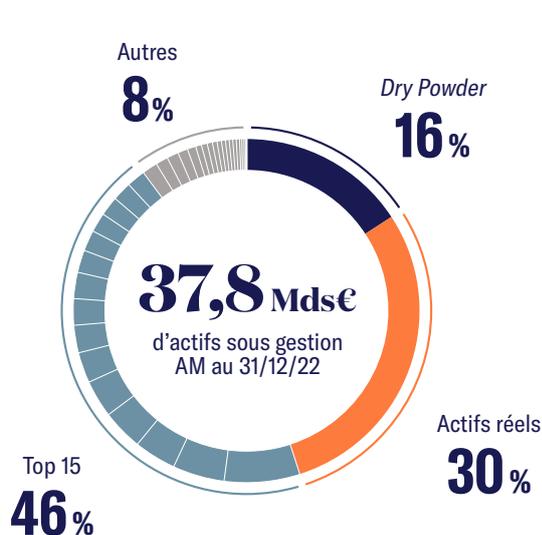
Gestion de conviction  
Approche d'investissement fondamentale

## FACTEURS DE DIFFÉRENCIATION

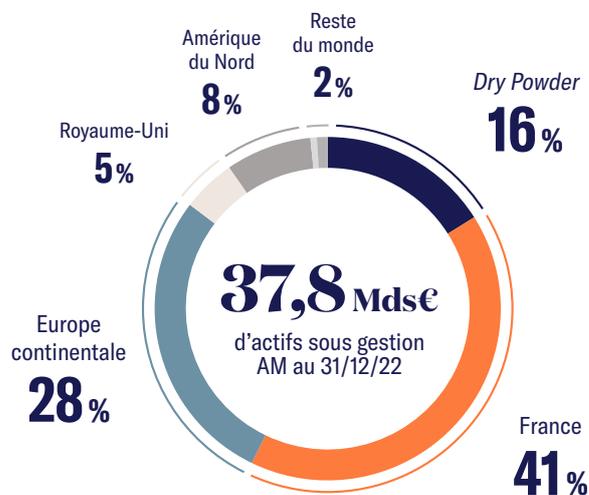
PROTECTION À LA BAISSÉ, MÉGATENDANCES À LONG TERME, ESG ET IMPACT, ALIGNEMENT D'INTÉRÊTS

## EXPOSITION TRÈS GRANULAIRE ET DIVERSIFIÉE PAR SECTEUR ET ZONE GÉOGRAPHIQUE

### RÉPARTITION DES ENCOURS DE L'ACTIVITÉ DE GESTION D'ACTIFS PAR SECTEUR



### RÉPARTITION DES ENCOURS DE L'ACTIVITÉ DE GESTION D'ACTIFS PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE





## FRÉDÉRIC GIOVANSILI

DIRECTEUR GÉNÉRAL ADJOINT DE TIKEHAU IM,  
RESPONSABLE GROUPE DES VENTES, DU MARKETING  
ET DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL, TIKEHAU CAPITAL

**2022 est marquée par un niveau de collecte particulièrement élevé dans toutes les classes d'actifs alternatifs sur lesquelles Tikehaou Capital opère. À quoi attribuer cette attractivité ?**

La croissance de nos actifs sous gestion (+13%) est très satisfaisante, particulièrement dans le contexte extrêmement singulier de la deuxième partie de l'année. Cela tient à la capacité des équipes à déployer les fonds en conservant un niveau particulièrement élevé de sélectivité dans les métiers (en moyenne 97%).

L'augmentation de nos encours dans les activités de dette privée et d'actifs réels se confirme cette année encore, et nos stratégies de marchés de capitaux ont, quant à elles, retrouvé un vrai souffle au dernier trimestre dans un contexte de marché particulièrement complexe.

La collecte sur notre activité de *Private Equity* affiche une croissance de 82% par rapport à 2021 pour atteindre 1,1 milliard d'euros, soit 17% de la collecte nette globale. Cette dynamique s'appuie sur notre capacité à innover avec le lancement de notre stratégie régénérative avec

des partenaires de premier plan tels qu'AXA *Climate* et Unilever, ou d'un nouveau millésime de notre stratégie de *growth equity*. La recherche de rendement et de diversification de la part des investisseurs constitue des facteurs supplémentaires. Le capital-investissement, dont les encours ont progressé en moyenne de près de 10% par an au cours de la dernière décennie, est la classe d'actifs bénéficiant des plus importantes perspectives de croissance d'ici 2026 selon une étude Preqin<sup>(1)</sup>. Les encours du capital-investissement devraient atteindre près de 7500 milliards de dollars à horizon 2027, soit un taux de croissance annuelle moyen de 10%.

**Pour répondre à la forte appétence d'investisseurs privés pour les classes d'actifs alternatives, vous aviez lancé des initiatives avec MACSF et CNP Assurances en 2021. Où en est votre démarche de démocratisation des marchés privés ?**

Aujourd'hui, notre base de clients-investisseurs pour l'activité de gestion d'actifs du Groupe est composée à 63% d'institutionnels (assureurs, fonds de pension et fonds souverains), à 15% d'investisseurs privés (banques privées, réseaux de conseillers en gestion de patrimoine, réseaux de distribution bancaires, etc.) et à 7% de *family offices*. Et nous sentons une très forte demande d'investisseurs privés pour les classes d'actifs sur lesquelles nous opérons, que ce soit en Europe ou ailleurs. C'est pour cette raison que nous poursuivons la démocratisation des marchés

privés engagée (voir focus *Opale Capital* ci-contre). Cela se traduit notamment par un partenariat avec iCapital qui nous permet de distribuer à l'échelle mondiale certaines de nos opportunités d'investissement sur les marchés privés. Ce partenariat devrait être un accélérateur fort de la diversification de la typologie de nos clients-investisseurs et permettre d'élargir notre empreinte internationale.

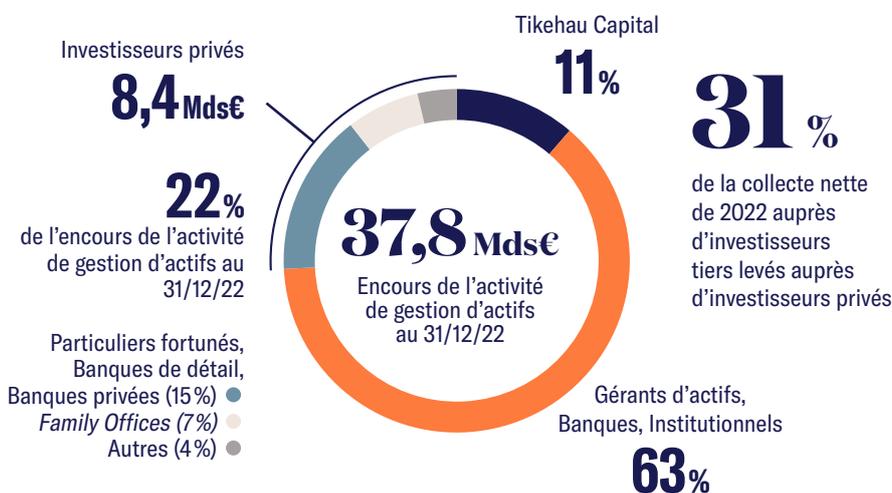
**Avec l'ouverture de deux nouveaux bureaux en 2022, vous renforcez encore la proximité avec vos clients-investisseurs. Comment cela se traduit-il dans leur profil ?**

Effectivement, en ligne avec le développement de notre présence internationale, le Groupe a continué à étendre et internationaliser progressivement sa base de clients-investisseurs. À fin 2022, 37% des actifs du périmètre gestion d'actifs du Groupe provenaient d'une clientèle internationale. À titre d'exemple, le 5<sup>e</sup> millésime de notre stratégie de *Direct Lending* compte 144 clients-investisseurs venant de 19 pays différents dont deux nouveaux (Émirats arabes unis et Chine). Cela montre la force déterminante de la marque Tikehau Capital qui permet de dépasser les frontières au-delà de l'Europe, le cœur historique de son activité, et d'accéder à de nouvelles poches d'épargne, en Asie ou dans la péninsule arabe notamment.

(1) Preqin Global Report 2023: Private Equity.

**POURSUITE DE LA CROISSANCE AVEC LES CLIENTS PRIVÉS : UNE VASTE OPPORTUNITÉ EXPLOITÉE DE MANIÈRE EFFICACE**

**RÉPARTITION DE L'ENCOURS DE L'ACTIVITÉ DE GESTION D'ACTIFS PAR TYPE DE CLIENTS, AU 31/12/22**



**PRINCIPAUX PARTENAIRES**

Compagnies d'assurances



Banques privées



Plateformes de distribution





**PAUL**  
**MORENO BLOSSEVILLE**  
 DIRECTEUR GÉNÉRAL,  
 OPALE CAPITAL

# FOCUS

## OPALE CAPITAL

### **Opale Capital incarne la démocratisation progressive des marchés privés en France. Comment est née cette initiative ?**

C'est d'abord une opportunité donnée par le législateur qui, au travers d'une succession de lois et dispositifs, a permis aux clients non institutionnels mais avertis d'accéder aux marchés privés. Aujourd'hui, sur les 5700 milliards d'euros d'épargne des Français, seuls 7 milliards nourrissent les marchés privés<sup>(1)</sup>, c'est-à-dire l'épargne de quelques *early adopters*. Avec notre plateforme, nous permettons d'accélérer la démocratisation de ces marchés.

### **Concrètement, en quoi cette plateforme permet la démocratisation des marchés privés ?**

L'expérience combinée de :

- la plateforme digitale de *crowdfunding* immobilier Homunity, filiale de Tikehau Capital depuis 2019,
- l'expertise du Groupe en matière d'actifs non cotés, nous permet de proposer simplicité et sélectivité dans l'accès aux marchés privés.

Simplicité car Opale Capital permet d'effectuer toutes les démarches administratives (inscription, souscription) de manière digitalisée et met à disposition la documentation

**“Nous ciblons des thématiques spécifiques alignées avec des mégatendances.”**

requis tout au long de l'investissement (*reporting*, appels de capitaux et distributions potentielles) sur son portail investisseur. Sélectivité, car nous ciblons des thématiques spécifiques alignées avec les mégatendances telles que la souveraineté économique par exemple et nous proposons moins de 5% des fonds que nous analysons.

### **Qui sont vos clients ?**

Les conseillers financiers pour leur permettre de distribuer des produits non cotés à leurs clients avec un minimum d'investissement de 100 000 euros.

(1) Sources : Banque de France et France Invest:  
<https://www.banque-france.fr/epargne-des-menages>  
[https://www.franceinvest.eu/wp-content/uploads/2022/09/France\\_INVEST\\_Rendre\\_le\\_capital\\_investissement\\_accessible-2-1.pdf](https://www.franceinvest.eu/wp-content/uploads/2022/09/France_INVEST_Rendre_le_capital_investissement_accessible-2-1.pdf)

GESTION D'ACTIFS

# International

# 71%

DE LA COLLECTE NETTE  
PROVENANT D'INVESTISSEURS  
INTERNATIONAUX

# 37%

DES ACTIFS SOUS GESTION  
AU 31 DÉCEMBRE 2022  
PROVENANT D'INVESTISSEURS  
INTERNATIONAUX

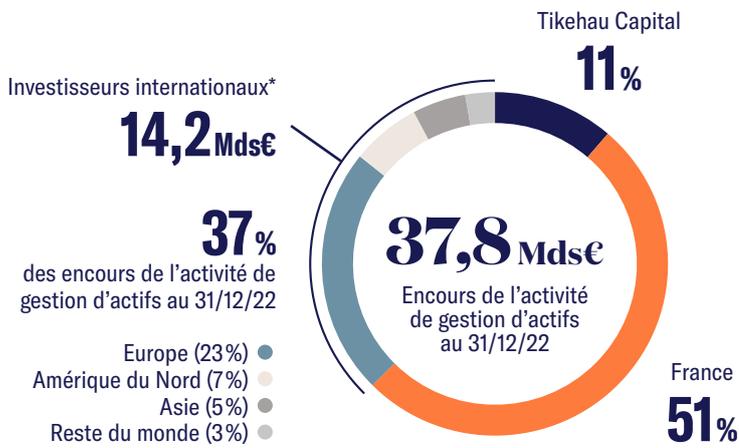
# 14

PAYS D'IMPLANTATION

Au fil des années, l'accélération des activités de gestion d'actifs et d'investissement de Tikehau Capital s'est accompagnée d'un accroissement de sa présence à l'international, avec l'ouverture de bureaux à Londres (2013), à Singapour (2014), puis à Bruxelles et à Milan (2015). En 2017, le Groupe a poursuivi le développement de ses implantations internationales avec l'ouverture de bureaux à Madrid et à Séoul, puis, en 2018, à New York, en 2019, à Tokyo, Luxembourg et Amsterdam et en 2021 à Francfort. En 2022, le Groupe a ouvert un bureau à Tel Aviv et à Zurich et dispose ainsi de bureaux dans 14 pays.

## UNE FORTE RECONNAISSANCE DE LA FRANCHISE À L'INTERNATIONAL : TIKEHAU CAPITAL RÉCOLTE LES FRUITS DE SON EXPANSION MULTILOCALE

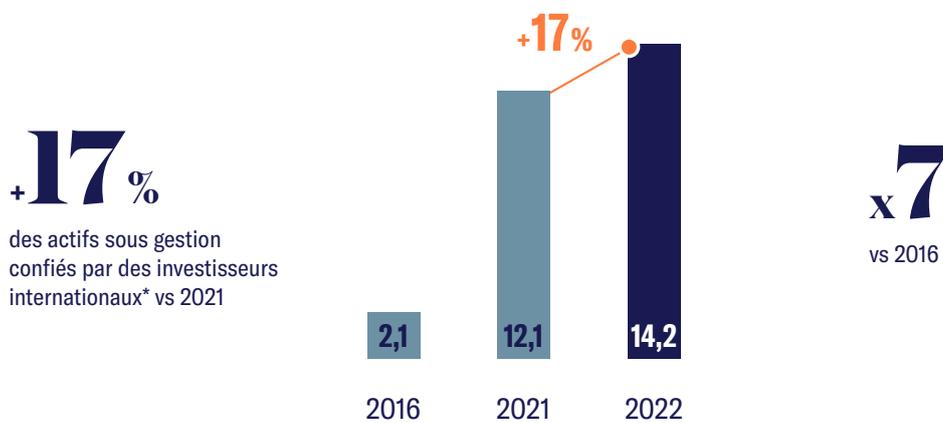
### RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE DES ENCOURS DE L'ACTIVITÉ DE GESTION D'ACTIFS AU 31/12/22



**71%**  
de la collecte nette de 2022 levés auprès d'investisseurs tiers internationaux<sup>(1)</sup>

(1) Hors fonds Sofidy.

### ÉVOLUTION DES ACTIFS CONFÉIÉS PAR DES INVESTISSEURS INTERNATIONAUX\*



\* Hors France.

# Faits INTERNATIONAL marquants

## ÉTATS-UNIS /

### NOUVEL INVESTISSEMENT VIA NOTRE FONDS INFRASTRUCTURE DANS LE PROJET D'UN AÉROPORT INTERNATIONAL AMÉRICAIN

Fin 2022, le deuxième millésime du fonds d'infrastructure *mid-market* nord-américain géré par Tikehau Star Infra a réalisé un investissement dans le projet DBFOM (*Design, Build, Finance, Operate, Maintain*) d'un aéroport international américain.

## ROYAUME-UNI /

### Premier investissement du fonds de *growth equity*

En septembre 2022, la troisième génération du fonds de *growth equity* du Groupe a réalisé un premier investissement dans *Probe Test Solutions Limited*, un fabricant de cartes sondes pour semi-conducteurs, leader de son marché au Royaume-Uni.

## PAYS-BAS /

### Un mandat confié par *Pensioenfonds Detailhandel*

Tikehau Capital s'est vu confier par *Pensioenfonds Detailhandel*, le fonds de pension du secteur du commerce de détail aux Pays-Bas, la gestion d'un mandat de dette privée de 100 millions d'euros, dans le cadre de sa stratégie d'*impact lending*.

## TEL AVIV /

### Tikehau Capital ouvre un bureau

Tikehau Capital étend son empreinte géographique internationale avec l'ambition de répondre à la demande croissante des investisseurs locaux pour les actifs alternatifs liée à l'évolution structurelle de leur marché.

## ITALIE /

### CESSION DE NOTRE PARTICIPATION DANS ASSITECA

La stratégie de *growth equity* de Tikehau Capital a cédé sa participation dans Assiteca, le plus grand courtier d'assurance italien indépendant. Cette opération a généré un multiple de sortie brut de 2,6x et un TRI brut de 45%.

## ESPAGNE /

### TIKEHAU CAPITAL ACQUIERT ISOTROL

Tikehau Capital a acquis une participation de 100% dans Isotrol, le principal développeur de solutions logicielles propriétaires pour le secteur des énergies renouvelables en Espagne, via son fonds *T2 Energy Transition*.

## ÉTATS-UNIS & EUROPE /

### CLO et CFO, des solutions spécifiques pour attirer des nouveaux investisseurs institutionnels

Au quatrième trimestre 2022, dans un environnement marqué par une volatilité macroéconomique persistante, le Groupe a réussi à finaliser le *pricing* de deux CLO (*Collateralised Loan Obligation*) supplémentaires (CLO VIII en Europe et CLO III aux États-Unis, dont la taille a été augmentée de 400 à 500 millions de dollars). Ces deux CLO ont accueilli de nouveaux investisseurs, ce qui témoigne de la reconnaissance de la plateforme globale du Groupe.

Afin de fournir aux investisseurs un accès innovant à la dette privée, qui offre des caractéristiques attrayantes dans l'environnement actuel, Tikehau Capital a, par ailleurs, réalisé un CFO (*Collateralised Fund Obligation*) pour 300 millions de dollars. Les tranches de dette notées et d'*equity* du CFO ont été placées auprès de grands investisseurs institutionnels américains et Tikehau Capital conserve, quant à lui, une partie de l'*equity*.

## SÉOUL /

### TIKEHAU CAPITAL OBTIENT LA LICENCE GP «TIKEHAU CAPITAL KOREA INC»

Tikehau Capital a ouvert un bureau de représentation à Séoul en 2017. Depuis septembre 2022, le Groupe opère désormais dans la région avec une licence GP au nom de Tikehau Capital Korea Inc. pour cibler les investisseurs institutionnels. Tikehau Capital accompagne aujourd'hui sa clientèle en Asie depuis ses trois bureaux: Séoul, Singapour (depuis 2014) et Tokyo (depuis 2019).

## FRANCE /

### Tikehau Capital s'associe à *FrenchFounders*

Comme Tikehau Capital, *FrenchFounders* accompagne des entrepreneurs pour les aider à développer leurs projets. Avec désormais Tikehau Capital comme actionnaire minoritaire, *FrenchFounders* entend renforcer sa position de leader, avec des événements visibles partout dans le monde, et apporter des solutions plus efficaces en termes de financement, de recrutement, de *business development* aux entrepreneurs.

## RESPONSABLES DES PAYS/RÉGIONS



AMÉRIQUE DU NORD – NEW YORK

**Timothy Grell**



ALLEMAGNE – FRANCFORT

**Dominik P. Felsmann**



ASIE – AUSTRALIE – NOUVELLE-ZÉLANDE

**Bruno de Pampelonne**  
**Jean-Baptiste Feat**  
**Neil Parekh**



RÉGION IBÉRIQUE – MADRID

**Carmen Alonso**



CORÉE DU SUD – SÉOUL

**Young Joon Moon**



BENELUX – AMSTERDAM,  
BRUXELLES ET LUXEMBOURG

**Édouard Chatenoud (Benelux)**  
et **Sabrina El Abbadi (Luxembourg)**



JAPON – TOKYO

**Sergei Diakov**



ITALIE – MILAN

**Luca Bucelli** et **Roberto Quagliuolo**



ISRAËL – TEL AVIV

**Rudy Neuhofer** et **Asaf Gherman**,  
Ouverture du bureau en avril 2022



ROYAUME-UNI – LONDRES

**Carmen Alonso** et **Sir Peter Westmacott**

## INTERNATIONAL ADVISORY BOARD

Pour compléter ses ressources internes, Tikehau Capital s'est doté d'un organe consultatif, l'*International Advisory Board*, présidé par Sir Peter Westmacott, ancien ambassadeur du Royaume-Uni (aux États-Unis, en France et en Turquie) et composé de personnalités de premier plan aux compétences complémentaires.

L'*International Advisory Board* de Tikehau Capital se réunit plusieurs fois par an pour échanger sur les perspectives économiques et géopolitiques mondiales et analyser leurs impacts potentiels sur les marchés sur lesquels Tikehau Capital intervient.

Issues de sphères politiques et économiques variées, ces personnalités d'expérience venant de zones géographiques diverses offrent au Groupe des points de vue et recommandations éclairés pour étayer ses stratégies et appuyer son développement à l'international.



ROYAUME-UNI

**Président:**  
**Sir Peter Westmacott,**  
ancien ambassadeur  
du Royaume-Uni



FRANCE

**M. Stéphane Abrial,**  
ancien chef d'état-major  
de l'armée de l'air et ancien  
commandeur suprême de l'OTAN



CANADA

**M. Jean Charest,**  
ancien Premier ministre  
du gouvernement du Québec



SINGAPOUR

**M. Fu Hua Hsieh,**  
président d'ACR Capital et ancien  
président de Temasek Holdings



ÉTATS-UNIS

**Mme Margery Kraus,**  
fondatrice et présidente  
d'APCO Worldwide



ROYAUME-UNI

**Lord Peter Levene,**  
ancien Lord Mayor de Londres  
et ancien président de Lloyd's



SUISSE

**M. François Pauly,**  
CEO d'Edmond de Rothschild,  
président de la Compagnie  
Financière La Luxembourgeoise



JAPON

**M. Kenichiro Sasae,**  
ancien ambassadeur du Japon  
aux États-Unis

GESTION D'ACTIFS

# Dette privée

# 14,8

MILLIARDS D'EUROS  
D'ACTIFS SOUS GESTION

# 30

PROFESSIONNELS

# 38%

DES ACTIFS SOUS  
GESTION DU GROUPE

En tant que pionnier de la dette privée en France et sur d'autres marchés, Tikehau Capital offre un large éventail de solutions complémentaires, dont le *direct lending* (financement direct), le *corporate lending* et les activités de fonds de prêts (*loans*) et de CLO.

Tikehau Capital est en mesure de structurer, financer et prendre part à un large éventail d'opérations de financement sur le *mid-market* pour des montants allant de 3 à 300 millions d'euros, notamment dans la dette senior et *stretched senior*, le financement unitranche, la dette mezzanine et le *preferred equity*.

Les stratégies de *direct lending* sont particulièrement attractives dans le contexte de remontée des taux d'intérêt, car elles permettent une exposition à des taux d'intérêt variables et apportent une protection contre l'inflation. Ces stratégies offrent ainsi de meilleurs rendements, proportionnels à la hausse des taux, aux investisseurs.

À fin juin 2022, Tikehau Capital se plaçait à la deuxième place du classement du nombre d'opérations réalisées en dette privée *mid-market* depuis 2020\*.

\* Source: AlixPartners, *Mid-market debt report* depuis 2020.



## CÉCILE MAYER-LÉVI

DIRECTRICE DE L'ACTIVITÉ DE DETTE PRIVÉE,  
TIKEHAU CAPITAL

### Quel regard portez-vous sur le marché de la dette privée en 2022 ?

Le marché de la dette privée a été marqué par plusieurs tendances fortes l'année dernière. La première est le fort ralentissement des prêts bancaires auprès du secteur du capital investissement qui a abouti à une plus forte sollicitation des acteurs de dette privée en particulier sur le segment du *direct lending*. Ces derniers ont assuré la relève d'autant plus qu'ils disposaient de près de 390 milliards de

dollars de capitaux disponibles à utiliser, selon Prequin<sup>(1)</sup>. Le marché des *collateralised loan obligations* (CLO) a, quant à lui, souffert de la dégradation du contexte économique et d'une augmentation massive du coût des différentes tranches qui les composent.

En parallèle, nous avons assisté à l'émergence de façon marquée du marché de la dette privée secondaire, avec des acteurs spécialisés pour proposer de la liquidité aux investisseurs.

(1) 2022.

### Dans ce contexte, comment s'est comportée votre activité de dette privée ?

La crispation du financement a créé un nouveau terrain d'opportunités pour des acteurs comme Tikehau Capital. Nous avons déployé nos fonds sur des situations de financement très variées tout en conservant une très forte sélectivité. Nous avons enregistré beaucoup plus de *build-up*, acquisitions effectuées par les sociétés déjà dans nos portefeuilles. À titre d'exemple, Tikehau Capital a accompagné ChapsVision, société spécialisée dans les logiciels dédiés à la transformation digitale, dans deux opérations d'acquisition. Notre capacité à proposer des financements sur mesure nous a amenés à renforcer plus encore nos liens avec plusieurs entreprises, telles que le groupe de distribution de Moez-Alexandre Zouari sur sa stratégie *soft discount* de produits de bazar et aménagement de la maison. Le déploiement de ces solutions est rendu possible par une levée de fonds record pour la 5<sup>e</sup> génération de la stratégie *direct lending*. Celle-ci a collecté 3,3 milliards d'euros (+57% par rapport à la génération précédente), dont 2,1 milliards d'euros via le fonds *flagship* Tikehau Direct Lending V (TDL V).

Par ailleurs, le Groupe s'est vu confier par *Pensioenfonds Detailhandel*, le fonds de pension du secteur du commerce de détail aux Pays-Bas, la gestion d'un mandat de dette privée de 100 millions d'euros, à travers sa stratégie de prêt à impact (*lire encadré ci-contre*). Malgré un contexte économique difficile, l'activité de dette privée en 2022 a réalisé 57% de la collecte nette globale de Tikehau Capital, soit 3,7 milliards d'euros, et a représenté 63% des investissements réalisés.

### Comment faites-vous face à l'afflux de demandes en *direct lending* ?

Nous avons renforcé, au cours de l'exercice 2022, notre sélectivité en termes de choix d'investissements tout en assurant une diversification maximale. Pour autant, dans un environnement compliqué comme en 2022, nous avons continué à démontrer notre capacité à accompagner des entreprises en réalisant des financements sur mesure. Parmi ces opérations, on peut citer NeoApotek, la deuxième plus grande chaîne italienne de pharmacies de détail, ou Coyote, le pionnier et leader du développement de solutions d'assistance à la conduite autour d'une véritable communauté en France et au Benelux.

### Qu'en est-il des activités de CLO ?

Au cours de l'année, et malgré des conditions de marché difficiles, le Groupe a réussi le *pricing* de son 7<sup>e</sup> CLO européen et de son second CLO américain. Ce dernier succès est d'ailleurs emblématique. En effet, un an seulement après le lancement par Tikehau Capital de l'activité CLO aux États-Unis, et quelques mois après le *pricing* de son premier CLO américain pour un montant de 400 millions de dollars, le Groupe a émis un second CLO américain de 325 millions de dollars. Le *pricing* réussi de cette opération aux États-Unis au cours d'une année aussi volatile témoigne de l'approche

disciplinée et ciblée de la plateforme du Groupe – avec une équipe focalisée sur une démarche défensive dans la construction du portefeuille et la sélection des actifs – ainsi que du soutien des investisseurs. Nous avons déjà lancé la phase de *warehouse* des CLO suivants aux États-Unis et en Europe.

### Comment s'annonce 2023 ?

L'année reste marquée par une inflation élevée, une croissance économique faible, un environnement géopolitique dégradé et une hausse des taux. Le resserrement monétaire réduit les liquidités, grippant la machine du financement. En matière de *direct lending*, outre le marché typique du financement d'acquisition *mid market*, s'ajoutent les syndications suspendues qui prennent du temps à se débloquer et les opportunités directement dirigées vers les fonds de dette. Les emprunteurs explorent toutes les options de financement ou refinancement en prévision des échéances d'arrivée à maturité en se tournant de plus en plus vers les fonds de dette qui opèrent en « *club deals* », à l'instar des *pools* bancaires. Autant d'éléments qui soutiendront le marché de la dette privée en termes de transactions et de flux, et qui imposent d'être sélectif sur les entreprises cibles.

#### Les *ratchets* ESG pour promouvoir l'impact

Depuis quelques années, Tikehau Capital encourage régulièrement les emprunteurs à améliorer leur performance ESG à travers un mécanisme incitatif, les *ratchets* ESG. Cette démarche consiste à intégrer deux à trois objectifs ESG – adaptés à l'entreprise – dans la documentation du financement. S'ils sont atteints, l'emprunteur se voit récompensé par une réduction de la marge du taux d'intérêt, comprise entre -5 et -25 points de base ou *a contrario* d'une hausse en cas d'échec de l'atteinte de ces objectifs extra-financiers. Signe du succès de cette démarche, la part de transactions avec *ratchets* ESG est passée de 21% dans le fonds TDL IV<sup>(1)</sup> à 53% dans le fonds TDL V<sup>(1)</sup>. Ainsi par exemple, quatre critères ont été retenus dans le cas d'Odigo, un éditeur de solutions pour centre de contacts : la proportion de femmes dans l'organisation, la formation du personnel, la satisfaction clients et la certification ESG. Dans le cas du prêt consenti au fabricant de maisons de jardin GartenHaus, les trois séries de critères privilégiés concernent l'empreinte carbone, la traçabilité des bois de charpente et la mise en place d'un code de conduite des fournisseurs. Globalement, les critères retenus se répartissent, à parts égales, entre le social et l'environnement, respectivement 40% et 38%, ceux concernant la gouvernance se situant à 22%.

(1) Ce fonds n'est plus ouvert ni à la commercialisation, ni à la souscription.



# In the eyes of

**PIERPAOLO CASAMENTO**

DIRECTEUR DE L'ACTIVITÉ  
DE DETTE PRIVÉE SECONDAIRE,  
TIKEHAU CAPITAL

## Répondre aux impératifs d'allocation de nos clients-investisseurs.

### Comment expliquez-vous la dynamique très positive de l'activité de dette privée secondaire en 2022 ?

Le recours aux marchés secondaires pour répondre aux besoins de liquidités ou équilibrer l'allocation des portefeuilles est devenu assez courant pour les investisseurs sur les marchés privés en général.

Avec le contexte particulièrement volatil des marchés cotés en 2022, nous observons que ce besoin de rééquilibrage a été particulièrement fort. Les baisses de prix sur les actifs cotés n'ont pas été immédiatement observées sur la plupart des actifs alternatifs. En conséquence, la part relative des actifs non cotés dans les portefeuilles des investisseurs a augmenté, entraînant dans certains cas un besoin plus ou moins immédiat de rééquilibrer leurs expositions. C'est ce qu'on appelle communément « l'effet dénominateur ». Ce phénomène est l'un des facteurs de croissance des opportunités d'investissement dans les fonds secondaires (toutes classes d'actifs confondues). Les fonds secondaires de dette privée, quant à eux, ont affiché une forte croissance du fait de leurs caractéristiques propres et d'une plus grande résilience des prix accompagnée d'une plus faible volatilité par rapport à d'autres classes d'actifs alternatifs.

### Tikehau Capital a été l'un des pionniers sur cette activité. Vous attendiez-vous à une telle appétence pour cette classe d'actifs ?

Effectivement, fort de notre solide expérience sur les marchés du crédit privé, nous avons été un des premiers acteurs sur le marché de la dette privée secondaire en 2019. Nous avons lancé cette classe d'actifs en constatant que le marché primaire du crédit privé avec une croissance importante au cours des vingt dernières années avait atteint un niveau de maturité justifiant un marché secondaire. Aujourd'hui estimé à 1,5 trillion de dollars, alors qu'il atteignait 800 milliards de dollars en 2019 (selon Preqin), le besoin d'un débouché secondaire pour offrir des solutions de liquidités aux clients-investisseurs (LPs) s'imposait.

La croissance observée sur cette classe d'actifs ces trois dernières années a largement dépassé nos attentes. Cela reste encore un marché de niche, car le volume annuel des transactions dans ce domaine était estimé autour de 15 milliards de dollars en 2022. Ce marché a progressé à un rythme très soutenu et l'augmentation du nombre d'acteurs depuis le lancement de notre stratégie en 2019 est une preuve supplémentaire de la validité de notre thèse de départ.

### Pensez-vous rencontrer une attractivité similaire en 2023 ?

Le marché secondaire de la dette privée est de plus en plus dynamique, en progression, et a profondément évolué. Nous observons que ce n'est plus un espace où les clients-investisseurs se débarrassent d'actifs en difficulté à une forte décote, mais c'est plutôt une opportunité pour gérer activement et rééquilibrer leurs allocations entre actifs traditionnels et alternatifs. Dans un contexte de marché complexe et incertain, cela offre à nos yeux des solutions intéressantes pour les clients-investisseurs.

Par ailleurs, le marché primaire étant essentiellement en Amérique du Nord pour le moment – c'est dans cette zone que l'appétence est la plus forte –, cela va nécessairement évoluer au regard de la forte dynamique des marchés primaires en Europe au cours des dernières années.

La même dynamique et les mêmes tendances observées en 2022 vont probablement se poursuivre en 2023 et au-delà, consolidant la dette privée secondaire comme une part importante à la fois du marché secondaire mondial et des portefeuilles des investisseurs.

“ Nous avons été l'un des premiers acteurs sur le marché de dette privée secondaire en 2019.”

# Faits marquants

## DETTE PRIVÉE

### DES DÉINVESTISSEMENTS RÉUSSIS POUR LES STRATÉGIES DE *DIRECT LENDING* DU GROUPE

Dans la dette privée, environ 60% du total des désinvestissements sont issus des stratégies de *direct lending* de Tikehau Capital, avec notamment le remboursement d'un financement mezzanine accordé à Vulcanic, fournisseur français de produits électriques pour applications industrielles. Cet investissement a généré un TRI brut de 14% et un multiple de 1,2x. De plus, les remboursements des financements unitranche pour Alkern, un fabricant de produits préfabriqués en béton léger et Odealim, un courtier en assurance français ont généré respectivement des TRI bruts de 7,4% et 8,3% et des multiples de 1,3x et 1,2x.

### Le *Collateralised Fund Obligation* : un accès innovant à la dette privée pour les investisseurs

Afin de fournir aux investisseurs un accès innovant à la dette privée, qui offre des caractéristiques attrayantes dans l'environnement actuel, Tikehau Capital a réalisé un *Collateralised Fund Obligation* (CFO) pour 300 millions de dollars. Les tranches de dette notées et d'*equity* du CFO ont été placées auprès de grands investisseurs institutionnels américains et Tikehau Capital conserve, quant à lui, une partie de l'*equity*.

### ÉTATS-UNIS ET EUROPE : QUATRE «*COLLATERALISED LOANS OBLIGATION*» PRICÉS EN 2022

Une année importante pour la plateforme de *Collateralised Loans Obligation* (CLO) de Tikehau Capital malgré une volatilité macroéconomique persistante. Cette année, le Groupe a réussi à finaliser le pricing de quatre CLO : le troisième CLO aux États-Unis et le 8<sup>e</sup> en Europe. Au 31 décembre 2022, la plateforme CLO de Tikehau Capital dispose de 4,5 milliards d'euros d'actifs sous gestion.

## Récompenses

- Pour la deuxième année consécutive, Tikehau Capital a été élu « **Investisseur responsable de l'année, Europe** » lors des **Private Debt Investor Awards 2022**, reconnaissant ainsi la plateforme de dette privée de Tikehau Capital, et l'engagement de ses équipes à fournir des solutions d'investissement responsables à travers toute la structure du capital.
- Pour la sixième année consécutive, Tikehau Capital a reçu le prix **Private Debt Lender Award** dans la catégorie « **Large Cap** »

### Un mandat de 100 millions d'euros pour la stratégie d'*impact lending* du Groupe

En mars 2022, Tikehau Capital s'est vu confier par *Pensioenfond Detailhandel*, le fonds de pension du secteur du commerce de détail aux Pays-Bas, la gestion d'un mandat de dette privée de 100 millions d'euros, dans le cadre de sa stratégie d'*impact lending*.

### CLOSING DU FONDS FLAGSHIP DE DETTE PRIVÉE SECONDAIRE

Tikehau Capital a finalisé la levée de son fonds principal pour sa stratégie de dette privée secondaire avec un total de 416 millions de dollars levés. Au 31 décembre 2022, les actifs sous gestion de la stratégie de dette privée secondaire de Tikehau Capital s'élèvent à environ 900 millions de dollars.

### La dynamique de démocratisation des actifs non cotés se poursuit

Après le lancement en 2021 d'une unité de compte de dette privée en assurance vie avec MACSF (premier assureur des professionnels de santé), Tikehau Capital a lancé une solution d'investissement innovante contribuant à la réduction des émissions de gaz à effet de serre des entreprises, en partenariat avec Société Générale Assurances.

- aux **Grands Prix annuels de Private Equity Magazine**. Ces prix récompensent les équipes d'investissement les plus actives sur le marché français en 2022.
- Tikehau Capital a reçu le prix « **Coup de cœur** » des « **Coupoles de l'Innovation** » de L'Agefi, aux côtés du Groupe MACSF, avec qui Tikehau Capital a lancé un produit innovant d'unités de compte de dette privée en assurance vie pour les particuliers.

GESTION D'ACTIFS

# Actifs, réels

# 13,7

MILLIARDS D'EUROS  
D'ACTIFS SOUS GESTION

L'immobilier et l'infrastructure ont été impactés par la hausse des taux d'intérêt au cours de l'année 2022. Cependant, les perspectives de ces secteurs restent très positives.

# 288

PROFESSIONNELS

L'immobilier est un moyen privilégié par les investisseurs de diversification de leur portefeuille. Tikehau Capital s'est attaché à développer une véritable plateforme immobilière afin d'être en mesure de répondre à l'appétit de catégories diversifiées d'investisseurs (institutionnels et privés). Le Groupe propose une large gamme de solutions d'investissement comprenant des fonds fermés, des SCPI (sociétés civiles de placement immobilier) gérées par Sofidy, des fonds liquides (OPCVM, OPCI, etc.) ainsi que des véhicules à capital permanent.

# 35%

DES ACTIFS SOUS  
GESTION DU GROUPE

Le marché de l'infrastructure quant à lui bénéficie de tendances de croissance structurellement fortes. Tikehau Capital accompagne des projets d'infrastructures de taille moyenne (transports, télécommunications, environnement et secteurs sociaux) en Amérique du Nord.



# interview

Guillaume Arnaud (à gauche) et Frédéric Jariel.

## **GUILLAUME** ARNAUD

PRÉSIDENT DU DIRECTOIRE,  
SOFIDY

**Retour brutal de l'inflation, fin des politiques monétaires ultra-accommodantes, guerre en Ukraine, crise de l'énergie, chute concomitante des marchés d'actions et obligataires... 2022 aura encore été une année des plus chahutées. Quel a été l'impact sur l'activité actifs réels de Tikehau Capital?**

Frédéric Jariel\_ 2022 a été une année de transition. Le 1<sup>er</sup> semestre a été solide grâce à un marché resté très actif et porté par des volumes d'investissements soutenus. En outre, en 2022, Tikehau Star Infra a cédé un partenariat

## **FRÉDÉRIC** JARIEL

CO-DIRECTEUR DE L'ACTIVITÉ IMMOBILIÈRE,  
TIKEHAU CAPITAL

public-privé d'éclairage d'autoroutes dans le Michigan générant un multiple de 2,8x. La deuxième partie de l'année a été l'amorce d'un tournant de complexités. D'abord, le marché immobilier a subi les répercussions de la hausse des taux d'intérêt entraînant mécaniquement une baisse des valorisations. Ensuite, l'inflation des coûts de construction (15 à 30% selon les pays) – liée notamment aux tensions dans les chaînes d'approvisionnement des matériaux post-COVID et à la hausse des matières premières – a provoqué un impact non négligeable mais devrait se stabiliser.

Cet environnement incertain devrait créer de bonnes opportunités à l'acquisition en 2023 notamment dans le secteur du *value-add*.

**Guillaume Arnaud\_** Si 2022 a encore été une année des plus chahutées économiquement, l'immobilier a, quant à lui, su rassurer nombre d'épargnants inquiets. Les solutions d'épargne de Sofidy, perçues comme un gage de stabilité et de résilience par les conseillers en gestion de patrimoine, ont continué à être plébiscitées dans les allocations patrimoniales des épargnants, avec notamment des fonds à la longévité exceptionnelle comme Immorente<sup>(1)</sup>, SCPI de référence depuis plus de 35 ans. Comme souvent en période de tension, l'immobilier s'impose comme une valeur refuge, peu impactée par l'inflation, dès lors que les loyers y sont indexés. Sofidy a réalisé une nouvelle fois d'excellentes performances en 2022<sup>(2)</sup>, marquées par une collecte nette record d'environ 1,5 milliard d'euros et des encours sous gestion atteignant les 8,7 milliards d'euros. Nous avons continué en 2022 à revendiquer la stratégie de l'emplacement en adoptant une approche sélective sur le thème de « l'immobilier du quotidien » situé au cœur des villes dans des lieux à forte activité.

Plus singulièrement, on y observe une forte résilience avec un sursaut d'attractivité des commerces de proximité, facteur de lien social, qui supplante pour le moment le sujet du pouvoir d'achat. 2022 a également vu s'accélérer la stratégie d'internationalisation de Sofidy, par l'ouverture de nouvelles géographies avec l'acquisition d'actifs en Espagne et en Italie. Le succès de cette démarche à l'international témoigne des fortes synergies entre les différentes équipes « Actifs réels » du groupe Tikehau Capital.

#### **Entre essor du télétravail et mouvement des urbains vers la campagne, les cartes de l'investissement immobilier sont rebattues. Quelles solutions proposez-vous pour répondre à ces nouveaux usages ?**

**G. A.\_** L'élan pour le télétravail et les nouveaux modes de vie mi-campagne mi-urbain reste à relativiser. Plus exactement, il varie sensiblement selon les régions, en France comme en Europe. Les mégatendances restent d'une part la métropolisation, qui quoi qu'on en dise va se poursuivre en Europe occidentale, et d'autre part la « prémiumisation » des espaces de travail pour pouvoir continuer à assurer l'attractivité des talents dans les entreprises. Dans le même temps, on constate invariablement que l'emplacement en centre-ville et l'accessibilité des modes de transport restent essentiels. Plus que jamais, l'emplacement sera donc primordial.

**F. J.\_** Ces nouveaux comportements conduisent à des changements d'usages sur certains actifs. En effet cela crée mécaniquement une suroffre de bureaux qui devront être transformés en autre chose comme par exemple du résidentiel ou de l'activité logistique du dernier kilomètre. Ce n'est pas neutre notamment en matière de règles environnementales applicables. L'acquisition *off-market* en juin 2022 d'un immeuble de bureaux à Gennevilliers via notre fonds *value-add*, TREO 2018<sup>(3)</sup> s'inscrit pleinement dans la mutation des usages vers plus de mixité (activité, logistique du dernier kilomètre).

Au-delà de ces nouveaux usages, on constate également l'attractivité pour de nouvelles formes d'investissement. Le marché du *crowdfunding* immobilier signe ainsi une nouvelle année record avec plus de 1,3 milliard d'euros collectés. Homunity, la plateforme de *crowdfunding* de Tikehau Capital a réalisé une collecte record de 197 millions d'euros cette année, contre 159 millions d'euros en 2021, et financé 113 projets malgré le contexte économique instable.

#### **Dans le contexte particulier de crise énergétique et de montée en puissance des enjeux RSE, l'activité Actifs réels de Tikehau Capital peut-elle tirer son épingle du jeu en 2023 ?**

**F. J.\_** Les nouvelles normes ESG, beaucoup plus exigeantes et les nouvelles mentalités ont un impact massif sur l'immobilier car elles vont accélérer l'obsolescence et créer des besoins d'investissements importants. Pour ceux qui s'y sont préparés, c'est une immense opportunité à saisir. Tikehau Capital s'inscrit dans cette dynamique notamment avec ses fonds *value-add* à impact. L'Europe est, d'ailleurs, en avance de phase sur ces sujets qui devraient se répandre à travers le monde, constituant de fait un véritable avantage dans notre développement aux États-Unis.

**G. A.\_** La question de la performance énergétique des bâtiments va continuer à être structurante pour le futur, et *a fortiori* dans un contexte de crise énergétique qui semble s'installer durablement. Très pragmatiquement, cela révèle la vertu économique de l'effort écologique. La labellisation ISR de près de la moitié de notre gamme de 16 fonds d'épargne témoigne d'un engagement continu à construire des solutions responsables qui combinent performances financières et extra-financières (voir *interview de Flora Alter*).

(1) Comme tout investissement, l'immobilier présente des risques : absence de rendement ou perte de valeur, qui peuvent toutefois être atténués, sans garantie, par la diversification immobilière ou locative du portefeuille des fonds. Ces fonds ne bénéficient d'aucune garantie ou protection de capital et présentent un risque de perte en capital. Le détail des risques est décrit dans le Document d'Informations Clés (DIC) et la note d'information ou le prospectus de chaque fonds.

(2) Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.

(3) Ce fonds n'est plus ouvert ni à la commercialisation, ni à la souscription.



# In the eyes of

## FLORA ALTER

DIRECTRICE ESG, SOFIDY  
ET RESPONSABLE ESG  
DE L'ACTIVITÉ IMMOBILIER,  
TIKEHAU CAPITAL

### Intégrer la durabilité dans la gestion de nos actifs immobiliers.

**Le bâtiment est un secteur à forte empreinte environnementale. Comment Tikehau Capital intègre-t-il ces enjeux dans sa stratégie sur les actifs immobiliers ?**

Avec des engagements concrets, chiffrés et suivis. Tous les fonds de Sofidy intègrent une démarche de durabilité, sur des enjeux environnementaux ou sociaux. Ainsi, ils sont tous classés article 8 au sens du règlement européen SFDR : ils répondent à un engagement de transparence grâce à un reporting annuel des émissions de gaz à effet de serre par exemple, et intègrent en outre un objectif de durabilité. Nous nous sommes, par exemple, engagés pour l'ensemble de nos actifs européens de plus de 1000 m<sup>2</sup>, à réduire les consommations de 40% d'ici 2030, ou à atteindre un très bon niveau de performance énergétique. De la même façon, notre second *vintage* du fonds *value-add* est considéré comme un fonds à impact. Concrètement, pour le pilier climat, nous cherchons à aligner les bâtiments sur les objectifs de l'Accord de Paris en nous appuyant sur le *Carbon Risk Real Estate Monitor* (CRREM), un outil scientifique d'évaluation des trajectoires de décarbonation dans l'immobilier permettant une pleine cohérence avec ces objectifs.

**Comment Tikehau Capital mesure-t-il l'impact environnemental de ses actifs immobiliers ?**

C'est une mesure complexe car elle doit prendre en compte tout le cycle de vie de nos actifs. Un bâtiment émet du carbone principalement à deux moments clés : pendant sa construction et pendant son utilisation.

La phase de construction pèse pour environ 60% des émissions carbone dans le cycle de vie complet de l'actif. C'est sur cette étape qu'il faut agir en priorité. Au-delà de la simulation thermique dynamique réalisée en amont de la construction qui analyse la consommation projetée du bâtiment dans le temps, les matériaux de construction doivent être regardés de près. Ainsi, les matériaux recyclés ou réutilisés sont à privilégier dès que possible, ainsi que les matériaux biosourcés comme le bois, qui a l'avantage de stocker le carbone, et donc d'avoir un poids carbone moindre que le béton ou le métal.

Vient ensuite la phase d'utilisation : s'il est assez simple de mesurer la consommation gérée par le propriétaire, celle qui dépend du locataire est plus difficile à obtenir. Pour y parvenir et ainsi disposer d'un *reporting* précis des émissions sur la totalité du bâtiment, nous insérons dans nos baux des annexes « vertes » ou mettons en place des mandats de collecte.

**Quels leviers permettent d'améliorer la performance environnementale d'un bâtiment ?**

Deux approches de décarbonation coexistent pour améliorer la performance des bâtiments sans en réduire la rentabilité potentielle.

Pour le patrimoine en gestion Sofidy et IREIT, nous valorisons l'existant en privilégiant le bon sens au quotidien. Cette démarche usuellement nommée « *best in progress* » s'appuie par ordre de facilité de mise en œuvre sur la promotion d'écogestes auprès des locataires pour réduire la consommation au quotidien. Ensuite sur de meilleurs réglages des équipements, comme baisser d'un degré la température, mieux régler les extinctions des éclairages, et sur un remplacement des équipements techniques, comme la mise en place de LED, ou le changement des systèmes de chauffage. Enfin, des travaux d'isolation peuvent être envisagés, en conservant le plus possible les structures existantes pour réduire la consommation matériaux carbonés.

Pour les projets de restructurations lourdes tels que ceux développés dans le cadre de notre second *vintage* du fonds *value-add*, la stratégie *value-add* est l'occasion d'installer les équipements techniques et les isolations les plus performants, et de développer des bâtiments répondant aux meilleurs standards environnementaux du marché.

“Tous les fonds de Sofidy intègrent une démarche de durabilité, sur des enjeux environnementaux ou sociaux.”

# Faits ACTIFS RÉELS marquants

## SOFIDY RÉALISE UNE COLLECTE RECORD EN 2022

Les fonds immobiliers gérés par Sofidy ont attiré une très forte demande de la part des clients et ont réalisé une collecte record de 1,5 milliard d'euros en 2022. Ces fonds répondent au besoin des particuliers qui souhaitent investir dans des stratégies de rendement à long terme, tout en bénéficiant d'une certaine protection contre l'inflation.

## Premier *closing* de la stratégie immobilière européenne *value-add* de Tikehau Capital

La stratégie immobilière européenne *value-add* de Tikehau Capital a réalisé le premier *closing* du deuxième millésime de son fonds *flagship* et a remporté un mandat *evergreen* d'investissement immobilier de 250 millions d'euros auprès d'un groupe industriel mondial de premier plan pour son fonds de pension allemand.



## Important déploiement des fonds d'actifs réels

En 2022, le déploiement de capital au sein des stratégies d'actifs réels s'est élevé à 1,4 milliard d'euros (soit 20% du total Groupe), principalement porté par Sofidy, qui représente environ 80% du déploiement. Les équipes d'investissement sont restées prudentes, maintenant un taux de sélectivité de 97% des opportunités d'investissement, avec un nombre d'opportunités analysées en hausse de près de 50% depuis le 31 décembre 2020.

## Investissement du 2<sup>e</sup> millésime du fonds d'infrastructure nord-américain dans un projet pour un grand aéroport américain.

## Cession réussie d'un investissement de Tikehau Star Infra aux États-Unis

En juin 2022, Tikehau Star Infra (anciennement Star America Infrastructure Partners) a cédé avec succès un partenariat public-privé relatif au projet d'éclairage d'une autoroute à Detroit, dans le Michigan. Cet investissement avait été réalisé par le premier millésime du fonds de Tikehau Star Infra et a généré un multiple de 2,8x et un TRI de 22%.

GESTION D'ACTIFS

# Private Equity

# 5,2

MILLIARDS D'EUROS  
D'ACTIFS SOUS GESTION

Tikehau Capital est positionné sur le segment du capital-investissement très résilient du *mid-market* selon une approche dite « minoritaire » pour la majeure partie de ses investissements. Le Groupe investit en particulier au travers d'augmentations de capital ou de prises de participations minoritaires dans des entreprises profitables à forte croissance aux côtés d'entrepreneurs et de fondateurs pour les accompagner sur la durée et les faire bénéficier de la plateforme globale du Groupe.

# 73

PROFESSIONNELS

Tikehau Capital est toujours resté à l'écart des opérations à fort effet de levier, telles que les opérations de LBO, tout en maintenant une discipline élevée dans les investissements, comme en atteste le faible niveau de levier au niveau des sociétés du portefeuille, s'élevant à 3,7x en moyenne.

# 13%

DES ACTIFS SOUS  
GESTION DU GROUPE

L'activité de *Private Equity* de Tikehau Capital est centrée sur des verticaux à croissance structurelle forte, tels que la transition énergétique, l'agriculture régénératrice, la cybersécurité ou l'aéronautique.



# interview

## **EMMANUEL** LAILLIER

DIRECTEUR DE L'ACTIVITÉ DE *PRIVATE EQUITY*,  
TIKEHAU CAPITAL

### **Quelles tendances le contexte inédit de l'année 2022 a-t-il fait ressortir en termes de besoins pour les entreprises ?**

On a vu principalement émerger la nécessité de faire évoluer les chaînes de valeurs, le souhait des consommateurs pour de plus en plus de durabilité et une prise en compte plus forte de l'aspect humain par les acteurs économiques. Ces changements incitent les entreprises à se transformer, ce qui engendre des besoins de financement. Dans cette démarche,

nous les accompagnons car nous sommes convaincus qu'elle est de nature à leur faire gagner des parts de marché aux dépens d'entreprises ayant des modèles économiques plus traditionnels. Comme l'ont notamment montré les tensions sur les chaînes d'approvisionnement, ces derniers ont souffert avec la phase de pandémie et, plus récemment, avec la crise énergétique. En termes de performances, ces à-coups tendent à creuser les inégalités entre les acteurs en forte croissance et ceux qui sont en perte de vitesse.

## Comment votre offre s'est-elle adaptée ou a accompagné ces changements ?

En 2022, nous avons renforcé notre plateforme d'impact avec le lancement de la troisième génération de notre stratégie de capital-croissance. Elle se concentre sur les entreprises aux objectifs durables affichés. Au troisième trimestre, la stratégie a réalisé son premier *closing* et son premier investissement dans *Probe Test Solutions Limited* (PTSL), l'un des principaux fabricants de cartes sondes pour semi-conducteur. En partenariat avec AXA *Climate* et Unilever, nous avons par ailleurs lancé la commercialisation d'une nouvelle stratégie dédiée à l'investissement dans des projets et des entreprises qui soutiennent et accélèrent la transition vers une agriculture régénératrice. À ce titre, Laurent-David Charbit – ancien d'Unilever – a été nommé coresponsable de la stratégie de capital investissement dédiée à ce thème. Ces axes de développement, qui ont suscité un fort intérêt de la part des clients-investisseurs, renforcent l'expertise de Tikehau Capital en matière d'investissements à impact. Celle-ci couvre désormais quatre piliers : la décarbonation, la cybersécurité, l'agriculture régénératrice et plus globalement des solutions thématiques sur mesure par classe d'actifs (ou « la résilience et la sobriété »). Par ailleurs, notre stratégie dédiée à l'aéronautique a vu son déploiement s'accélérer afin d'accompagner les acteurs de la filière dans le redémarrage très fort des cadences et dans les transformations citées plus haut.

## D'une façon générale, quels ont été les faits marquants pour le Groupe en 2022 ?

L'exercice a été prolifique puisqu'il se solde par la réalisation d'un grand nombre d'opérations dans l'ensemble de nos différents bureaux européens (17 opérations au total en France, Espagne, Allemagne, Royaume-Uni). En 2022, la

“  
En 2022, nous  
avons renforcé  
encore notre  
plateforme  
impact.”

collecte s'est élevée à 1 milliard d'euros et les actifs sous gestion ont atteint 5,2 milliards d'euros, soit une progression de 25% sur un an. Une tendance qui se lit notamment dans le dynamisme de notre fonds *T2 Energy Transition Fund*<sup>(1)</sup> par le biais duquel nous avons, entre autres, finalisé un investissement de 52 millions d'euros dans une société espagnole (Isotrol), principal leader de solutions *software* dans le secteur énergétique optimisant l'efficacité et la rentabilité des actifs renouvelables dans plus de 45 pays. L'activité de ce fonds a aussi été marquée par des cessions de participations notamment dans le Groupe Rougnon et la société GreenYellow et par la préparation de l'introduction en Bourse de la société italienne EuroGroup *Laminations*. Groupe Rougnon et GreenYellow ont, en définitive, généré un multiple de 1,9 et des taux de rentabilité interne (TRI) bruts respectifs de 25% et 18%. Parallèlement, nous avons finalisé – via notre fonds TGE II<sup>(1)</sup> – aux côtés d'Abénex notre entrée au capital du groupe ORYX (Proprietes-privées.com), plateforme numérique dans le domaine immobilier. Enfin, notre stratégie dédiée à l'aéronautique en Espagne a réalisé son premier investissement avec l'acquisition d'Acatec, leader dans l'usinage de précision pour l'aérospatiale.

## Êtes-vous optimiste pour l'année 2023 ?

Globalement, le contexte macroéconomique et monétaire devrait rester difficile. Malgré cet environnement, nous sommes confiants sur le fait que nos différentes stratégies vont constituer des atouts différenciants. Que ce soit la digitalisation, les opérations de *build-up*, l'internationalisation ou la croissance organique, nos axes de développement sont de nature à améliorer la performance et la valeur de nos investissements. Surtout s'ils se concentrent sur des thèmes porteurs comme la croissance et la durabilité, la transition énergétique, l'agriculture régénératrice, la cybersécurité et l'aéronautique. Ce positionnement centré sur la croissance rentable et l'internationalisation nous met à l'abri des deux principaux risques que sont le levier et la valorisation qui pèsent aujourd'hui sur le marché du *Private Equity*. Enfin, à l'heure où la dynamique économique mondiale tend à davantage se régionaliser notamment en Europe, notre ancrage multilocal sur le continent nous confère un avantage propre à saisir un plus grand nombre d'opportunités.

(1) Ce fonds n'est plus ouvert ni à la commercialisation, ni à la souscription.



# In the eyes of

**MATHIEU BADJECK**

COGÉRANT DU FONDS  
T2 ENERGY TRANSITION<sup>(1)</sup>,  
TIKEHAU CAPITAL

## Accompagner les sociétés qui contribuent à la réalisation de la transition énergétique.

**Le fonds T2 Energy Transition<sup>(1)</sup> a été lancé en 2018 pour accélérer la croissance des entreprises impliquées dans la transition énergétique. Comment les équipes de Tikehau Capital participent-elles effectivement à l'accélération de cette transition ?**

Nous avons la conviction que nous ne pouvons pas uniquement compter sur d'hypothétiques percées technologiques et donc attendre qu'elles soient matures et industrialisées pour réaliser la transition énergétique. Nous savons, en revanche, que des solutions existent et ne demandent qu'à être massifiées. Notre approche consiste donc à identifier les PME et ETI qui offrent ces solutions et à les aider à passer à l'échelle. Pour répondre aux enjeux de la transition énergétique, il faut faire grandir à la fois ceux qui font, ceux qui apportent des solutions de transition mais également les *enablers*, ceux qui permettent de faire, qui accompagnent et développent les nouvelles infrastructures nécessaires à la transition. C'est dans cette zone blanche de PME et d'*enablers* que se trouve la clé de la transition immédiate pour un investisseur.

“La mesure des émissions de CO<sub>2</sub> et de CO<sub>2</sub> évitées est un élément clé.”

**Qu'apporte Tikehau Capital à ces entreprises ?**

Au-delà du financement et de notre expertise dans la décarbonation, nous mettons à disposition notre expérience de près de 20 ans d'accompagnement d'entreprises en croissance ainsi que notre plateforme globale dans l'ensemble de ses dimensions : métiers, réseau d'experts et empreinte internationale. Nous agissons comme un véritable *business partner* pour structurer et développer de façon soutenable ces entreprises, que ce soit dans le cadre d'un changement de modèle économique – comme pour GreenYellow passé de développeurs de solutions énergétiques renouvelables à un modèle plus complet d'exploitants de solutions –, ou dans celui d'un élargissement de l'offre, à l'image de l'outil de reporting d'empreinte carbone développé par STERNE à destination de ses clients qui permet, en optimisant ses flux (en évitant les transports à vide, en étalant les horaires), de diviser par trois les émissions de CO<sub>2</sub> par colis transporté.

**En quoi la plateforme Tikehau Capital est-elle un atout pour les entreprises dans lesquelles vous investissez ?**

La mobilisation de notre réseau s'avère utile pour structurer des comex ou développer les compétences de conseil d'administration. Ainsi, par exemple, nous avons pu mettre en relation EuroGroup *Laminations*, acteur majeur du marché des moteurs électriques (il équipe une voiture électrique sur deux), avec Jean-Marc Gales qui dispose d'une

expérience inégalée dans le secteur automobile et qui aujourd'hui exerce les fonctions d'administrateur indépendant au sein de l'entreprise.

D'autre part, parce que la transition énergétique est un marché encore jeune et fragmenté, sa mise à l'échelle passe par une concentration et des efforts d'internationalisation pour créer de vrais champions français et européens. Dans cette démarche, STERNE a pu bénéficier de notre réseau en Allemagne pour faciliter une acquisition transformante dans ce pays l'année dernière.

**Comment mesurez-vous la réussite de ces entreprises et donc de vos investissements ?**

La mesure des émissions de CO<sub>2</sub> et de CO<sub>2</sub> évitées est un élément clé et se situe au même rang que les critères financiers dans nos indicateurs de performance. Très pragmatiquement, dans le cas d'Amarengo ou encore d'EuroGroup *Laminations*, leur valeur financière est directement liée à l'impact sur la réduction des émissions de CO<sub>2</sub> qu'ils permettent. Leur croissance qui implique une accélération de solutions de décarbonation (projets solaires pour Amarengo et véhicules électriques pour EuroGroup *Laminations*) fait réduire mécaniquement l'impact carbone de leur secteur.

(1) Ce fonds n'est plus ouvert ni à la commercialisation, ni à la souscription.

# Faits PRIVATE EQUITY marquants

## LE FONDS DE TRANSITION ÉNERGÉTIQUE DE TIKEHAU CAPITAL RÉALISE SES PREMIÈRES CESSIONS

Premières cessions du fonds européen de transition énergétique du Groupe, avec notamment la cession de son investissement dans le Groupe Rougnon (spécialisé dans la rénovation énergétique des bâtiments) et dans GreenYellow, un développeur français de solutions énergétiques intelligentes de premier plan. Ces deux investissements ont généré un multiple brut de 1,9x et des TRI bruts respectifs de 25% et 18%. Par ailleurs, la stratégie de *growth equity* de Tikehau Capital a cédé sa participation dans Assiteca, le plus grand courtier d'assurance italien indépendant. Cette opération a généré un multiple de sortie brut de 2,6x et un TRI brut de 45%.

## Premier *closing* de la stratégie d'infrastructure climatique *Green Assets* de Tikehau Capital

La stratégie d'infrastructure climatique *Green Assets* de Tikehau Capital, qui finance, construit et exploite des petits actifs décentralisés permettant de réduire l'empreinte carbone de leurs utilisateurs finaux, a réalisé son premier *closing* avec plus de 100 millions d'euros d'engagements. Le fonds a investi dans NovaFrance Energy, spécialiste du développement et de l'exploitation de solutions agrivoltaïques, et dans CarbOn, spécialiste du développement de solutions d'efficacité énergétique avec qui Tikehau Capital financera un programme de rénovation énergétique des bâtiments tertiaires.

## Tikehau Capital lance le troisième millésime de son fonds paneuropéen de *growth equity* et annonce un premier investissement

Lancement de la troisième génération du fonds paneuropéen à impact de *growth equity* du Groupe dont l'objectif est de fournir du capital à des entreprises engagées, à forte croissance, et étant essentielles à la résilience de l'économie européenne. En septembre 2022, le fonds a réalisé une prise de participation minoritaire, à travers un investissement de 30 millions de livres sterling dans *Probe Test Solutions Limited*, un fabricant de cartes sondes pour semi-conducteurs, leader de son marché.

## Tikehau Capital, Unilever et AXA *Climate* lancent un fonds de *Private Equity* à impact dédié à l'agriculture régénératrice

Tikehau Capital a lancé un fonds de *Private Equity* à impact et d'envergure mondiale dédié à la transition vers une agriculture régénératrice, en partenariat avec Unilever et AXA *Climate*. Les trois partenaires ont investi 100 millions d'euros chacun dans ce fonds géré par Tikehau Capital. Le fonds vise un milliard d'euros d'engagements et a pour objectif d'investir dans la restauration de la santé des sols afin d'accélérer la transition vers une agriculture régénératrice à grande échelle, et garantir un système alimentaire durable et sain.

## 70 MILLIONS D'EUROS D'INVESTISSEMENT EN 2022 DANS LE SECTEUR DE LA CYBERSÉCURITÉ

Notre stratégie dédiée à la cybersécurité a investi un total de 70 millions d'euros en 2022 avec des investissements clés dans VMRay, un acteur mondial de la détection et de l'analyse des menaces avancées et TEHTRIS (réinvestissement), éditeur français de solutions de cybersécurité, leader technologique européen contre le cyberespionnage et le cybersabotage.

## 350 M€ D'INVESTISSEMENTS EN 2022 DANS LE SECTEUR DE L'AÉRONAUTIQUE

Notre stratégie dédiée au secteur aéronautique a investi un total de 350 millions d'euros en 2022, avec des investissements clés dans Crouzet, concepteur et fabricant mondial de composants électromécaniques, Figeac Aero, fabricant et vendeur de pièces et sous-ensembles aéronautiques, Mecachrome, acteur français de référence dans la conception, l'usinage, les sous-ensembles et les ensembles de haute précision, destinés aux domaines de l'aéronautique, de l'automobile, de la défense et de l'énergie, et LMB Aerospace, concepteur, producteur et distributeur de ventilateurs électriques de haute performance et de solutions de refroidissement pour les applications aéronautiques et de défense.

GESTION D'ACTIFS

# Tactical Strategies

# 10

PROFESSIONNELS

La stratégie de situations spéciales de Tikehau Capital, transversale sur plusieurs classes d'actifs, développe des solutions d'investissement opportunistes et flexibles dans des situations de dislocation de marché.

# 618

MILLIONS D'EUROS  
POUR LE FONDS TSO II

Avec ses fonds dédiés, *Tactical Strategies* anticipe le risque de retournement de marché et de durcissement des conditions de financement.

# 375

MILLIONS D'EUROS  
POUR LA STRATÉGIE  
EN COURS DE LEVÉE

*Tactical Strategies* peut déployer du capital dans tous les environnements de marché. Active principalement en Europe sur les marchés primaires et secondaires, l'équipe structure des solutions de financement et de liquidité pour des situations complexes ou caractérisées par un accès difficile aux canaux traditionnels de marchés de capitaux.



Jean Odendall (à gauche) et Maxime Laurent-Bellue.

# interview

## **JEAN** ODENDALL

GÉRANT DE LA STRATÉGIE DÉDIÉE  
AUX SITUATIONS SPÉCIALES, TIKEHAU CAPITAL

## **MAXIME** LAURENT-BELLUE

DIRECTEUR DE L'ÉQUIPE  
*TACTICAL STRATEGIES*, TIKEHAU CAPITAL

### **Dans quelle mesure l'année 2022 s'est révélée porteuse pour l'activité *Tactical Strategies* ?**

**Maxime Laurent-Bellue\_** L'année écoulée a été marquée par un important changement de paradigme. Les banques centrales ont procédé à un resserrement quantitatif sans précédent. Par ailleurs, les grandes régions économiques ont souffert d'un contexte conjuguant tout à la fois un ralentissement de la croissance, une montée de l'inflation

et une augmentation très brutale des coûts de financement. Enfin, sur fond de tensions géopolitiques, la mondialisation a marqué le pas et connu un début de fragmentation. Ce contexte, qui a généré une forte volatilité et de profondes secousses sur le marché du crédit, a mis à mal les conditions de financement pour les entreprises au moment où de plus en plus d'incertitudes pèsent sur leur santé financière ou leur modèle économique. Ces différents facteurs d'instabilité

ont été favorables à notre stratégie qui vise à soutenir les emprunteurs ayant un accès moins naturel aux marchés de capitaux et aux solutions de financement traditionnelles. Dans ce contexte d'assèchement des liquidités et de repli net des marchés de capitaux, le rythme de déploiement a fortement accéléré et ce dans un environnement favorable. Cette dynamique nous a incités à avancer le lancement du troisième millésime de notre stratégie de situations spéciales pour apporter des solutions de financement flexibles à des conditions attractives ainsi que tirer avantage d'éventuelles dislocations de marché. Fidèle à sa stratégie d'alignements d'intérêts, Tikehau Capital y a investi environ 150 millions d'euros de ses fonds propres et levé près de 250 millions d'euros auprès d'investisseurs institutionnels et privés.

### **Comment vous êtes-vous adapté à ce changement d'environnement ?**

**Jean Odendall\_** Comme toujours, en nous appuyant sur notre univers d'investissement large et la très forte vélocité de notre *dealflow*. Nous naviguons en permanence entre les différents segments de marché sur lesquels nous évoluons. La volatilité et les corrections de marchés ont donné lieu à des points d'entrée attractifs, ce qui nous a permis d'intervenir de manière ciblée et avantageuse sur des situations de dettes décotées. Au-delà, notre stratégie qui touche à l'ensemble des classes d'actifs couvertes par le Groupe (dette privée, immobilier, capital-investissement et marché de capitaux) et bénéficie d'un ancrage fort notamment en Europe (Paris, Londres, Francfort, Bruxelles, Madrid et Milan), a été un atout majeur pour sourcer des opportunités bilatérales privées. Elle permet à nos équipes de bénéficier de grandes synergies opérationnelles avec nos différents pôles d'expertise. D'un point de vue tactique, nous avons légèrement augmenté notre capacité à déployer en dehors d'Europe notamment pour être en mesure d'intervenir sur le marché secondaire du crédit aux États-Unis qui est significativement plus profond, plus liquide, et pour lequel nous avons désormais une équipe de recherche dédiée au sein du Groupe. Encore une fois, nous nous appuyons sur l'infrastructure très robuste développée par le Groupe toutes ces dernières années.

### **Comment anticipez-vous l'année 2023 ?**

**M. L.-B.\_** Dans la lignée de 2022, l'inflation et surtout le ralentissement plus marqué de l'économie vont mettre certaines entreprises sous pression, d'autant plus avec le durcissement continu des conditions de financement à mesure que le resserrement monétaire risque de se poursuivre. L'ère de l'argent gratuit est clairement révolue, ce qui va continuer de générer de la volatilité, une plus grande vulnérabilité de certains émetteurs, sans aucun doute des difficultés de refinancement et peut être un risque de

défaillance accru. Cet environnement va conduire à une dispersion plus importante du marché à tous les niveaux. Nous anticipons également des besoins croissants de financements flexibles sur mesure. Cela va élargir davantage l'éventail d'opportunités pour les acteurs, comme nous, qui offrent des solutions holistiques, larges et flexibles à la fois pour des besoins sur mesure, des sauvetages ou de nouveaux financements. En substance, avec le retrait progressif des soutiens monétaires et gouvernementaux, le financement a cessé d'être une commodité et redevient ainsi un outil à forte valeur ajoutée, pouvant supporter la croissance des sociétés, mais aussi apporter des solutions à des situations tendues ou complexes.

### **Quels seront les secteurs les plus impactés par la dégradation conjoncturelle ?**

**J. O.\_** D'une façon générale, le contexte macroéconomique et géopolitique va conduire à une forte polarisation sectorielle et intrasectorielle entre gagnants et perdants. Les sociétés grandes consommatrices d'énergie sont déjà sous pression, comme par exemple les entreprises industrielles, dans les secteurs du packaging ou de l'alimentaire. Globalement, toutes les entreprises qui ont des besoins importants en matières premières et une capacité limitée à répercuter ces hausses de prix sont aussi vulnérables car, au sortir de la crise sanitaire, leur bilan est fragilisé. Nous entrons dans un moment de marché où il est probablement avisé de parier sur les leaders, les entreprises qui créent de la valeur pour leurs clients et sont sur les bons segments de marché, même dans les secteurs les plus compliqués, mais aussi celles qui ont de très bonnes équipes de management, en première ligne des sujets sensibles qu'ils soient commerciaux ou financiers. De plus, avec le ralentissement de la consommation, des secteurs comme le commerce de détail sont déjà sous tension. Au-delà des secteurs les plus sensibles, l'environnement est profondément modifié car le stock de dette en place n'a pas bougé, voire a plutôt augmenté dernièrement, alors même que la marge de manœuvre de beaucoup d'entreprises a été soudainement réduite par de multiples facteurs : risque de ralentissement économique, marges et *cash-flows* sous pression, coûts de financement en hausse.



# In the eyes of

**PATRICK ASCHKE**

DIRECTEUR D'INVESTISSEMENT,  
TACTICAL STRATEGIES, LONDRES,  
TIKEHAU CAPITAL

## Sourcer et sélectionner les opportunités.

**Avec le contexte macroéconomique tendu de 2022, les entreprises vous sollicitant sont-elles plus nombreuses ?**

Le contexte économique actuel amène effectivement plus d'entreprises à nous contacter directement dans la mesure où nous pouvons offrir des solutions de financement flexibles particulièrement adaptées à une variété d'emprunteurs, et particulièrement ceux ayant un accès peu évident aux marchés de capitaux et aux solutions de financement traditionnelles. Nous intervenons sur ce marché depuis plusieurs années, et nous sommes reconnus pour opérer de manière fiable et agile dans des délais contraints et des situations complexes. Ces qualités sont des facteurs d'attractivité certains pour les équipes de management et les sponsors, malgré le coût relativement élevé de notre financement.

En plus des entreprises que nous détectons directement, nous étudions un nombre significatif d'entreprises dont les dossiers nous parviennent au travers de la plateforme Tikehau Capital, que ce soit de l'activité de dette privée lorsqu'une entreprise n'est pas éligible aux critères de *Direct Lending*, ou *via* le vaste réseau de partenaires et d'*advisors* de Tikehau Capital en Asie, Europe ou Amérique du Nord. En outre, grâce à l'équipe de Recherche Crédit de Tikehau Capital, nous bénéficions de la couverture de plus de 700 émetteurs de prêts à haut rendement (« *high yield*») et de

prêts largement syndiqués, ce qui renforce notre capacité à sourcer des opportunités sur les marchés secondaires.

**Comment procédez-vous à la sélection ?**

Notre processus de sélection débute par un filtrage initial des demandes de financement. En 2022, nous avons reçu plus de 270 opportunités. Nous analysons les éléments transmis par l'entreprise ainsi que la pertinence de son activité et l'intérêt du secteur sur lequel elle opère.

Seul un quart des entreprises analysées franchit la première étape. S'ouvre ensuite une phase de *due diligence* relativement classique pour les acteurs du financement où sont étudiées la structure du capital, les capacités d'endettement, etc. Ce qui nous différencie singulièrement à ce stade est notre capacité à mobiliser la plateforme Tikehau Capital pour échanger avec des experts et profiter de leur vue globale et stratégique pour obtenir des informations sur les secteurs d'activité concernés.

Seul un petit nombre de dossiers étudiés est alors présenté au *screening committee*. En 2022 ils étaient 35. Ce comité est plus réduit et informel que l'étape finale de l'*investment committee*. Il regroupe non seulement les membres clés de l'équipe *Tactical Strategies*, mais sont également conviées des personnes d'autres équipes, notamment actifs réels ou Recherche crédit. C'est une agora très riche où les questions sont libres et non complaisantes et permettent d'identifier les points de faiblesse éventuels à creuser, ce qui se déroule lors d'une ultime *due diligence*, très ciblée et assertive. Grâce à cette approche très sélective, environ 3% seulement des opportunités reçues et étudiées se retrouvent dans notre portefeuille.

**Quelle place est laissée aux critères extra-financiers dans votre démarche de sélection ?**

La même que dans toutes les évaluations menées au sein de Tikehau Capital. Les critères extra-financiers sont intégrés dans notre démarche d'évaluation au même titre que les critères financiers. C'est devenu une norme.

“Nous sommes reconnus pour opérer de manière fiable et agile dans des délais contraints.”

# Faits marquants

TACTICAL  
STRATEGIES

## UNE TROISIÈME GÉNÉRATION DE FONDS BIEN POSITIONNÉ

La troisième génération du fonds d'opportunités spéciales du Groupe, lancée au troisième trimestre 2022, a contribué pour près de 400 millions d'euros de collecte nette en 2022. Ce fonds est particulièrement bien positionné pour saisir les opportunités d'investissement engendrées par l'environnement macroéconomique instable.

## 33 millions d'euros pour un projet de rénovation à La Défense

La deuxième génération du fonds dédié aux opportunités spéciales a fourni un prêt de financement de redéveloppement, à hauteur de 33 millions d'euros, à un groupe d'investisseurs institutionnels pour soutenir la rénovation d'une tour emblématique dans le quartier d'affaires de La Défense.

## UN NOUVEAU MANDAT EVERGREEN DE GESTION MULTI-ACTIFS

L'équipe *Tactical Strategies* a gagné un nouveau mandat *evergreen* de gestion multi-actifs pour un engagement total de 100 millions d'euros. Ce véhicule sera géré pour le compte d'une *family office*, et déploiera du capital sur trois classes d'actifs: la *Private Equity*, les opportunités spéciales et l'immobilier.

**Une année solide pour *Tactical Strategies* dont le fonds TSO II<sup>(1)</sup> est presque intégralement déployé avec la réalisation de plusieurs transactions sur le marché secondaire.**

## Deux sorties réussies pour la deuxième génération du fonds « *special opps* »

La deuxième génération du fonds dédié aux opportunités spéciales a cédé deux investissements avec succès: un premier investissement réalisé en 2021 dans le développement de villas résidentielles de haut standing à Cascais au Portugal, et un second investissement réalisé en 2020 dans le centre logistique Axis South West à Bristol, au Royaume-Uni.



(1) Ce fonds n'est plus ouvert ni à la commercialisation, ni à la souscription.

GESTION D'ACTIFS

# Capital Markets Strategies

# 4,1

MILLIARDS D'EUROS  
D'ACTIFS SOUS GESTION

Tikehau Capital gère des fonds ouverts proposant d'accéder à une gestion flexible diversifiée sur les marchés actions et obligataires.

Les fonds bénéficient d'une gestion dite de conviction, c'est-à-dire investis de manière flexible et dynamique, sans contrainte d'indice de référence.

# 11

PROFESSIONNELS

L'approche de l'analyse d'investissement réalisée pour les marchés privés est appliquée aux marchés actions et crédit. Ainsi, pour chaque investissement, les équipes de recherche et de gestion de Tikehau Capital réalisent une analyse complète combinant une analyse directionnelle du marché conduisant à un filtre sectoriel et une analyse fondamentale de chaque émetteur conduisant à une sélection des titres à placer en portefeuille.

# 11%

DES ACTIFS SOUS  
GESTION DU GROUPE



# interview

## RAPHAËL THUIN

DIRECTEUR DES *CAPITAL MARKETS STRATEGIES*,  
TIKEHAU CAPITAL

### En quoi l'année 2022 a-t-elle été particulière sur les marchés ?

Tout au long de 2022, les marchés se sont fait surprendre par des banquiers centraux estimant que l'inflation serait transitoire et anticipant un atterrissage en douceur. Or l'inflation actuelle porte en elle des fondamentaux structurels. Bien qu'en léger recul, notamment aux États-Unis, elle pourrait se maintenir à des niveaux élevés. En réponse, la hausse des taux d'intérêt a mis fin à l'argent gratuit, pesant

aussi bien sur l'activité et la croissance économique que sur la consommation - malgré le matelas d'épargne constitué pendant la crise de la Covid. Dans ces conditions, nous avons assisté à une baisse concomitante des marchés actions et obligataires. Pour la première fois depuis des décennies, il n'y avait nulle part où se cacher. Ajusté du risque, l'obligataire a même fortement sous-performé les actions. Une rupture des corrélations historiques qui a des conséquences sur le long terme.

# “ Notre positionnement a permis aux fonds de l'activité *Capital Markets* *Strategies de* faire globalement preuve de résilience face au marché et à ses pairs.”

## Comment cela s'est-il traduit dans votre gestion ?

Face à des valorisations excessives et une dynamique d'inflation structurelle, nous avons adopté une approche défensive sur les actions depuis la fin de 2021. Nous nous sommes concentrés sur les actifs valorisés selon nous, alliant *pricing power*, marges importantes et barrières à l'entrée. Des entreprises de qualité qui ont démontré leur capacité de résilience dans les périodes difficiles.

Au sein des poches obligataires, nous opérons essentiellement sur le *high yield*, au sein de notre univers principalement composé de petites et moyennes entreprises européennes et françaises, généralement, souvent leaders sur leur marché et que nous finançons parfois depuis longtemps. L'environnement est également propice au financement des émetteurs sur des horizons plus courts, et il nous est apparu opportun d'avoir une sensibilité limitée aux variations de taux d'intérêt et aux *spreads* de crédit. Cette approche nous a incités à lancer en novembre 2022 Tikehau 2025<sup>(1)</sup>, un fonds à échéance à dominante *investment grade* et suivant une approche de portage (« *buy and hold* »). Cela offre une plus grande visibilité sur la structure de liquidités et la capacité de remboursement des émetteurs en portefeuille.

Notre positionnement a permis aux fonds de l'activité *Capital Markets Strategies* de faire globalement preuve de résilience face au marché et à ses pairs.

## L'année 2023 s'annonce-t-elle dans la lignée de 2022 ?

Au-delà des contingences géopolitiques actuelles et de leurs conséquences, notamment sur les prix de l'énergie, la dynamique inflationniste pourrait se montrer résiliente, alimentée par trois phénomènes structurels. À commencer par le vieillissement de la population mondiale, notamment chinoise, un facteur traditionnellement inflationniste. Mais également la démondialisation qui s'est accélérée pendant la crise sanitaire et le besoin de relocalisation d'industries stratégiques. Enfin, la transition énergétique associée à la raréfaction des sources d'énergie peu chères. L'époque où l'inflation était négligeable est révolue. Prévoir un retour vers des moyennes historiques dès cette année semble bien optimiste. Ceux qui n'intègrent pas que cette tendance va contraindre les allocations d'actifs risquent selon nous de mauvaises surprises.

## Dans ces conditions, quelle approche envisagez-vous ?

La prudence reste de mise en 2023 face au double risque inflationniste et de récession. De fait, nous conservons pour l'instant une approche défensive. Tout en gardant un œil sur des opportunités et tendances de fond à saisir. Car la bonne nouvelle est que nous assistons à un retour de la dispersion, à savoir des écarts grandissants de valorisation, de performance ou de rendement entre les gagnants et les perdants. Il faudra donc se montrer sélectif. Sur les actions dont les valorisations sont proches de leur moyenne historique, nous maintenons notre stratégie conservatrice, dans le prolongement de 2022. D'autant que le *flight to quality* n'a pas eu lieu l'an passé offrant des opportunités sur des valeurs de qualité. Après avoir sous-performé en 2022, les rendements obligataires sont de nouveau positifs. Bien que la prudence reste de mise, ce compartiment nous semble donc redevenir attractif en relatif par rapport aux actions et pertinent dans une allocation. À l'image du fonds *Tikehau Impact Credit*<sup>(1)</sup> qui, avec plus d'un an de track record, ouvre l'investissement à impact au *high yield*, et répond aux attentes des investisseurs en combinant performances financières et extra-financières, comme en témoigne l'obtention récente du Label ISR.

(1) Communication publicitaire. Consulter la documentation légale des fonds sur le site [www.tikehaucapital.com](http://www.tikehaucapital.com) avant de prendre toute décision finale d'investissement.



# In the eyes of

**NINA MAJSTOROVIC**  
SPÉCIALISTE INVESTISSEMENT  
AU SEIN DE L'ÉQUIPE  
CAPITAL MARKETS STRATEGIES,  
TIKEHAU CAPITAL

## De l'allocation d'actifs à la sélection de valeurs : les vertus de la recherche fondamentale.

**2022 a été une année complexe sur le plan macroéconomique et sur les marchés. Dans cet environnement, est-il possible de concilier des approches court terme et long terme?**

Pendant 35 ans, les politiques monétaires ultra-accommodantes et la baisse continue des taux d'intérêt ont été des vents favorables pour la génération de résultats des entreprises. Sur les marchés financiers, cela s'est traduit par une compression généralisée des primes de risque : être positionné sur la bonne classe d'actifs suffisait pour générer de la performance.

2022 a été un tournant en ce sens : nous entrons probablement dans un cycle marqué par une croissance plus faible de manière structurelle, une inflation soutenue et des taux d'intérêt plus élevés. Cela devrait créer de la volatilité et de la dispersion : l'allocation d'actifs qui prévalait jusqu'alors ne suffira plus pour générer de la performance.

À court terme, cette dislocation ouvre la porte à de nouvelles opportunités mais les identifier nécessite un travail d'analyse fondamentale approfondie, à la fois financier et extra-financier.

À plus long terme, l'accumulation d'événements récents (Covid-19, conflit Ukraine/Russie, etc.) modifiera profondément et durablement nos modes de vie et nos économies. Ces changements feront émerger de nouvelles

mégatendances qui concentreront l'essentiel de la croissance dans une économie mondiale en ralentissement. Ces dernières, telle que la transition énergétique – un axe de développement fort chez Tikehau Capital – constitueront autant d'opportunités d'investissement.

**En quoi consiste concrètement cette analyse fondamentale de notre activité de Capital Markets Strategies?**

L'une des principales forces de *Capital Markets Strategies* réside dans son département de recherche crédit qui compte 20 experts. Cela nous permet d'exploiter certaines inefficiences de marché en favorisant les émetteurs peu couverts par la recherche *sell-side*, principalement parce que leur modèle économique est très complexe. Cela nécessite des ressources importantes en termes de recherche mais l'investisseur se voit récompenser par une prime de risque supérieure : la « prime de complexité ».

Notre gestion de conviction se concentre ainsi sur les émetteurs de taille moyenne qui présentent des pondérations plus faibles dans les principaux indices crédit. Sur le *high yield* par exemple, nous n'investissons que rarement sur les plus gros émetteurs du marché.

Que ce soit dans nos portefeuilles obligataires ou actions, nous privilégions les sociétés que nous estimons de qualité. Celles-ci ont tendance à afficher une rentabilité et des flux de trésorerie importants qui, lorsqu'ils sont réinvestis dans l'entreprise, peuvent générer de la performance pour les investisseurs patients.

**Est-ce que cette approche fondamentale est un facteur différenciant aujourd'hui dans votre relation client? Y en a-t-il d'autres?**

En tant que gérants d'actifs, il est désormais crucial d'être agile afin de dénicher les meilleures opportunités d'investissement. En effet, dans un monde où la sélection de valeur devient primordiale, l'ADN de Tikehau Capital qui se caractérise notamment par notre ancrage dans les écosystèmes locaux et notre gestion tournée vers l'analyse fondamentale propriétaire constitue un véritable atout.

Par ailleurs, Tikehau Capital a développé au fil des années un large éventail d'expertises, tant sur les marchés privés que publics. Cette vision 360 de l'environnement économique et financier, couplée à notre proximité avec les entreprises que nous finançons depuis plus de 15 ans, est un réel vecteur de valeur ajoutée.

“ Il est désormais crucial d'être agile pour dénicher les meilleures opportunités.”

# Faits marquants

CAPITAL MARKETS  
STRATEGIES

## Lancement du fonds à échéance à dominante *Investment Grade*, Tikehau 2025<sup>(1)</sup>

En novembre 2022, Tikehau Capital a lancé Tikehau 2025<sup>(1)</sup>, un fonds à échéance à dominante *Investment Grade*. Dans le cadre d'une échéance à 2025<sup>(1)</sup>, le fonds peut se diversifier, en accédant notamment à des obligations à haut rendement (à hauteur de 50% maximum) ainsi qu'à des subordonnées financières (à hauteur de 30% maximum), deux expertises historiques des équipes *Capital Markets Strategies* de Tikehau Capital. En outre, Tikehau 2025<sup>(1)</sup> peut également accéder à des obligations avec une maturité résiduelle d'un maximum de 6 mois au 31 décembre 2025, et susceptibles d'être remboursées avant.



## Tikehau Short Duration élu « Meilleur fonds sur 10 ans – Catégorie *Bond EUR Short Term* »

REFINITIV LIPPER  
FUND AWARDS  
2022 WINNER EUROPE

## Tikehau Impact Credit<sup>(1)</sup> obtient le label ISR, du ministère français de l'Économie et des Finances

Le fonds *Tikehau Impact Credit* est un des rares fonds *high yield* à avoir reçu le label ISR. Le fonds cherche à investir dans les émetteurs ayant l'intention d'avoir un impact positif et mesurable et qui contribuent à la transition vers une économie circulaire et à faible émission de carbone. Pour cela, le fonds applique une approche non financière en valorisant des critères environnementaux et sociaux, conformément à l'article 8 de la réglementation SFDR.



(1) Communication publicitaire. Consulter la documentation légale des fonds sur le site [www.tikehaucapital.com](http://www.tikehaucapital.com) avant de prendre toute décision finale d'investissement.

# Capital **humain**

Diversité, attraction et rétention des talents.

LEVEL UP,  
C'EST MONTRER  
LE CHEMIN





## EMMANUELLE COSTA

DIRECTRICE DU CAPITAL HUMAIN,  
TIKEHAU CAPITAL

**L'assise internationale de Tikehou Capital s'est encore consolidée cette année avec 742 collaborateurs répartis dans 14 pays à travers le monde et l'ouverture de nouveaux bureaux à Tel Aviv et Zurich. Dans un groupe en croissance constante, comment fait-on pour préserver l'agilité et l'esprit entrepreneurial?**

Le point d'attention important au sein d'un groupe en croissance, nourri par une forte culture entrepreneuriale, est de veiller à ne pas perdre la simplicité et l'authenticité des échanges mais aussi d'éviter de s'enfermer progressivement dans des schémas standardisés.

Pour éviter ces deux écueils, trois axes majeurs constituent notre priorité: cultiver la cohésion d'équipe, favoriser les échanges entre tous, et développer la diversité.

La cohésion de l'entreprise se construit dans le formel et l'informel, par une connaissance par tous de nos métiers et de ceux qui les portent au quotidien et de nos valeurs. Cela débute dès les premiers pas au sein de Tikehau Capital, au travers par exemple du *Graduate Program*. Les 12 premières personnes recrutées en contrat permanent dans ce programme vont achever en 2023 leurs rotations de trois fois six mois au sein de différents départements et géographies et ont finalement chacun intégré une équipe en ayant une connaissance concrète des activités de Tikehau Capital et un réseau interne déjà solide, dont tous voient les bénéfices. La deuxième promotion de la *Tikehau University* qui a regroupé en octobre dernier plus de 40 jeunes professionnels du Groupe issus de cinq bureaux et de toutes nos lignes de métiers et de fonctions transverses a quant à elle renforcé non seulement leurs compétences techniques mais aussi leurs connaissances des activités, de la culture et des valeurs du Groupe. Elle a également permis de renforcer le réseau interne de chacun (*voir interview de Malibida N'Gani*).

### **Comment parvenez-vous à entretenir et développer la diversité au sein de Tikehau Capital ?**

La diversité des genres, des cultures, des profils, des talents, des expériences, est l'assurance de richesse, d'une plus forte capacité créative et d'innovation. Cela apporte beaucoup de valeur et accroît l'attractivité de l'entreprise. Raison pour laquelle nous sommes attachés à la faire vivre. Maintenir la diversité, et surtout la faire progresser, exige de créer une dynamique permanente, de refuser le *statu quo* ou la facilité qui pousse à recruter des profils similaires.

La parité fait partie de nos piliers d'action. Les femmes comptent pour 43% de nos effectifs et 23% de nos *Managing* et *Executive Directors* en 2022. Si ce chiffre est en hausse, et en ligne avec notre objectif de 30% minimum de femmes *Managing* et *Executive Directors* d'ici 2027, s'assurer du respect de nos objectifs de diversité requiert une attention et des actions permanentes.

Au stade du recrutement, nos annonces sont ainsi postées sur des sites dédiés au recrutement de femmes tels que «*100 Women in Finance*» ou encore «*Forte Foundation*», compilant les talents féminins titulaires d'un MBA. Notre *Graduate Program* est quant à lui constitué à 67% de femmes. Tikehau Capital compte en outre une part importante de population féminine jeune, qui parfois peut créer ses propres freins à la progression au moment de la maternité. Nous ne voulons pas nous priver de ces talents, mais les voir progresser. Un réseau de femmes «*Women@Tikehau Capital*» a été créé et un programme *Women's Leadership* mis en place cette année pour accompagner le développement de carrière de ces profils prometteurs et identifier les blocages et biais inconscients qui peuvent leur nuire.

Au-delà d'actions ciblées, la diversité doit entrer dans la culture d'entreprise. La sensibilisation par une formation tout au long de l'année pour recruter sans discrimination et sans biais pour tous ceux qui sont amenés à participer à des processus de recrutements doit porter ses fruits sur le long terme. Nous sommes attachés non seulement à nous en donner les moyens, mais aussi à fournir des résultats. Cela passe par des politiques volontaristes, orientées sur la recherche de résultats. Nous avons renouvelé cette année notre soutien à de grandes initiatives nationales comme le mouvement *#10,000 Black Interns* au Royaume-Uni, ou notre programme de stages d'été aux États-Unis qui réserve chaque année environ six places à des jeunes issus des minorités.

“  
La diversité  
des profils est  
l'assurance d'une  
plus forte capacité  
d'innovation.”

# Excellence, independence, commitment.

**WE ARE  
ON THE BALL**

**We raise  
the standards**

**WE MAKE IT  
HAPPEN**

**WE ARE  
CONTRARIAN**

**WE WALK  
THE TALK**

**We think  
BIG**

**We connect  
the dots**

**We get out of  
our comfort  
zone**

**WE CREATE,  
RATHER THAN  
COMPETE**

**WE KEEP  
THINGS SIMPLE**

# Tikehau University

**La deuxième édition de Tikehau University a eu lieu en octobre 2022 au château de Villiers-le-Mahieu près de Paris.**

Pilotée par l'équipe capital humain de Tikehau Capital, la *Tikehau University* est une initiative mondiale qui a été lancée en 2021, dédiée à tous les collaborateurs juniors et nouveaux arrivants (3-4 ans d'expérience), à travers nos 14 bureaux, métiers et fonctions.

*Tikehau University* permet le partage des connaissances et des expériences, la collaboration et le *networking*. C'est aussi un événement qui vise à promouvoir l'inclusion, l'agilité, l'innovation et la réactivité, des valeurs importantes reflétant l'ADN et la culture de Tikehau Capital.

Cette année, le programme de cinq jours qui a rassemblé environ 40 collaborateurs, a débuté par un discours de bienvenue d'Antoine Flamarion, co-fondateur de Tikehau Capital. S'en est suivie une expérience immersive avec une série de sessions interactives et d'études de cas, ponctuée d'activités de *team building*.



## In the eyes of

**MALIBIDA N'GANI**

CONTRÔLEUR FINANCIER,  
TIKEHAU CAPITAL

**Malibida N'Gani est contrôleur financier, rattaché à la direction financière du Groupe. Il a rejoint Tikehau Capital en juin 2020, après y avoir effectué un stage en 2019.**

**Vous faites partie de la promotion octobre 2022 de la Tikehau University. Pouvez-vous nous décrire en quoi consiste cette initiative ?**

C'est un moment assez unique, une occasion de regrouper 40 collaborateurs issus de tous les métiers du Groupe. La semaine de formation s'organise à la fois autour de l'apprentissage technique et financier, de la découverte des différents métiers du Groupe et des fonctions qui le composent, mais aussi autour du développement de *soft skills* en lien avec l'ADN du Groupe (sensibilisation aux questions de diversité et d'inclusion, enjeux climatiques, etc.). Mais la *Tikehau University* c'est aussi des moments plus inattendus et de partage avec l'ensemble des participants.

Ce programme constitue une opportunité de rencontres : nous nous sommes retrouvés immergés avec des collaborateurs issus du monde entier, allant de jeunes recrues au top management qui intervenaient au cours de différentes présentations et participaient aux moments de convivialité. C'est l'occasion de faire la connaissance « hors cadre » non seulement de collaborateurs du bureau

parisien issus d'autres départements, mais aussi de nos homologues d'autres bureaux.

C'est bien entendu aussi une opportunité d'apprentissage, l'occasion d'approfondir notre connaissance du secteur de la gestion d'actifs. Les journées sont denses avec les présentations des différentes activités et départements du Groupe, des étapes de processus d'investissement ou encore au travers des cours techniques tels que les mathématiques financières ou les méthodes de valorisation.

**Cette expérience a-t-elle changé votre regard sur Tikehau Capital ?**

Elle m'a permis de réaliser que nous faisons partie d'un groupe qui investit dans ses salariés, qui reconnaît la qualité des jeunes collaborateurs et les aide à grandir. J'ai personnellement trouvé très gratifiant d'être invité à participer à ce programme et j'en retire une forme de fierté qu'un espoir soit placé en moi, à titre personnel comme pour le Groupe.

La *Tikehau University* est aussi une parenthèse de convivialité, car le programme n'est pas que studieux. À l'occasion d'une

pétanque, d'une balade à vélo ou d'un bon repas, des échanges informels et des amitiés se nouent, un esprit d'équipe croît. Cela développe un sentiment d'appartenance fort qui apporte un véritable « *boost* » de motivation pour la suite.

**En quoi la Tikehau University ouvre-t-elle des perspectives aux collaborateurs ?**

J'en ai retiré une meilleure compréhension des connexions entre les différents départements du Groupe, du rôle de chacun et de l'utilité de collaborer et d'échanger. Cela ouvre forcément l'horizon des possibles, en visualisant la possibilité d'interactions entre les activités ou même en termes de mobilité interne.

La *Tikehau University* c'est surtout l'accès à un réseau, l'opportunité de lever la tête du guidon et d'échanger avec des talents venus de tous les horizons, de « *connect the dots* » ! Je suis convaincu que cette émulation collective nourrit l'esprit d'innovation et entrepreneurial de Tikehau Capital.

# Mécénat & Parte

Soutenir des causes pressantes  
et des projets qui servent nos valeurs.



LEVEL UP,  
C'EST TRANSFORMER  
LES RISQUES EN  
OPPORTUNITÉS

# ariats

# 680 000 €



## DANS LE DOMAINE DE LA SANTÉ

**Les actions de Tikehau Capital en faveur de la santé sont multiples et se déclinent dans différentes zones géographiques. Elles se matérialisent dans un engagement pour la recherche, l'accompagnement des malades et des soignants, et la lutte contre les discriminations face aux handicaps.**

Ainsi, après avoir contribué à la recherche sur la Covid-19 dès mars 2020 en faisant un don significatif à l'Assistance Publique-Hôpitaux de Paris (« AP-HP »), Tikehau Capital est devenu Grand Mécène de la Fondation AP-HP en 2021, afin de soutenir l'innovation en santé, les équipes des 39 hôpitaux de l'AP-HP et l'accessibilité aux soins de santé pour tous. Ce partenariat s'est poursuivi en 2022.

En 2022, le Groupe a aussi confirmé son soutien à l'*Institut Curie's Research Center* aux États-Unis afin d'aider la recherche sur le cancer à avancer, ainsi que l'association HELEBOR, qui contribue au développement des soins palliatifs et à l'amélioration de la qualité de vie des personnes gravement malades en France.

Tikehau Capital a également décidé de soutenir un dispositif hospitalo-académique, la Chaire de Philosophie à l'hôpital pour la période 2022-2024. Il s'agit d'un programme d'enseignement et de recherche destiné à allier théorie et pratique par un travail avec les soignants, les patients, les étudiants, les acteurs du système de santé, et le grand public.

L'engagement dans la santé se traduit aussi en permettant l'autonomie des plus fragiles avec la Mutuelle d'Épargne, de Retraite et de Prévoyance Carac. Depuis juin 2011, Tikehau Capital et Carac se sont associés pour constituer un produit d'épargne associatif via le fonds Tikehau Entraid'Épargne Carac (TEEC).

Enfin, en avril 2022, Tikehau Capital a soutenu l'entreprise sociale Café Joyeux en contribuant au lancement de leur premier café aux États-Unis et au Royaume-Uni. Café Joyeux est une entreprise de restauration rapide qui emploie des personnes en situation de handicap, principalement touchées par la trisomie 21 ou l'autisme. Leur ambition est de rendre le handicap visible et de favoriser les rencontres, en offrant un travail en milieu ordinaire à des personnes éloignées de l'emploi.

## DE DONS EFFECTUÉS EN 2022



### DANS LE DOMAINE DE LA JEUNESSE

**Convaincu des vertus de l'accès à la connaissance et des valeurs du sport et de l'utilité d'agir tôt pour corriger des inégalités, Tikehau Capital apporte son soutien à différentes associations engagées pour la jeunesse en s'attachant à y associer les salariés du Groupe.**

Tikehau Capital soutient ainsi depuis 2019 l'Institut de l'Engagement, qui permet à des milliers de jeunes qui se sont engagés dans le volontariat ou le bénévolat de valoriser leur engagement civique et de structurer un projet d'avenir à travers un accompagnement individualisé. Dans le cadre de ce partenariat, les équipes de Tikehau Capital participent à la sélection des futurs lauréats, dans la phase initiale d'examen des dossiers de candidature et dans la phase d'entretiens oraux. Par ailleurs, le Groupe valorise la participation à l'Institut de l'Engagement lors du recrutement de stagiaires.

Tikehau Capital continue à soutenir deux associations en Espagne: la *Fundación Exit* qui lutte contre l'abandon scolaire des jeunes, et *Junior Achievement* qui met à disposition des centres d'apprentissage locaux où les jeunes sont pris en charge pour les aider à réussir et à trouver leur voie.

Depuis 2021, Tikehau Capital soutient le développement d'Espérance banlieues en contribuant à la construction des nouveaux locaux du Cours Charlemagne à Argenteuil (France).

Le réseau Espérance banlieues développe un modèle d'école innovant, spécialisé dans les défis éducatifs au sein des banlieues françaises en agissant sur la prévention du décrochage scolaire et l'insertion sociale et culturelle des jeunes. Il repose sur un suivi individualisé des élèves rendu possible grâce à de petits effectifs, un apprentissage centré sur les fondamentaux (lire, écrire, compter) et une implication forte des parents dans l'approche éducative.

Depuis 2021, Tikehau Capital soutient également l'association *Rugby French Flair*, notamment dans le cadre de son engagement pour aider au développement de l'Orphelinat Zazakely qui œuvre pour l'amélioration des conditions de vie d'enfants défavorisés. *Rugby French Flair* attribue les dons qu'elle reçoit à des organisations locales qui s'occupent des jeunes. L'objectif est de proposer à ces enfants, souvent orphelins, des valeurs et une activité face à la violence de leur cadre de vie (trafics, prostitution, recrutement dans des groupes armés), dans un contexte d'extrême pauvreté (Madagascar, Sénégal, Colombie, Cuba, Panama, etc.).

Tikehau Capital a également apporté son soutien en 2022 à l'association *Life Project for Youth* qui développe des solutions pour l'inclusion professionnelle et sociale de jeunes de 17 à 24 ans se trouvant dans une extrême pauvreté et victimes d'exclusion dans 13 pays en Asie, au Moyen-Orient, en Europe et en Amérique.



## DANS LE DOMAINE DU CLIMAT

**Au-delà de son engagement quotidien pour le climat via les différents fonds à thématique durable et impact développés par les équipes de Tikehau Capital, le Groupe soutient activement des initiatives et projets pionniers orientés vers les océans.**

Début 2021, Tikehau Capital s'est engagé pour une durée de cinq ans auprès de l'association Océan Polaire fondée par le médecin explorateur, Jean-Louis Étienne, dans le cadre de son projet Polar Pod. Océan Polaire organise des expéditions et des missions à caractère éducatif et scientifique dans les régions polaires. Polar Pod est une exploration maritime hors-norme doublée d'un défi technologique pour l'étude de l'océan Austral qui entoure l'Antarctique. L'océan Austral est un acteur majeur du système climatique, car ses eaux froides constituent un des principaux puits de carbone. Cet océan dispose aussi d'une riche biodiversité. Non motorisé, Polar Pod est silencieux et permettra un recensement inédit de la vie sous-marine. Cette expédition, qui doit être lancée dans le courant de l'année 2023, a pour objectif de permettre l'acquisition de données et d'observations sur le long terme qui seront transmises aux chercheurs, océanographes, climatologues et biologistes partenaires. 43 institutions scientifiques de 12 pays sont déjà impliquées dans le projet.

Tikehau Capital a aussi sponsorisé l'initiative de Romain Pilliard, skipper du trimaran *Use It Again!* qui s'est engagé en décembre 2021 dans une tentative de tour du monde à la voile à l'envers, contre les vents et les courants dominants. Le trimaran a été rénové plus de 15 ans après sa première mise à l'eau dans un souci de choix des matériaux, de transformation ou de recyclage du matériel obsolète. Début février 2022, le trimaran s'est échoué, victime de rafales au sud du Chili, mais un mois après l'accident en baie de Cook, le trimaran visant à sensibiliser à l'économie circulaire a été réparé et remis à l'eau à Ushuaia. Malgré des dégâts importants sur le bateau, Romain et l'équipe de *Use It Again!* ont tout mis en œuvre pour réaliser un chantier dans des conditions difficiles à l'autre bout du monde. Romain est arrivé le 9 août 2022 à la Trinité-sur-Mer après une aventure de 216 jours dans le cadre ce Tour du Monde à l'Envers. L'objectif de cette expédition était aussi de réaliser la première cartographie mondiale des sons océaniques afin de soutenir le travail d'un scientifique spécialisé dans les émissions sonores des cétacés et la pollution sonore des océans.

## Contacts

### Paris

32, rue de Monceau  
75008 Paris  
FRANCE  
Tél.: +33140062626

### Londres

30 St. Mary Axe London  
EC3A 8BF  
ROYAUME-UNI  
Tél.: +442038211000

### Amsterdam

ITO Tower – Gustav  
Mahlerplein 1041082 MA  
Amsterdam  
PAYS-BAS  
Tél.: 31207969361

### Bruxelles

IT Tower, Avenue Louise  
4801050 Bruxelles  
BELGIQUE  
Tél.: +3228940080

### Francfort

Goethestraße 34  
60313 Francfort a.M.  
ALLEMAGNE  
Tél.: +4969667736550

### Luxembourg

7, rue Pierre d'Aspelt  
L-1142 Luxembourg  
LUXEMBOURG  
Tél.: +35227335450

### Madrid

c/Velázquez, 98, 6a pl.  
28006 Madrid  
ESPAGNE  
Tél.: +34910481666

### Milan

Via Agnello 20 – Galleria  
San Fedele 20121 Milan  
ITALIE  
Tél.: +390200631500

### New York

412 West 15th St.  
New York, NY 10011  
ÉTATS-UNIS  
Tél.: +12129223734

### Tel-Aviv

22 Rothschild Boulevard,  
6688218 Tel Aviv  
ISRAËL  
Tél.: +972544306206

### Séoul

18FI, Three IFC – 10  
Gukjegeumyung-ro,  
Youngdeungpo-gu  
Séoul, 07326  
CORÉE  
Tél.: +820262658781

### Singapour

1 Wallich Street #15-03 –  
Guoco Tower Singapour  
078881  
SINGAPOUR  
Tél.: +6567182111

### Tokyo

Marunouchi Nakadori  
Building 6F, 2-2-3  
Marunouchi Chiyoda-ku,  
Tokyo 100-0005  
JAPON  
Tél.: +81358432770

### Zurich

Dreikönigstrasse 31A,  
8002 Zurich  
SUISSE  
Tél.: +4144208376

Ce document établi par Tikehau Capital ne répond pas aux exigences légales concernant l'impartialité d'une analyse financière. ne constitue pas une offre de vente de titres ni des services de conseil en investissement. Ce document contient uniquement des informations générales et n'est pas destiné à représenter des conseils en investissement généraux ou spécifiques. La communication de tout document ou information concernant les fonds d'investissement gérés par Tikehau Investment Management et mentionnés dans ce document est limitée ou restreinte dans certains États ou juridictions. Ces fonds d'investissement sont également susceptibles d'être réservés à une clientèle d'investisseurs professionnels et avertis. Il n'est pas envisagé que le présent document soit communiqué ou puisse être utilisé par toute personne ou entité, quelle que soit sa localisation, dans une juridiction ou un État où une telle communication ou un tel usage serait contraire à la réglementation locale applicable. Ce document n'a fait l'objet d'aucune vérification ou approbation d'une autorité de tutelle. Les performances passées ne constituent pas un indicateur fiable des résultats futurs et les objectifs ne sont pas garantis. Certaines déclarations et données prévisionnelles sont basées sur les prévisions actuelles, les conditions actuelles de marché et la situation économique actuelle, les estimations, projections, et les opinions de Tikehau Capital et / ou de ses sociétés affiliées. En raison de divers risques et incertitudes, les résultats réels peuvent différer considérablement de ceux reflétés ou envisagés dans ces déclarations prospectives ou dans n'importe laquelle des études de cas ou prévisions. Toutes les références aux activités de conseil de Tikehau Capital aux États-Unis ou à l'égard de ressortissants américains concernent Tikehau Capital North America. Sauf mentions contraires, les données contenues dans ce document sont celles connues au 31 décembre 2021. Toute décision d'investissement dans un fonds doit se fonder exclusivement après une revue attentive et précise de sa documentation et les conseils d'un professionnel. La responsabilité de Tikehau Capital ne saurait être engagée par une décision prise sur la base de ce document.

Avril 2023 - Tikehau Capital - Service des relations extérieures / TBWA\Corporate / Tous droits réservés / © Cook Your Brain.



**TK** TIKEHAU  
CAPITAL

Level  
**up**

[www.tikehaucapital.com](http://www.tikehaucapital.com)