

« NOS PERFORMANCES RESTENT STABLES À TRAVERS LES CYCLES » FOCUS : REDEN SOLAR

*Entretien avec Vincent Levita, Président-fondateur,
et Gabriel Gauthier, directeur d'investissement, InfraVia*



Gabriel Gauthier



Vincent Levita

Créé en 2008 et basé à Paris, InfraVia est un fonds d'investissement indépendant focalisé sur les infrastructures qui investit partout en Europe dans des sociétés dont certaines peuvent disposer d'actifs en dehors d'Europe. Très large, la notion d'infrastructure englobe pour InfraVia les infrastructures de transport, d'énergie, de télécommunications ainsi que les infrastructures dites « sociales » (santé, loisirs, etc.). « Ce sont les services essentiels d'utilité publique, souvent rendus par des actifs détenus par l'Etat et encadrés par un arsenal réglementaire, qui passent progressivement à la propriété

privée », résume Vincent Levita, président-fondateur d'InfraVia, ingénieur de formation, un ancien d'AXA Investment Managers qui a commencé sa carrière chez CVA. « En termes d'investissement, les durées de détention sont plus longues dans ces secteurs car il s'agit d'actifs qui trouvent leur rentabilité sur la durée. Les durées de détention peuvent être comprises entre 5 et 9 ans », poursuit-il.

InfraVia a récemment investi dans l'Aéroport de Venise, désormais l'un des actifs emblématiques du fonds. « L'Aéroport de Venise avait négocié avec le régulateur italien un programme d'investissement sur 5 ans. InfraVia

a investi pour moderniser et agrandir l'aéroport, ce qui aura des conséquences sur les tarifs qui sont régulés », explique notre interlocuteur.

Aujourd'hui, InfraVia compte 32 professionnels (dont la moitié au sein de l'équipe d'investissement) et gère 4 milliards d'euros. Le fonds investit dans tous les secteurs des infrastructures, notamment dans les transports, l'énergie, les télécoms et le social, pour 20% en France et pour le reste dans d'autres pays d'Europe.

Deux grands principes sous-tendent les investissements que réalise InfraVia. « Premièrement, InfraVia investit dans des actifs très solides et très résilients, avec des business models établis, sécurisés du point de vue juridique, de manière à avoir une prise de risque largement contrôlée. Nous investissons dans des actifs « prouvés ». Le deuxième principe consiste à investir dans des actifs qui offrent un potentiel de développement », souligne le CEO d'InfraVia. « Ainsi, avons-nous investi dans l'Aéroport de Venise qui affiche une hausse de trafic. Nous allons accomplir un travail pour l'agrandir, le moderniser, etc. Le premier niveau de rentabilité sera lié à la position monopolistique incontournable de l'actif et le deuxième au développement. Nous achetons des actifs pour les développer, ce qui explique notre volonté d'investir dans les secteurs les plus dynamiques, comme les aéroports ou les télécoms. Ainsi, avons-nous récemment investi dans un opérateur de télécoms B2B qui commercialise du très haut débit, Celeste. Aujourd'hui, les entreprises sont équipées à 30% en très haut débit et pour nous il ne fait aucun doute que dans les années qui viennent l'équipement des entreprises en très haut débit va croître de manière considérable pour atteindre 99% », estime Vincent Levita.

Son fonds vise les secteurs en développement avec une demande en croissance (comme les aéroports ou les infrastructures de santé) ; ou faisant l'objet de politiques publiques favorables à leur développement. « Ainsi, l'équipement en haut débit génère un besoin d'infrastructures ; la transition énergétique est le résultat d'une politique publique... », explique Vincent Levita.

« Nous cherchons les zones de croissance, avec des besoins de nouvelles infrastructures. Nous regardons beaucoup les politiques publiques dans nos domaines d'investissement, pays par pays », insiste Gabriel Gauthier, directeur des investissements qui a rejoint InfraVia peu de temps après sa création en 2008, après avoir passé 5 ans en financement de projets chez Natixis (2004-2008).

Selon lui, « dans les énergies renouvelables, les subventions ont diminué ces dernières années... La transition énergétique était l'une des tendances, essentiellement du fait

d'une incitation publique, lorsque nous avons démarré nos activités il y a dix ans. Aujourd'hui, la transition énergétique est toujours soutenue par les pouvoirs publics, mais elle est moins soutenue financièrement. Cependant, c'est une zone de croissance sur laquelle nous investissons beaucoup ».

La société Reden Solar, l'un des investissements du fonds dans les infrastructures d'énergie, en est un bel exemple. Il s'agit d'une société française, présidée par Thierry Carcel, située à Agen, dont la moitié des actifs se trouve en France. Une partie de ses actifs est située en dehors d'Europe.

« Il s'agit d'une société qui, lors de son rachat en 2017, avait un portefeuille existant de centrales solaires. Elle avait un business model solide et une équipe de développement qui nous a convaincus. En deux ans, nous avons réalisé des acquisitions, de nouveaux développements, des constructions... Le parc a quasiment doublé et doublera encore sur les deux prochaines années car il s'agit d'un marché en croissance, bien encadré. L'entreprise dispose d'une équipe capable non seulement de gérer mais aussi de développer. InfraVia fournit les moyens financiers et consacre du temps, offre ses contacts, une analyse sectorielle, géographique, des ressources humaines, etc. », commente Vincent Levita.

Reden Solar, qui a fêté ses 10 ans d'existence en 2018, compte parmi ses actionnaires InfraVia et Eurazeo Patrimoine. Le groupe se déploie en France et à l'international en tant que pur promoteur-producteur solaire en couvrant et maîtrisant l'intégralité de la chaîne de valeur ; du développement jusqu'à la détention et l'exploitation des centrales.

« Avant de faire ce deal, nous avons passé beaucoup de temps à réfléchir sur la feuille de route. Nous étions d'accord avec la stratégie, les priorités et la manière de faire, ce qui nous a permis de travailler ensemble. Nous avons souhaité que l'Europe représente une part importante des activités. Pour bien réussir un développement, il faut avoir une taille critique dans les zones où l'entreprise est présente. Reden Solar s'intéresse à l'Amérique latine, avec des développements déjà existants à Porto Rico, au Mexique et désormais au Chili », développe Gabriel Gauthier. « En Europe, la France pèse très lourd. Nous avons également développé l'Espagne, le Portugal et nous allons développer l'Italie », note-t-il.

« Pour développer cette activité, il faut du soleil, un cadre réglementaire fiable et des pratiques des affaires compatibles avec notre niveau de déontologie », sourit Vincent Levita.



Selon lui, « cette société a tous les ingrédients que l'on recherche : le secteur est en très forte croissance et d'utilité sociale ; l'entreprise est solide, même si elle n'a pas encore atteint une taille critique, et très agile. Elle a un fort potentiel de développement ».

« Les installations développées à ce jour par Reden Solar représentent une capacité cumulée de près de 250 MW installés. 100 MW sont en cours de construction et l'entreprise détient encore des permis pour une capacité de 100 MW. Lorsque InfraVia est arrivé au capital, la société disposait de 100 MW seulement », précise Gabriel Gauthier.

La société, qui emploie 120 salariés (dont la plupart à Agen), dispose d'une usine d'assemblage de panneaux photovoltaïques à Agen où est réalisée un peu moins de la moitié de sa production, « ce qui permet de proposer des solutions innovantes ».

« Nous avons choisi d'investir dans cette société car l'équipe a une très bonne qualité d'exécution et compétence de développement. Nous jouons notre rôle de financier utile, en mettant notre capital au travail », explique Vincent Levita. Selon lui, cet actif, qui affichait fin 2018 un chiffre d'affaires de 61 millions d'euros avec un EBITDA de 53 millions d'euros, pourra rester en portefeuille pendant 6-7 ans.

Quant à l'acheteur potentiel, toutes les possibilités sont ouvertes. « Les grands groupes industriels peuvent être intéressés, tout comme d'autres financiers. Une IPO peut également être envisagée dès lors que la société arrive à

grossir suffisamment. Nous souhaitons vendre à un acteur qui sache préserver et valoriser la capacité de développement », lance Vincent Levita.

Pour lui, ce ne sont pas seulement les critères financiers qui rentrent en jeu lors d'une cession. « Nous cédonos nos sociétés à des investisseurs ayant compris l'utilité de notre projet et qui vont le continuer. Nous veillons à ce que les futurs investisseurs préservent la logique de développement, par déontologie mais aussi pour préserver notre réputation », souligne le CEO d'InfraVia.

En 10 ans d'existence, InfraVia a réalisé 30 transactions dont 12 ont déjà fait l'objet de cessions.

Parmi les participations les plus visibles du fonds, citons la Seine Musicale dans l'infrastructure sociale (InfraVia sous-traite son exploitation). Le fonds a également investi dans le groupe hospitalier Mater Private en Irlande. Dans le transport, l'Aéroport de Venise représente la plus importante de ses participations.

« Nos performances restent stables à travers les cycles, c'est pourquoi nos investisseurs restent avec nous depuis 2008 ». Au total, InfraVia en compte aujourd'hui 84, contre une dizaine pour son premier fonds en 2008, « lorsque tout le monde n'était pas forcément attiré par la possibilité d'investir dans les infrastructures et c'était la crise ... Aujourd'hui, nous avons des relations de qualité avec nos investisseurs. C'est la durée qui compte », conclut le président d'InfraVia dont près de la moitié d'investisseurs sont français, pour l'essentiel des assureurs.