

**20 years on.
Still exploring.**

R A P P O R T

2024

I N T É G R É

REGARDS CROISÉS _4
FAITS MARQUANTS _6
MODÈLE D'AFFAIRES _8



INTERNATIONAL _24
CRÉDIT _34
ACTIFS RÉELS _40
PRIVATE EQUITY _46
CAPITAL MARKETS
STRATEGIES _52



S U S T A I N A B I L I T Y
B Y D E S I G N

58



C A P I T A L
H U M A I N

62



P A R T E N A R I A T S
& M É C É N A T S

68

SOMMAIRE

Avec ou sans frontières

REGARDS CROISÉS PAR ANTOINE FLAMARION & MATHIEU CHABRAN
CO-FONDATEURS DE TIKEHAU CAPITAL

Dire que le monde change est un euphémisme. Constaté que les frontières se redessinent, une litote. Observer que les équilibres économiques et géopolitiques sont déstabilisés, un aphorisme. S'adapter s'impose donc comme un impératif. Avec 7 milliards d'euros de collecte nette en 2024, malgré un contexte de taux radicalement différent, des tensions politiques fortes et une démondialisation rampante, Tikehau Capital, en s'appuyant sur ses fondamentaux solides et sa plateforme internationale, a su faire face. S'adapter sans désavouer notre ligne stratégique est une évidence et la voie vers une croissance durable et continue.

Un nouveau monde

En 2024, la moitié des habitants de la planète a été appelée à voter. Des scrutins multiples – présidentiels, législatifs, régionaux, municipaux – ont été organisés dans 68 pays, dont les États-Unis, le Brésil, le Mexique, l'Inde, le Pakistan, le Bangladesh, l'Indonésie, la Russie, soit huit des dix États les plus peuplés au monde. En 2024, les conflits armés ont été au plus haut depuis la fin de la Guerre froide. Les conflits mondiaux ont doublé au cours des cinq dernières années. En 2024, de nouveaux responsables politiques ont accédé au pouvoir. La régionalisation est devenue une réalité concrète, faisant émerger un monde multipolaire aux équilibres renouvelés. Cette reconfiguration confirme la nécessité pour les investisseurs et les gestionnaires d'actifs d'adopter une approche multi-locale, ancrée dans les réalités de chaque territoire.

En 2024, le monde de la gestion d'actifs, traditionnelle comme alternative, a vu émerger de nouvelles tendances sur les courbes de taux, sur les besoins de liquidités mais surtout dans les attentes des investisseurs, institutionnels comme individuels. Ainsi, la préférence des investisseurs pour des gestionnaires établis et dotés d'un solide *track-record* s'est confirmée. Parallèlement, la part des investisseurs particuliers dans les actifs privés progresse. Grâce aux avancées technologiques et aux plateformes numériques, l'accès des investisseurs individuels aux marchés privés tend à se simplifier, ouvrant ainsi de nouvelles perspectives

de croissance dans les actifs alternatifs. Cette dynamique s'inscrit dans un contexte où l'épargne mondiale croît de manière soutenue, amplifiant la demande pour des solutions d'investissement diversifiées et performantes.

Un esprit de conquête pour dépasser les frontières

Face à ces mutations et incertitudes, la réponse de Tikehau Capital se trouve dans les opportunités saisies, dans une stratégie développée de longue date, s'appuyant sur un esprit de conquête et une capacité d'innovation démontrée, associées à une rigueur dans l'exécution. Sa déclinaison concrète est démontrée. L'ouverture de bureaux et la mise en place de partenariats avec des acteurs de premier plan s'est poursuivie. L'ouverture d'un dix-septième bureau à Hong Kong et la conclusion d'un partenariat stratégique ambitieux avec Nikko Asset Management marquent un renforcement à l'Est. Le développement de notre plateforme CLO, de nos fonds infrastructures et de notre stratégie de crédit secondaire aux États-Unis confortent notre dynamique à l'Ouest. Depuis notre bureau d'Abou Dhabi, notre présence et nos liens se renforcent dans la région du Golfe. Notre collecte s'est diversifiée avec plus de deux tiers d'investisseurs internationaux. La poursuite des partenariats avec MACSF, Société Générale Assurances et Suravenir pour des produits de dette privée offerts en unités de compte, ayant permis de lever plus d'un milliard d'euros depuis leur création, viennent satisfaire l'appétit des investisseurs particuliers pour nos stratégies d'investissement. L'accélération du développement de notre plateforme digitale innovante Opale Capital permet aux investisseurs privés d'accéder à des produits d'investissement sur les marchés du *private equity* et de la dette privée.

L'innovation en boussole

Pour les observateurs internationaux, les tendances d'allocation sectorielle les plus fortes pour la période 2024-2028 concernent la décarbonation, l'IA, la digitalisation, la cybersécurité et la défense. Soutenus politiquement et alignés sur des mégatendances mondiales, ces secteurs offrent des opportunités d'investissement résilientes malgré le contexte



“ L'EMPREINTE
ENTREPRENEURIALE
QUI MARQUE NOTRE STRATÉGIE,
NOS ÉQUIPES, NOS PARTENAIRES
ET VOUS, NOS ACTIONNAIRES,
A ÉTÉ DÉTERMINANTE CETTE
ANNÉE ENCORE.

macroéconomique. Or, nous sommes précurseurs sur ces thématiques ou parmi les acteurs les plus dynamiques cette année encore : notre deuxième fonds dédié à la décarbonation a déjà rassemblé plus de 1,1 milliard d'euros d'encours ; nous avons investi un milliard d'euros dans la croissance des entreprises dans les secteurs de l'IA et de la cybersécurité depuis 2017, et nous avons encore davantage renforcé nos liens avec nos partenaires industriels avec Airbus, Safran, Thales et Dassault, ou encore le fonds *Tikehau European Sovereignty Fund* lancé en février 2024.

Une connaissance rigoureuse des marchés sur lesquels nous opérons

En 2024, c'est également la démonstration de notre enracinement local dans tous les pays où nous opérons qui nous distingue. Dans le secteur immobilier, nos équipes ont su saisir

des opportunités *off market* en France (avec un portefeuille immobilier de commerce loué à Auchan, Carrefour et Intermarché, et l'acquisition d'un des plus importants centres commerciaux d'Ile-de-France, O'Parinor, par Sofidy) ou encore dans la péninsule ibérique. Cette connaissance profonde de nos marchés et notre capacité à proposer des solutions de financement complexes nécessitant des compétences et de l'agilité dans tous les volets du crédit et des marchés privés expliquent le succès de nos fonds de situations spéciales dont la troisième génération

vient de dépasser son objectif initial avec 1,2 milliard d'euros collectés. Si le chemin qui se dessinait en 2024 s'annonçait difficile, avec une inflation croissante, des conditions de financement plus strictes et des réglementations de plus en plus contraignantes, celui de 2025 est plus encore marqué par les incertitudes géopolitiques et macroéconomiques. L'empreinte entrepreneuriale qui caractérise notre stratégie, nos équipes, nos partenaires, ont été déterminants en 2024. Et le seront plus encore dans les prochaines années, avec ou sans frontières.

FAITS MARQUANTS



Poursuite du renforcement de la plateforme d'impact de Tikehau Capital en matière de développement durable

Tikehau Capital a continué à développer des fonds existants et nouveaux intégrant des caractéristiques de durabilité dans leur documentation juridique. Au 31 décembre 2024, les actifs sous gestion des fonds classés Articles 8 et 9 par la réglementation SFDR ont augmenté **de 15%, atteignant 32,5 milliards d'euros**. En outre, Tikehau Capital a encore renforcé sa plateforme de durabilité et d'impact à travers laquelle le Groupe vise à s'attaquer à des problèmes systémiques clés, notamment la décarbonation, la nature et la biodiversité, la cybersécurité et les villes résilientes. L'objectif du Groupe est de continuer de faire progresser la part des fonds dotés de stratégies de décarbonation prouvées. Au 31 décembre 2024, la plateforme de durabilité et d'impact du Groupe comprenait 4,1 milliards d'euros d'encours spécifiquement alloués au climat et à la biodiversité pour permettre une transition à grande échelle, contre 3 milliards d'euros au 31 décembre 2023. Tikehau Capital est ainsi en bonne voie pour atteindre son objectif de dépasser les 5 milliards d'euros d'encours gérés dédiés à ces stratégies d'ici 2025.

Enfin, en 2024, Tikehau Capital a reçu le prix de « *Top Rated ESG Industry* » par Sustainalytics pour la quatrième année consécutive. De plus, Tikehau Capital a obtenu un score ESG de 51/100 auprès de S&P Global, bien au-dessus de la moyenne du secteur qui s'élève à 32/100.

Poursuite des initiatives dans la démocratisation des marchés privés

Tikehau Capital a réalisé des progrès additionnels en matière de démocratisation des marchés privés avec des partenariats stratégiques. Les produits de dette privée en unités de compte lancés avec **MACSF, Société Générale Assurances et Suravenir** ont continué à bénéficier d'une forte dynamique et ont levé au total environ 1,3 milliard d'euros depuis leur création et environ 370 millions d'euros sur l'année 2024.

Depuis sa création, **Opale Capital**, une plateforme digitale innovante permettant aux investisseurs privés d'accéder à des produits d'investissement sur les marchés privés, a levé plus de 230 millions d'euros grâce à une large gamme de stratégies alternatives comprenant notamment du *private equity*, des stratégies secondaires et du crédit opportuniste. Ces efforts se reflètent dans la collecte puisque les investisseurs privés ont représenté 32% de la collecte nette sur l'année 2024 et 30% des encours de l'activité de gestion d'actifs au 31 décembre 2024.

FINALISATION DU PARTENARIAT STRATÉGIQUE EN ASIE AVEC NIKKO ASSET MANAGEMENT

En juin 2024, Tikehau Capital et **Nikko Asset Management**, l'un des plus grands gestionnaires d'actifs d'Asie avec environ 240 milliards de dollars américains sous gestion, ont annoncé la signature et le lancement de leur partenariat stratégique. Celui-ci comprend trois composantes destinées à renforcer les capacités d'investissement et la présence des deux groupes à l'échelle mondiale via un accord de distribution, la création d'une *joint-venture*, et l'acquisition par Nikko Asset Management d'une participation dans Tikehau Capital.

RENFORCEMENT DE LA PLATEFORME TIKEHAU CAPITAL À L'INTERNATIONAL

En Amérique du Nord, six ans après avoir établi une présence à New York et lancé quatre stratégies complémentaires, Tikehau Capital ouvre son 16^e bureau en s'installant à **Montréal** afin de continuer à renforcer sa présence locale au Québec, tout en accélérant son expansion au Canada. Début juillet 2024, le Groupe a obtenu l'approbation de sa licence à **Hong-Kong**, marquant l'ouverture du 17^e bureau du Groupe et réaffirmant sa volonté de croître et de s'engager davantage en Asie. Au-delà du partenariat avec Nikko Asset Management, Tikehau Capital a annoncé, en février 2024, un partenariat régional avec **UOB-Kay Hian**, le plus grand courtier en valeurs immobilières d'Asie du Sud-Est basé à Singapour, pour lancer une nouvelle stratégie de dette privée en Asie-Pacifique, dans le but de saisir les opportunités d'un marché en pleine expansion.

En 2024, 66% de la collecte provient de clients-investisseurs internationaux, démontrant la capacité du Groupe à internationaliser sa base de clients.



RÉALISATIONS DE TRANSACTIONS STRUCTURANTES EN IMMOBILIER

Malgré un environnement de marché globalement complexe en immobilier, Tikehau Capital a été en mesure de trouver des opportunités d'investissement bilatérales attractives, grâce à ses solides capacités de *sourcing* à travers les géographies. Sofidy a procédé à l'acquisition, dans le cadre d'un *club-deal*, d'un **centre commercial dans le Nord de Paris** avec Klepierre et des co-investisseurs institutionnels. Cette transaction, d'un montant d'environ 200 millions d'euros, illustre la capacité du Groupe à sourcer, structurer et financer des opérations en partenariat avec des acteurs financiers et immobiliers de premier plan, dans un environnement offrant des opportunités attractives. Par ailleurs, la stratégie immobilière européenne à valeur ajoutée du Groupe a finalisé l'acquisition d'un **portefeuille de 26 actifs immobiliers de commerce auprès du Groupe Casino** pour un montant supérieur à 200 millions d'euros, comprenant des locaux d'hypermarchés et de supermarchés loués aux enseignes Intermarché, Carrefour et Auchan.



Réalisations de désinvestissements fortement créateurs de valeur en *private equity*

En septembre 2024, Tikehau Capital a finalisé la cession de sa participation dans **Preligens**, leader mondial de l'intelligence artificielle pour l'aérospatiale et la défense, à Safran. Il s'agit du premier désinvestissement réalisé par le troisième millésime de la stratégie de cybersécurité de Tikehau Capital. Cette cession confirme la pertinence de sa stratégie d'investissement dans des leaders émergents et à forte croissance des secteurs de la cybersécurité et de la défense.

Par ailleurs, Tikehau Capital a annoncé en juillet 2024 être entré en négociations exclusives avec STS Metals, en vue de la cession de **Brown Europe**, spécialisé dans le tréfilage d'alliages à haute performance pour l'industrie aéronautique. Cette transaction constitue le premier désinvestissement du premier millésime de la stratégie de Tikehau Capital dédiée à l'aéronautique. Finalisée en novembre, cette cession illustre le *leadership* du Groupe en matière d'investissements dans le secteur de l'aéronautique et de la défense en Europe. En outre, Tikehau Capital a annoncé en octobre 2024, avoir signé un accord avec Latour Capital, un investisseur français de premier plan et opérateur industriel de long terme, pour la vente du **Groupe VISCO**, un acteur reconnu dans l'usinage de haute précision et la rectification mécanique pour des industries de pointe en France. Cette transaction constitue le deuxième désinvestissement de la stratégie aéronautique et défense de Tikehau Capital et illustre le positionnement leader du Groupe dans ce secteur en Europe.

Enfin, en décembre 2024, Tikehau Capital a finalisé la cession de **ENSO**, la principale plateforme de bioénergie en Espagne, dédiée à la décarbonation des clients industriels, à Igneo. Cette transaction illustre la stratégie de création de valeur de Tikehau Capital à travers sa stratégie de décarbonation en *private equity*, en transformant une scission d'actif de Gestamp Renewables en 2020 en la principale plateforme de décarbonation industrielle en Espagne.



LANCEMENT DU 2^e MILLÉSIME DE LA STRATÉGIE DE *PRIVATE EQUITY* DÉDIÉE À L'AÉRONAUTIQUE

Tikehau Capital a lancé le 2^e millésime de sa stratégie de *private equity* dédiée à l'aéronautique. Celui-ci succède au premier millésime, lancé en 2020 lors de la crise du Covid-19 pour soutenir la croissance, la modernisation, la transmission et l'investissement des PME et ETI de la filière aéronautique et dont l'impact a été particulièrement positif au cours de ces quatre dernières années. Les grands donneurs d'ordre de la filière aéronautique française (Airbus, Safran, Dassault Aviation et Thalès) ont à nouveau contribué à cette 2^e génération de fonds.

Succès de la levée de fonds de la troisième génération de la stratégie d'opportunités spéciales de Tikehau Capital, à hauteur de 1,2 milliard d'euros

En février 2025, Tikehau Capital a annoncé la levée de fonds record de 1,2 milliard d'euros de la troisième génération de sa stratégie de situations spéciales, confirmant ainsi l'intérêt croissant pour les solutions de crédit flexibles. Cette levée de fonds comprend celle du fonds *flagship* de la stratégie de situations spéciales du Groupe, qui réalise son *closing* final, ainsi que des mandats sur mesure et des véhicules de co-investissements dédiés.

NOS ATOUTS & RESSOURCES CLÉS

UNE PLATEFORME MULTI-LOCALE

17

BUREAUX SUR
3 CONTINENTS

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

49,6 Mds€

ACTIFS SOUS GESTION
DU GROUPE⁽¹⁾

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
que nous jugeons innovantes
et attractives, créatrices de
valeur** pour l'ensemble des parties
prenantes et accélératrices de
changement positif pour la société.

Gestion d'actifs

4 classes d'actifs
complémentaires

89% des encours au
sein de fonds fermés

**Portefeuille
d'investissements porté
par le bilan du Groupe**

4,0 Mds€

PLATEFORME THÉMATIQUE DURABLE ET IMPACT

CRÉATION DE VALEUR DURABLE

ENTREPRISES INVESTIES



Décarbonation



Nature & biodiversité



Cybersécurité



Résilience

ACTIFS RÉELS



Villes résilientes

DES ÉQUIPES DIVERSES
ET EXPERTES

747

COLLABORATEURS

15

ANNÉES D'EXPÉRIENCE
EN MOYENNE

48

NATIONALITÉS

42 %

DE FEMMES

UNE STRUCTURE FINANCIÈRE
ROBUSTE

3,2 Mds€

FONDS PROPRES
DU GROUPE

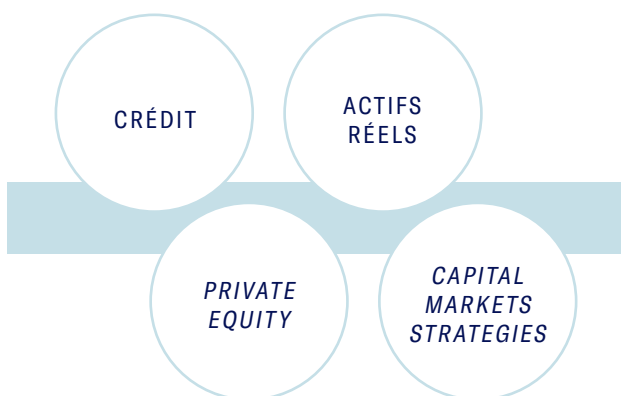
BBB-

NOTATION
FINANCIÈRE

1 Md€

RESSOURCES FINANCIÈRES
À COURT TERME

indépendance, engagement.

4 CLASSES D'ACTIFS COMPLÉMENTAIRES
POUR FINANCER L'ÉCONOMIE

UN ALIGNEMENT D'INTÉRÊTS UNIQUE

58 % du capital
contrôlé par le management
et les salariés de Tikehau
Capital

74 % 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 POUR CONTRIBUER
À LA TRANSITION ET À LA RÉSILIENCE

4,1 Mds €

Encours dédiés
au climat et
à la biodiversité

> 5 Mds €

Objectif d'encours dédiés
au climat et à la biodiversité
à fin 2025

20 %

de rémunération variable relative à l'objectif humain
et climatique

UN ENGAGEMENT RECONNU

UN ENGAGEMENT RECONNU



66 UNE COLLECTE NETTE RECORD ET DE SOLIDES
PERFORMANCES OPÉRATIONNELLES.

Ce succès illustre la performance et la pertinence de notre offre, qui ont fortement accéléré la levée de fonds et la génération de résultats. Cette dynamique a également été soutenue par nos efforts de diversification de la collecte à l'international.



Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.





THOMAS FRIEDBERGER

Directeur général adjoint, Tikehau Capital

“ PLUS QUE JAMAIS,
LA SÉLECTION DES VALEURS
S'IMPOSE COMME UN LEVIER
ESSENTIEL POUR GÉNÉRER
DE LA VALEUR ÉCONOMIQUE

Quels enseignements tirez-vous de l'année 2024 d'un point de vue macro-économique ?

2024 a été une année très particulière, marquée par une divergence notable entre les États-Unis et le reste du monde, tant en termes de croissance que de performance des marchés actions. Signe de cette dynamique, les États-Unis représentent aujourd'hui près de deux tiers de la capitalisation boursière mondiale, quand leur économie ne pèse que 25 % du PIB.

Les valorisations restent aujourd'hui en moyenne élevées, tandis que les opportunités se raréfient. Comment abordez-vous ce défi dans vos allocations ?

Les valorisations sont élevées, mais les opportunités ne manquent pas. Tout est question de discipline, de sélectivité et de capacité à effectuer un *sourcing* local. En combinant ces éléments, nous parvenons à identifier des opportunités d'investissement attrayantes, en particulier dans les domaines d'expertise développés par Tikehau Capital. Le potentiel de croissance existe, mais il faut savoir où chercher et comment le saisir.

“ LE POTENTIEL DE CROISSANCE EXISTE, MAIS IL FAUT SAVOIR OÙ CHERCHER ET COMMENT LE SAISIR

2024 a été une année marquante sur le plan géopolitique, avec des élections clés et la persistance de plusieurs conflits. Quel regard portez-vous sur ce contexte et ses répercussions économiques ?

Ces dynamiques géopolitiques accélèrent le processus de démondialisation, conduisant à un modèle de croissance probablement plus durable, mais aussi moins optimisé et donc plus faible. Ce contexte se traduit par une dispersion accrue des performances, que ce soit entre les sociétés, les classes d'actifs ou les gérants. Plus que jamais, la sélection des valeurs s'impose comme un levier essentiel pour générer de la valeur économique.

La prise en compte des risques extra-financiers continue à gagner en importance dans vos analyses, pour quelles raisons ?

Les performances financière et extra-financière sont aujourd'hui indissociables. Les entreprises qui sous-performent sur le plan extra-financier sont davantage exposées à des risques réputationnels, à une volatilité accrue, ou encore à des événements liés aux sinistres climatiques. Désormais, la capacité à maîtriser ces risques est essentielle, et la performance extra-financière devient un levier pour générer de la performance financière durable : ces dimensions sont les deux faces d'une même pièce.

Quels sont les autres thèmes à surveiller en 2025 ?

Dans un contexte marqué par la poursuite de la démondialisation vers un monde multipolaire et des tensions géopolitiques persistantes, nous anticipons une montée en puissance du rôle des États dans les économies. Cette tendance pourrait entraîner une allocation des capitaux moins optimale et impacter négativement les rendements financiers. Parallèlement, les besoins en investissements continuent à augmenter considérablement, en particulier dans des domaines stratégiques tels que la décarbonation, la défense, la démondialisation et la digitalisation, tandis que l'intelligence artificielle s'impose plus que jamais comme une thématique incontournable.

Ces dynamiques appellent une grande discipline dans nos choix d'investissement. Les opportunités existent au sein de toutes les classes d'actifs, mais elles nécessitent une approche à la fois sélective et rigoureuse.

Quel scénario central privilégiez-vous pour 2025, et quels segments vous semblent les mieux positionnés pour tirer parti des conditions actuelles ?

Nous anticipons un scénario de croissance assez faible, marqué par une forte dispersion des performances entre les différents actifs. Dans ce contexte, nous continuerons à renforcer notre expertise sur des mégatendances telles que la transition énergétique, la cybersécurité, l'aéronautique et la défense, qui devraient continuer à bénéficier de dynamiques structurelles et de soutiens publics et privés. L'accent sera également mis sur les stratégies de crédit (privé et liquide) et d'immobilier, où les valorisations sont redevenues attractives.



HENRI MARCOUX

Directeur général adjoint, Tikehau Capital

“ EN 2024, NOUS AVONS MAINTENU UN RYTHME DE DÉPLOIEMENT SOUTENU GRÂCE À NOTRE *DRY POWDER* CONSÉQUENT, QUI PERMET AUX FONDS DU GROUPE DE SAISIR DES OPPORTUNITÉS D'INVESTISSEMENT ATTRAYANTES

Comment décririez-vous le cycle économique actuel et les principaux défis qu'il impose aux investisseurs ?

L'année 2024 a poursuivi les dynamiques du cycle économique amorcé en 2022, marqué par des pressions inflationnistes, le retour à des taux d'intérêt positifs et un assèchement de la liquidité sur les marchés. Ce qui singularise 2024 en revanche, c'est l'aggravation des incertitudes géopolitiques : aux conflits persistants, comme la guerre en Ukraine et les tensions au Moyen-Orient, s'est ajoutée une instabilité politique accrue dans plusieurs grandes économies, notamment en Allemagne, au Royaume-Uni, aux États-Unis et en France. Pour les investisseurs, ces facteurs ont apporté de nouvelles couches de complexité, favorisant une certaine forme d'attentisme. Concrètement, cela s'est traduit ces derniers mois par un ralentissement du cycle économique, particulièrement perceptible dans les activités de fusions-acquisitions (M&A) et sur le marché de l'immobilier, qui continue à traverser une crise importante.

Quel bilan tirez-vous de l'exercice 2024 dans ce contexte ?

En 2024, nous avons maintenu un rythme de déploiement soutenu grâce à notre *dry powder* conséquent, qui permet aux fonds du Groupe de saisir des opportunités d'investissement attrayantes. Nous sommes restés très actifs en dette privée, un domaine où notre positionnement historique, notre *track record* solide et notre savoir-faire sont des atouts clés, dans un environnement qui reste par ailleurs favorable au crédit. En *private equity*, nous avons constaté une concentration des acteurs sur certains secteurs et actifs de qualité. Dans ce contexte, nous avons continué à investir dans des thématiques porteuses, comme la cybersécurité, l'aéronautique et la transition énergétique. Sur les actifs réels, le Groupe a mis à profit ses solides capacités de *sourcing* international pour identifier des opportunités *off-market*, malgré un environnement de marché globalement complexe.

L'année 2024 a également été marquée par des cessions réussies, principalement portées par nos stratégies de crédit, qui ont représenté plus des deux tiers des désinvestissements réalisés au cours de l'année. Nous avons également effectué des cessions créatrices de

valeur dans les stratégies d'actifs réels et de *private equity*, incluant le premier désinvestissement du premier millésime de la stratégie dédiée à l'aéronautique et la défense de Tikehau Capital. Ces réalisations illustrent notre capacité à générer de la valeur, même dans un contexte de marché exigeant.

2024 est aussi une année record en termes de collecte. Comment expliquer cette performance ?

Ces résultats reflètent la stratégie réussie de diversification et d'innovation du Groupe. En s'appuyant sur une offre variée couvrant différents produits, segments de clientèle et géographies, cette approche nous permet de mieux absorber les fluctuations du marché tout en maximisant les opportunités d'investissement.

Le Groupe a poursuivi en 2024 son programme d'optimisation des coûts, quels en sont les principaux leviers ?

Après 20 ans d'existence et une croissance soutenue, Tikehau Capital a atteint un stade de maturité qui nécessitait une réflexion stratégique sur l'allocation de nos ressources, bien au-delà d'une

simple réduction des coûts. Si le Groupe conserve des racines françaises solides, son développement se concentre désormais sur des marchés internationaux à fort potentiel, comme les États-Unis et l'Asie. Cette stratégie repose sur le déploiement ciblé de capital et de ressources humaines dans ces régions, afin de renforcer la proximité avec les clients, mieux répondre à leurs attentes et saisir les opportunités offertes par ces marchés. Cette optimisation des coûts s'est également traduite par des investissements importants dans la gestion des données, un enjeu clé pour le suivi et l'analyse de nos portefeuilles, mais aussi pour l'identification de nouvelles opportunités d'investissement.

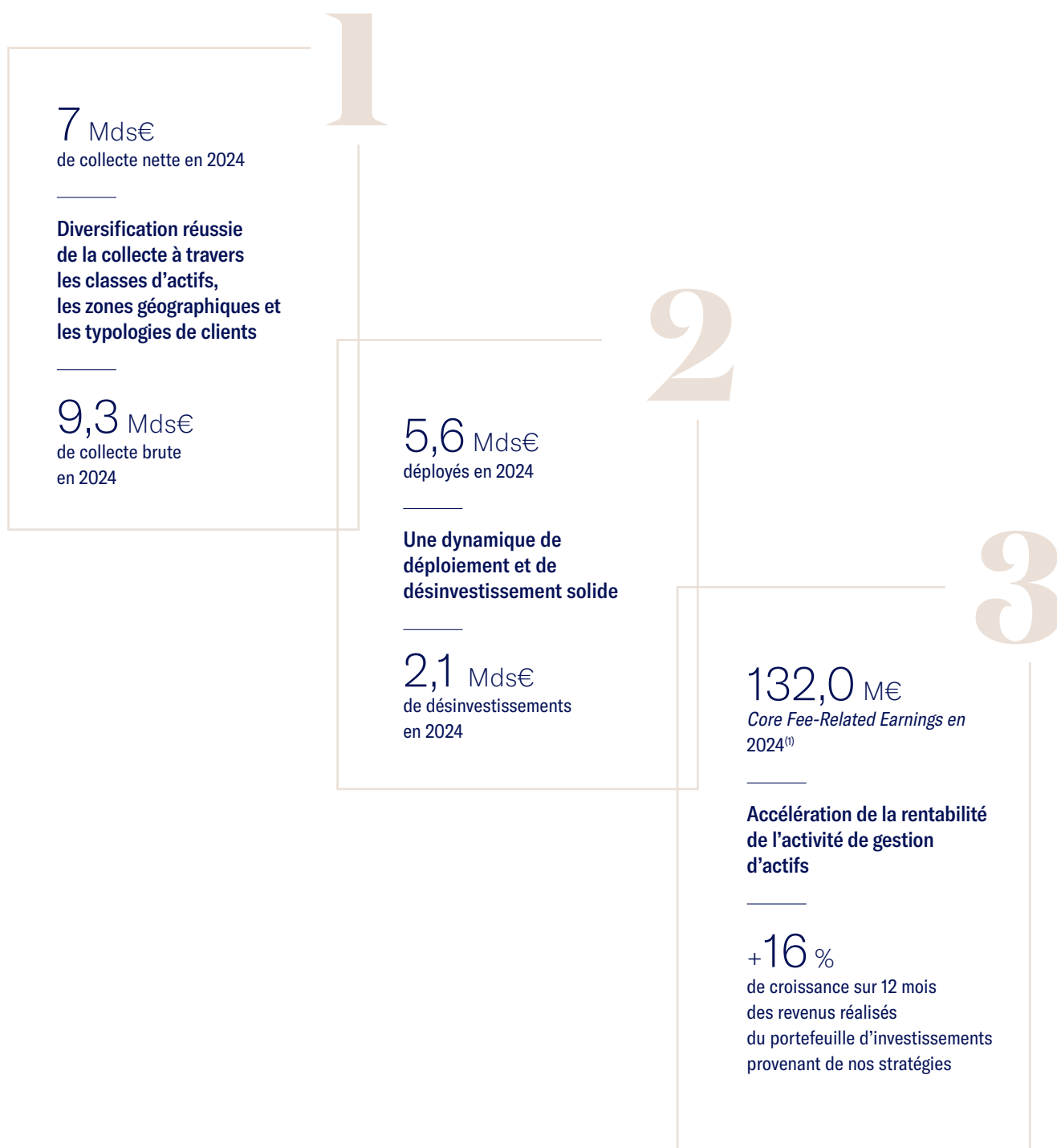
Quels sont vos principaux axes stratégiques et anticipations pour 2025 ?

L'année 2025 s'annonce encore marquée par un environnement complexe et des incertitudes géopolitiques persistantes. Dans ce contexte, la rigueur sera nécessaire, tant dans l'exécution opérationnelle que dans l'allocation du capital et la gestion des risques. Une priorité sera accordée à la relation client, avec des attentes croissantes en matière de *reporting*, reflet d'une exigence accrue. Par ailleurs, nous poursuivrons le déploiement de capital tout en restant particulièrement vigilants dans la gestion de nos lignes en portefeuille. Le cycle actuel, qui continue de générer des bouleversements, exige une attention soutenue envers nos participations. Dans cet environnement, notre plateforme multi-locale restera un atout clé pour relever ces défis.

“ CES RÉSULTATS REFLÈTENT
LA STRATÉGIE RÉUSSIE
DE DIVERSIFICATION ET
D'INNOVATION DU GROUPE

DES PERFORMANCES 2024

PORTÉES PAR LES PRINCIPAUX PILIERS DE NOTRE STRATÉGIE



Chiffres au 31 décembre 2024.

(1) Le Core FRE correspond au Fee-Related Earnings (FRE) hors charges liées à la rémunération en actions gratuites et en stock-options (charges IFRS 2) mais incluant les charges sociales sur les actions gratuites et les stock-options.

Les performances passées ne préjugent pas des performances futures. les stratégies, produits et fonds gérés par les sociétés du groupe présentent notamment un risque de perte en capital.

UNE CROISSANCE SOLIDE EN 2024

+13 %

Croissance sur 12 mois

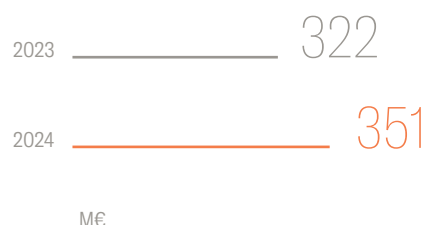
ENCOURS DE L'ACTIVITÉ
DE GESTION D'ACTIFS



+8 %

Croissance sur 12 mois

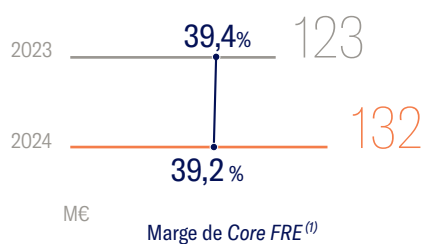
REVENUS DE L'ACTIVITÉ DE GESTION D'ACTIFS



+7 %

Croissance sur 12 mois

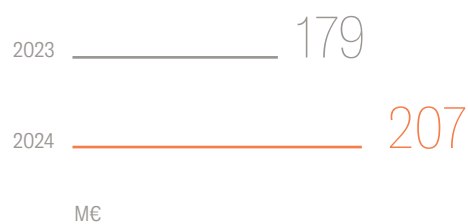
CORE FEE-RELATED EARNINGS⁽¹⁾



+16 %

Croissance sur 12 mois

REVENUS RÉALISÉS DU PORTEFEUILLE
D'INVESTISSEMENTS PROVENANT DE NOS STRATÉGIES



(1) Le Core FRE correspond au Fee-Related Earnings (FRE) hors charges liées à la rémunération en actions gratuites et en stock-options (charges IFRS 2) mais incluant les charges sociales sur les actions gratuites et les stock-options.

66 LES DÉPLOIEMENTS ONT ÉTÉ DYNAMIQUES, S'APPUYANT SUR LES SOLIDES CAPACITÉS DE *SOURCING* DU GROUPE, TOUT EN RESTANT PARTICULIÈREMENT SÉLECTIFS.

Portés par une plateforme multi-locale et des capacités de *sourcing* éprouvées, les fonds fermés de Tikehau Capital ont déployé 5,6 milliards d'euros en 2024. La discipline d'investissement est restée une priorité constante pour l'ensemble des équipes.



INTERNATIONAL - CRÉDIT - ACTIFS RÉELS

Sauf mention contraire, les stratégies, produits et fonds cités sont gérés par Tikehau Investment Management, société de gestion d'actifs et principale filiale de Tikehau Capital.



- PRIVATE EQUITY - CAPITAL MARKETS STRATEGIES



LOUIS IGONET

Co-Responsable des relations investisseurs, clients et levée de capitaux, Tikehau Capital

“ LES GRANDS ALLOCATEURS D'ACTIFS CONCENTRENT DE PLUS EN PLUS LEURS RELATIONS SUR UN NOMBRE RESTREINT DE GÉRANTS, PARMI LESQUELS TIKEHAU CAPITAL ENTEND ÊTRE UN ACTEUR CLÉ

Quel bilan tirez-vous pour l'activité gestion d'actifs en 2024 ?

L'année 2024 a été caractérisée par plusieurs tendances notables. La dette privée a confirmé son statut de classe d'actifs incontournable, poursuivant sa croissance malgré la détente progressive des taux d'intérêt. À l'inverse, le *private equity* a dû composer avec des vents contraires, notamment une reprise lente des activités de M&A et un faible retour de capital sur les engagements passés.

En parallèle, les réseaux de distribution, tels que les banques privées, les conseillers en gestion de patrimoine et les assureurs-vie, ont confirmé leur rôle central dans la collecte. Plus globalement, le secteur de la gestion d'actifs a vu une accélération des fusions-acquisitions, permettant aux gérants d'élargir leurs expertises et de renforcer leur position sur le marché. Cette dynamique accentue une tendance de fond : les grands allocateurs d'actifs concentrent de plus en plus leurs relations sur un nombre restreint de gérants, parmi lesquels Tikehau Capital entend être un acteur clé.

“ CES DÉVELOPPEMENTS VIENNENT RENFORCER NOS RELATIONS AVEC LES INVESTISSEURS INSTITUTIONNELS DANS CES RÉGIONS STRATÉGIQUES À FORTE CROISSANCE

Malgré un contexte difficile, l'activité de private equity a nettement accéléré en 2024. Quels facteurs expliquent cette dynamique ?

Cette accélération s'explique principalement par la poursuite de la collecte sur le deuxième millésime de la stratégie de décarbonation du Groupe, qui a réalisé en 2024 ses deux premiers investissements respectivement dans Vulcain, un groupe d'ingénierie spécialisé dans la transition énergétique et les sciences de la vie, et CEBAT, un fournisseur italien de services d'infrastructures. Un autre facteur clé a été la solide performance de notre stratégie dédiée à la cybersécurité, qui a cédé à Safran sa participation dans Preligens, un leader mondial de l'intelligence artificielle (IA) pour l'aérospatiale et la défense.

Le Groupe a poursuivi en 2024 son effort d'internationalisation et d'innovation. Quels en ont été les points marquants ?

En 2024, nous avons poursuivi notre expansion internationale avec l'ouverture de deux nouveaux bureaux : Montréal en début d'année et Hong Kong en septembre. Ces développements viennent renforcer nos relations avec les investisseurs institutionnels dans ces régions stratégiques à forte croissance. Ils consolident également notre compréhension des dynamiques économiques locales.

Aujourd'hui, nous comptons 17 bureaux à travers le monde, et les récents développements illustrent l'ambition du Groupe de s'imposer comme un acteur de premier plan. Cela passe par une augmentation des ressources humaines et financières allouées à l'international, mais aussi par le développement de notre plateforme d'investissement globale.

Quelles sont vos principales ambitions pour 2025 ?

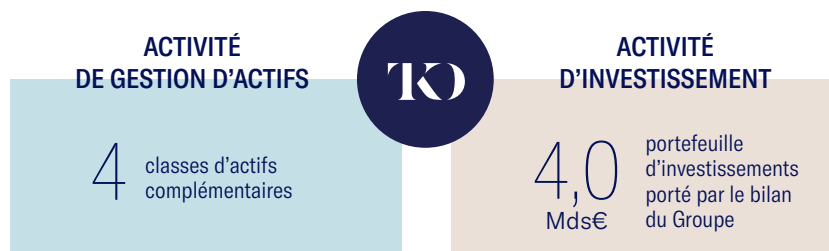
Nous abordons l'année 2025 avec des atouts qui nous permettront d'accélérer notre développement sur plusieurs axes stratégiques. Le premier est le renforcement de notre présence à l'international, en particulier en dehors de l'Europe, tant en termes de clientèle que de capacités d'investissement. En parallèle, nous comptons exploiter l'effet d'échelle de nos plateformes pour améliorer l'efficacité opérationnelle, tout en poursuivant l'expansion de nos fonds phares à travers nos différents métiers. Enfin, l'innovation demeure au cœur de notre stratégie : nous continuerons à proposer de nouveaux produits pour répondre aux besoins spécifiques de nos clientèles privées et institutionnelles.

En termes d'environnement économique, nous anticipons la poursuite des tendances observées en 2023-2024 : un monde multipolaire, marqué par un recul de la globalisation, et une Europe affichant une croissance plus modérée comparée à d'autres régions, en particulier les États-Unis. Dans ce contexte, nous maintiendrons notre focus sur des méga-tendances comme la transition énergétique et la cybersécurité.

Le Groupe a continué à renforcer en 2024 sa plateforme de durabilité et d'impact. Comment cette dynamique s'inscrit-elle dans vos objectifs pour l'année à venir ?

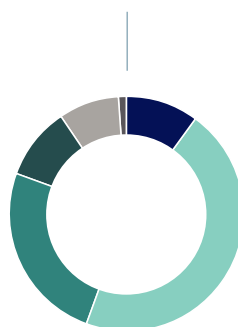
Nous restons fidèles à notre philosophie, selon laquelle les stratégies d'impact jouent un rôle clé dans le renforcement de la résilience de nos actifs, tout en générant des rendements potentiels solides pour nos investisseurs. L'intégration de critères extra-financiers et l'adaptation des modèles d'affaires pour mieux tenir compte des externalités sociales et environnementales resteront au cœur de nos politiques d'investissement dans les mois à venir. Une avancée notable en 2024 a été l'émergence de standards de marché plus clairs en matière d'impact, qui devraient faciliter la convergence entre les attentes des investisseurs et la mise en œuvre des stratégies.

UNE DOUBLE EXPOSITION AUX MARCHÉS PRIVÉS



NOS CLIENTS

PAR ZONE
GÉOGRAPHIQUE

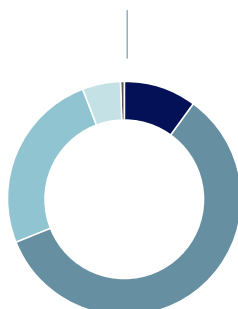


- Tikehau Capital
- France
- Europe
- Amérique du Nord
- Asie et Moyen-Orient
- Reste du monde

49 Mds€

encours de l'activité
de gestion d'actifs

PAR TYPE
DE CLIENTS



- Tikehau Capital
- Clients institutionnels
- Clients privés et banques privées
- Family offices
- Autres

NOTRE PLATEFORME MULTI-LOCALE

ÉQUIPES COMMERCIALES

Les équipes commerciales de Tikehau Capital, présentes dans 17 pays, répondent aux besoins d'une clientèle institutionnelle et privée grâce à la plateforme multi-locale du Groupe. Une équipe est dédiée exclusivement aux clients institutionnels, tandis qu'une équipe de vente *Wholesale* accompagne les multi-family offices, gestionnaires d'actifs, conseillers financiers indépendants et autres intermédiaires. Par ailleurs, une troisième équipe spécialisée, *Private Wealth Solutions*, permet d'améliorer l'accès direct aux fonds du Groupe pour les particuliers fortunés.

Chiffres au 31 décembre 2024.

Dont 0,6 Md€ d'actifs sous gestion pour l'activité d'investissement.

Sauf mention contraire, les stratégies, produits et fonds cités sont gérés par Tikehau Investment Management, société de gestion d'actifs et principale filiale de Tikehau Capital. Ils présentent notamment un risque de perte en capital.

NOS STRATÉGIES

		% DES ENCOURS	% DES COMMISSIONS DE GESTION
CRÉDIT	Solutions de financement aux entreprises <i>via</i> des stratégies complémentaires visant à construire des portefeuilles hautement diversifiés.	47 %	40 %
ACTIFS RÉELS	Investissements dans l'immobilier et les infrastructures en vue de générer des performances sur le long terme.	27 %	29 %
CAPITAL MARKETS STRATEGIES	Gamme de fonds obligataires, actions et flexibles avec une gestion de conviction et de long terme fondée sur une analyse fondamentale financière et extra-financière.	12 %	9 %
PRIVATE EQUITY	Prises de participations dans des entreprises pour les accompagner dans leur développement et leur croissance.	13 %	23 %

NOS SECTEURS ET GÉOGRAPHIES D'INVESTISSEMENT



286 entreprises financées par nos stratégies⁽¹⁾

> 9 000 actifs immobiliers financés par nos stratégies

DÉPLOIEMENT SÉLECTIF ET DISCIPLINÉ

Les équipes d'investissement de Tikehau Capital sont très sélectives dans le déploiement des fonds, avec un taux d'exclusion des dossiers d'investissement de 99 % en 2024, reflétant une attention constante à la création de valeur dans les déploiements. Elles se concentrent sur des mégatendances et des thématiques de croissance à long terme, tout en maintenant des niveaux d'endettement limités pour les entreprises et les actifs financés par le Groupe. Le portefeuille immobilier se distingue par sa granularité et sa diversification équilibrée en termes de secteurs et de zones géographiques.

(1) Stratégies de private equity, de direct lending et situations spéciales.

I N T E R N A - T I O N A L



66 EN 2024, TIKEHAU CAPITAL A POURSUIVI AVEC SUCCÈS LA DIVERSIFICATION GÉOGRAPHIQUE DE SES ENCOURS, S'APPUYANT SUR SA PLATEFORME MULTI-LOCALE.

Pour la quatrième année consécutive, les investisseurs internationaux ont représenté plus de la moitié de la collecte nette, atteignant 66 % cette année.





Focus Asie

“ L'ASIE REPRÉSENTE
UNE OPPORTUNITÉ CLÉ POUR
TIKEHAU CAPITAL, TANT POUR
LA LEVÉE DE FONDS QUE
POUR LES INVESTISSEMENTS

LOUIS D'ESTIENNE D'ORVES

Responsable de l'Asie-Pacifique,
Tikehau Capital



ASIE-PACIFIQUE

Quels ont été les principaux moteurs de croissance pour Tikehau Capital en Asie en 2024 ?

— En 2024, Tikehau Capital a célébré ses 10 ans de présence en Asie avec des avancées stratégiques majeures. L'un des temps forts de l'année a été le lancement du partenariat avec Nikko Asset Management reposant sur trois piliers : l'accès pour leurs clients à notre expertise en gestion alternative, la création d'une *joint-venture* ayant pour objectif l'investissement en dette et en *private equity* en Asie et enfin la prise de participation de Nikko au capital de Tikehau Capital. L'année a également été marquée par le lancement de notre premier fonds de dette privée investissant uniquement en Asie, avec une première transaction réalisée en décembre, et l'ouverture d'un bureau à Hong Kong, notre quatrième dans la région après Singapour, Séoul et Tokyo.

Comment la montée en puissance des marchés asiatiques impacte-t-elle la stratégie de développement de Tikehau Capital dans la région, notamment en termes de partenariats et d'expansion locale ?

— L'Asie représente une opportunité clé pour Tikehau Capital, tant pour la levée de fonds que pour les investissements. Depuis l'ouverture de notre premier bureau en 2014, nous avons progressivement élargi notre ancrage local, en déployant des

stratégies d'investissement en dette privée, en crédit *high yield*, en immobilier et en *private equity*. Le partenariat avec Nikko Asset Management reflète notre volonté d'étendre notre expertise en gestion alternative dans une région où la demande pour ces solutions croît rapidement, aussi bien de la part des fonds souverains ou institutionnels que de *family offices* ou clients privés. Cette dynamique renforce la pertinence de notre approche « multilocale » et entrepreneuriale, qui nous permet de conseiller efficacement nos clients, notamment sur des secteurs porteurs comme la transition énergétique et la cybersécurité, où les perspectives de croissance en Asie sont fortes.

Quels sont les principaux défis liés aux dynamiques de marché en Asie pour 2025 ?

— Plusieurs tendances sont à suivre. La Chine est désormais la superpuissance régionale, et le renminbi pourrait à terme s'imposer comme une alternative au dollar dans la région. En dehors des tensions géopolitiques actuelles et de l'introduction de nouveaux tarifs douaniers aux États-Unis, les principaux défis à court terme concernent la dynamique de croissance en Chine, mais aussi la prise de conscience du besoin de décarboner l'industrie et les infrastructures, alors même que certains pays restent en forte croissance. Enfin, le marché de la dette privée en Asie offre des opportunités significatives : aujourd'hui, seuls 21 % des financements asiatiques proviennent de financeurs non bancaires, contre 46 % en Europe et 67 % aux États-Unis.

JAPON

Pouvez-vous revenir sur le partenariat entre Tikehau Capital et Nikko Asset Management ?

Stefanie Drews (SD) — Nikko AM est une société de gestion d'actifs traditionnelle, dotée d'un réseau de distribution solide, et d'une expertise éprouvée du marché asiatique. Avec la croissance rapide du crédit et du capital-investissement dans la région, nous avons souhaité nous associer à un partenaire pour renforcer nos compétences et proposer des actifs privés à nos clients. Tikehau Capital nous a impressionnés par son esprit entrepreneurial, son innovation et son expertise. De plus, notre engagement commun envers la responsabilité environnementale, notamment via l'adoption du *UK Stewardship Code*, reflète un alignement fort de nos valeurs.

Sergei Diakov (SED) — Nikko AM, créé en 1959, est une marque reconnue au Japon. Leur confiance en nos stratégies renforce notre crédibilité dans la région. Depuis l'ouverture de notre bureau à Tokyo en 2019, nous avons établi de solides relations avec les grands investisseurs institutionnels. Nikko AM élargit encore notre accès à des segments clés, comme les fonds de pensions, les fonds de dotation et les institutions régionales, autrefois limités par des contraintes réglementaires et géographiques. L'expertise de Nikko AM dans la structuration de produits destinés aux investisseurs individuels nous permet d'accéder à cette clientèle grandissante au Japon, c'est un avantage majeur sur ce marché en mutation.

Que reflète la prise de participation minoritaire de Nikko AM dans Tikehau Capital ?

SD — Notre prise de participation dans Tikehau Capital reflète un engagement sur le long terme et établit les bases de notre partenariat stratégique. Nous souhaitons montrer notre alignement avec les actionnaires, le management et les collaborateurs de Tikehau Capital.

SED — Cette alliance capitalistique avec Sumitomo Mitsui Trust Group, maison mère de Nikko AM, renforce également notre marque.



SERGEI DIAKOV
Responsable du Japon,
Tikehau Capital



STEFANIE DREWS
Présidente et directrice générale
du groupe Nikko Asset Management

“ NOTRE JOINT-VENTURE
À SINGAPOUR FAVORISERA
L'INNOVATION COLLECTIVE,
NOTAMMENT DANS
L'INVESTISSEMENT DURABLE

Quelles sont vos perspectives de développement ?

SD — Tikehau Capital bénéficie d'un important potentiel de distribution en Asie, car la demande de diversification y est forte. Son expertise dans les actifs privés en Europe peut être une réponse à cette tendance. Notre *joint-venture* à Singapour favorisera l'innovation collective, notamment dans l'investissement durable. Le succès du premier fonds de décarbonation de Tikehau Capital illustre le savoir-faire des équipes, et nous sommes désormais bien placés pour reproduire ce succès en Asie.

SED — L'intérêt croissant des investisseurs japonais pour les actifs privés européens ouvre des perspectives uniques. Investir au Japon à travers cette *joint-venture* témoigne de notre engagement vis-à-vis de l'Asie et de son économie locale, renforçant nos liens avec les investisseurs japonais et consolidant notre présence sur le long terme.



Focus Moyen-Orient

ISRAËL



RUDY NEUHOOF
Co-responsable d'Israël



ASAF GHERMAN
Co-responsable d'Israël

Quel regard portez-vous sur vos réalisations en 2024 ?

RN— En 2024, nous avons atteint des performances record, marquant un tournant en termes de collecte et de reconnaissance de notre marque. Nous avons élargi notre base d'investisseurs en attirant de nouveaux acteurs institutionnels et fortunés, tout en consolidant les engagements de nos clients existants sur plusieurs stratégies.

AG— Nous avons intensifié la collaboration avec nos investisseurs, afin de mieux comprendre leurs besoins et de leur proposer des solutions sur mesure. Notre présence locale, appuyée par des visites régulières des équipes d'investissement et du management, nous a permis de nous démarquer et de démontrer notre engagement.

RN— En conséquence, notre marque est désormais largement reconnue et perçue comme «quasi-locale», avec une forte présence sur le terrain, posant des bases solides de notre croissance future.

“ NOTRE MARQUE EST Désormais
largement reconnue et perçue
comme ‘quasi-locale’, avec une
forte présence sur le terrain

Quelles sont les caractéristiques de votre marché ?

Rudy Neuhoof (RN)— Le marché israélien se caractérise par une population jeune, dynamique ainsi qu'un niveau élevé d'épargne à long terme grâce au système de retraite obligatoire et par capitalisation. Les investisseurs institutionnels connaissent une forte expansion, avec une hausse annuelle des actifs sous gestion de 10 %.

Asaf Gherman (AG)— Ce marché est également très compétitif et dominé par des acteurs américains et mondiaux, reflétant son intégration dans le paysage mondial de l'investissement. Les investisseurs institutionnels israéliens sont sophistiqués, accèdent aux marchés internationaux et ont des portefeuilles diversifiés. Ils investissent à la fois via des fonds et en direct.

Quelles sont vos perspectives pour 2025 ?

AG— Le marché local restera compétitif, avec des investisseurs privés consolidant leurs relations. Compte tenu des allocations et des taux actuels, la dette privée devrait continuer à dominer les investissements par rapport au capital-investissement, à l'immobilier et à l'infrastructure.

RN— En crédit, notre offre diversifiée forte d'un solide *track record* en matière de financement des entreprises, de stratégies tactiques, de dette immobilière et de dette privée secondaire, est bien positionnée pour attirer les investisseurs locaux, aussi bien institutionnels que fortunés. Les co-investissements dans le capital-investissement et dans les actifs réels devraient également croître, offrant aux investisseurs privés un accès à des actifs de qualité et pouvant déclencher de nouveaux engagements dans nos stratégies. Maintenir une forte visibilité et accessibilité auprès des investisseurs institutionnels et fortunés, tant au niveau du Groupe qu'au niveau des produits, restera une priorité essentielle.



CONSEIL DE COOPÉRATION DU GOLFE

Quelles sont les caractéristiques de votre marché ?

Le Conseil de coopération du Golfe (CCG) est un marché vaste mais fragmenté, avec une diversité d'investisseurs : fonds souverains, fonds de pension, banques islamiques, *family offices* et particuliers fortunés, chacun évoluant selon une dynamique propre à son pays.

Les acteurs majeurs, notamment à Abou Dhabi et aux Émirats arabes unis, sont de véritables initiateurs de transactions. En 2024, cinq fonds souverains du CCG figuraient parmi les dix premiers investisseurs mondiaux, illustrant une évolution vers un modèle de co-investissement au sein duquel l'investissement passif traditionnel dans les fonds n'est plus la norme.

L'échelle des investissements est clé, surtout pour les fonds souverains. Les investisseurs privilégient les transactions supérieures à 100 millions d'euros ou des gestionnaires d'actifs dépassant 100 milliards d'euros, bien que des exceptions existent pour les stratégies de niche et les secteurs spécialisés.

La création de valeur locale est une priorité, variant selon les pays du CCG, qui cherchent à diversifier leurs revenus du pétrole et du gaz. Cela passe par le développement du portefeuille, le transfert de connaissances et l'investissement dans les talents et les projets locaux. En Arabie saoudite et aux Émirats arabes unis notamment, nous mobilisons notre bilan pour soutenir les entreprises en forte croissance.

Quel regard portez-vous sur votre activité en 2024 ?

2024 a marqué la première année complète d'activité de Tikehau Capital depuis l'ouverture de notre bureau au second semestre 2023. Nous avons connu une forte dynamique de développement, avec une expansion de notre marque sur des marchés clés comme l'Arabie saoudite, le Qatar et Bahreïn, tout en consolidant notre présence aux Émirats arabes unis. Malgré un contexte macroéconomique complexe, cette année a jeté des bases solides pour notre croissance future dans la région.

Quelles sont vos principales attentes pour 2025 ?

Notre priorité est d'accélérer notre expansion régionale en entrant sur de nouveaux marchés et en renforçant nos partenariats, avec un accent particulier sur les transactions et les co-investissements. Notre bureau d'Abou Dhabi reste notre hub stratégique, où nous entendons investir dans les talents locaux et renforcer notre expertise en investissements adaptés aux spécificités du CCG.

Nous souhaitons également consolider notre rôle de partenaire de confiance, en accompagnant les investisseurs dans le déploiement de leurs capitaux et en favorisant les investissements à fort impact sur l'économie réelle. En combinant nos ambitions mondiales et notre expertise locale, nous sommes prêts à saisir les opportunités et relever les défis de la région.

ORIENT



Focus Europe

ALLEMAGNE

Quelles sont les caractéristiques de votre marché ?

— Le marché allemand se distingue par la répartition géographique de ses investisseurs privés, présents dans 7 à 8 villes clés, contrairement aux autres marchés européens plus centralisés. En tant que première économie d'Europe et troisième marché du LBO, le pays attire fortement les gestionnaires d'actifs en capital-investissement et en dette privée. Une présence locale forte est essentielle pour sourcer des transactions de qualité et lever des capitaux efficacement.

Quel regard portez-vous sur 2024 ?

— 2024 a marqué la troisième année pleine depuis l'ouverture de notre bureau à Francfort en 2021. Grâce à notre réseau local, nous avons initié des transactions dans toutes nos stratégies et bouclé au moins une opération pour chacune d'entre elles. Le renouvellement et l'obtention de nouveaux mandats témoignent de notre croissance continue et de notre ancrage sur le marché.

Quelles sont vos perspectives pour 2025 ?

— Nous comptons poursuivre notre dynamique de collecte et obtenir de nouveaux mandats. Le rebond attendu du M&A devrait accélérer le déploiement en *private equity* et dette privée, tandis que la reprise du marché immobilier allemand offrira des opportunités stratégiques. Enfin, les élections anticipées de février 2025 ont constitué un tournant qui va façonner l'avenir économique du pays.



DOMINIK P. FELSMANN

Responsable de l'Allemagne

ITALIE



ROBERTO QUAGLIUOLO

Co-responsable de l'Italie et membre du comité exécutif du *private equity*

Quelles sont les caractéristiques de votre marché ?

— Le marché italien se distingue par une sous-pénétration des solutions d'investissement alternatives par rapport à l'Europe. Toutefois, il bénéficie d'une forte densité d'entreprises moyennes à fort potentiel, majoritairement familiales et financées par des banques locales. Cette configuration offre une opportunité unique pour un investisseur international agile et ancré localement, comme Tikehau Capital, d'accompagner ces entreprises dans leur croissance.

Quel regard portez-vous sur 2024 ?

— Malgré un environnement 2024 difficile, marqué par une demande atone, des retards d'investissement et des délais prolongés de levée de fonds, Tikehau Capital a fait preuve de résilience. Son positionnement sur les méga-tendances structurelles, comme la transition éner-

gétique, ainsi qu'une gestion disciplinée de l'effet de levier et des valorisations, ont contribué à des performances solides.

Quelles sont vos perspectives pour 2025 ?

— L'année 2025 s'annonce dynamique en termes de fusions-acquisitions dans le capital-investissement. Plusieurs facteurs convergents pourraient soutenir cette dynamique : une abondance de liquidités, des niveaux records d'actifs en portefeuille encore non cédés, la pression pour distribuer des retours aux investisseurs, ainsi qu'une stabilisation des taux d'intérêt et des prévisions d'inflation. En Europe, certains secteurs sont particulièrement porteurs, conformément aux recommandations du rapport Draghi. La transition énergétique, la défense et la digitalisation devraient attirer d'importants investissements pour renforcer l'indépendance, la productivité

“ LE DYNAMISME DE L'IMMOBILIER DEVRAIT SE POURSUIVRE, TANDIS QUE L'ACTIVITÉ EN *PRIVATE EQUITY* ET DETTE PRIVÉE, APRÈS UN REBOND AU QUATRIÈME TRIMESTRE 2024, DEVRAIT S'ACCÉLÉRER EN 2025, PORTÉ PAR UN PIPELINE SOLIDE.



DAVID MARTIN

Co-responsable de la région Ibérie et membre du comité exécutif du *private equity*

CHRISTIAN ROUQUEROL

Co-responsable de la région Ibérie et responsable Relations clients et levée de capitaux Europe et Amérique Latine

ESPAGNE

Quelles sont vos perspectives pour 2025 ?

— Les fonds de crédit devraient continuer à attirer des flux, portés par les conditions de marché et l'appétit croissant des banques privées pour les actifs non cotés. Dans ce contexte, nous proposons un véhicule intégré à notre stratégie paneuropéenne dédiée à la cybersécurité. Côté institutionnel, la baisse des taux renforce l'attrait pour la dette privée. Le dynamisme de l'immobilier devrait se poursuivre, tandis que l'activité en *private equity* et dette privée, après un rebond au quatrième trimestre 2024, devrait s'accélérer en 2025, porté par un pipeline solide.

Quelles sont les caractéristiques de votre marché ?

— En Espagne, 85 % des fonds collectés proviennent du marché *wholesale*, principalement via les banques privées et *family offices*, avec une préférence pour le *Fixed Income*. L'intérêt pour les actifs privés progresse, mais un véhicule local reste souvent nécessaire pour des raisons fiscales et opérationnelles. Les compagnies d'assurance restent focalisées sur le *Fixed Income*, tandis que les fonds de pension accroissent leur exposition aux marchés privés. Le marché est très intermédié, notamment dans le non coté. Une origination proactive, des relations étroites avec les conseillers et les familles et une approche thématique sont essentielles pour se démarquer. Nous bénéficions d'une forte visibilité en Ibérie.

Quel regard portez-vous sur 2024 ?

— L'Ibérie a enregistré une forte collecte en 2024, soutenue par des partenariats noués en *private equity* (stratégie de décarbonation), par nos stratégies de crédit via les banques privées et par les investissements institutionnels en *direct lending*. En Amérique latine, les premiers engagements d'assureurs dans la dette privée secondaire confirment la dynamique. Côté déploiement, l'immobilier a bien performé, tandis que le *private equity* et la dette privée ont ralenti, reflétant une approche prudente des valorisations. La rotation des portefeuilles s'est intensifiée avec plusieurs sorties en Espagne et au Portugal.



Focus Amérique du Nord

**Quel regard portez-vous sur 2024
et quelles sont vos perspectives pour 2025 ?**

ÉTATS-UNIS

— En 2024, la dette privée secondaire est devenue une classe d'actifs mature, attirant de plus en plus d'investisseurs. Chez Tikehau Capital, nous avons identifié très tôt cette opportunité et mis en place une équipe dédiée, en nous appuyant sur notre expertise historique dans le crédit. Avec un marché en plein essor et une concurrence croissante, 2025 sera une année charnière. Nous disposons de bases solides pour renforcer notre position et maintenir notre avantage concurrentiel.

PIERPAOLO CASAMENTO

Responsable de l'activité de dette privée secondaire



— Lancée en 2021, notre plateforme américaine de CLO complète notre activité européenne. En 2024, elle gèreait six CLOs *Broadly Syndicated Loan*, totalisant 2,8 milliards de dollars d'actifs sous gestion avec une base d'investisseurs mondiale diversifiée. Cette année, elle a poursuivi sa croissance avec une nouvelle émission, deux *resets* et l'élargissement de l'équipe à 11 professionnels. Pour 2025, deux *warehouses* ont été ouverts, une réalisation en ligne avec les conditions de marché.

ERIKA MORRIS

Responsable des CLO aux États-Unis

AMÉRIQUE

— En 2024, nous avons recentré notre stratégie sur les « Partenariats Publics Privés » (PPP). Notre expansion repose sur des mandats plus importants en actions et sur l'internationalisation croissante de nos opérations. Nous avons réalisé des investissements majeurs, dont notre premier en France ainsi qu'un partenariat avec un leader autoroutier mondial. Pour 2025, nous avons l'ambition de renforcer nos pratiques en termes de gestion des actifs pour améliorer nos performances et sécuriser des engagements de collecte pour soutenir notre croissance à long terme.

CHRISTOPHE PETIT
Directeur de Tikehau Star Infra



CANADA



— En 2024, l'ouverture de notre bureau à Montréal a étendu notre empreinte nord-américaine en soutien de nos opérations New-Yorkaises. Nous avons concentré nos efforts sur la construction d'un réseau d'affaires local et solide, le renforcement de nos relations commerciales et l'adaptation de nos stratégies au marché canadien, en pleine évolution.

Portés par une dynamique ambitieuse et positive, nous veillerons en 2025 à capitaliser sur des opportunités d'investissement distinctives au travers de solutions sur mesure, à approfondir nos partenariats en démontrant les capacités de notre plateforme multi-locale, et à renforcer notre offre de services en faveur de nos clients au Canada.

JÉRÉMY LE JAN
Responsable du Canada

DU NORD



66 PIONNIER ET LEADER DANS LE CRÉDIT.

Pionniers du financement de la dette privée alternative en Europe, nous combinons nos expertises pour développer une plateforme de crédit globale et complète. Celles-ci proposent un large éventail de solutions de financement flexibles, couvrant l'ensemble de la structure de capital. Nos offres incluent le *direct lending*, le *corporate lending*, la dette privée secondaire, les CLOs, le crédit immobilier, les opportunités spéciales et les solutions multi actifs.



23,2 Mds€
d'Actifs
sous gestion

47 %
des Actifs sous
gestion du groupe

64%
de la collecte

Chiffres au 31 décembre 2024.

“DANS UN ENVIRONNEMENT QUI DEMEURE INCERTAIN ET VOLATILE, LES STRATÉGIES DE CRÉDIT RESTENT TRÈS RECHERCHÉES PAR LES INVESTISSEURS.



MAXIME LAURENT-BELLUE

Co-directeur du Crédit
Directeur *Tactical Strategies*
and *Structured Credit*, Tikehau Capital



CÉCILE MAYER-LEVI

Co-directrice du Crédit
Directrice de la Dette Privée, Tikehau Capital

Que retenir de l'année 2024 pour le marché de la dette privée ?

2024 a été une année de transition marquée par une double dynamique. D'un côté, le manque de visibilité sur l'environnement macroéconomique, associé aux incertitudes électorales, a créé un climat d'inquiétude pour les investisseurs. De l'autre, certaines méga-tendances, comme la digitalisation, ont continué à profiter de dynamiques positives en termes de volume d'opérations.

En parallèle, le marché a été animé par une convergence croissante entre les banques et les fonds de dette. Cette évolution a poussé de nombreux fonds à repenser leur stratégie et à se repositionner sur le marché *mid-market*, où Tikehau Capital bénéficie d'un positionnement pionnier et d'un *track record* reconnu.

Dans ce contexte, que retenir pour votre activité ?

L'année 2024 a été une fois de plus porteuse pour les stratégies de dette privée, notamment sur les segments du *direct lending* et des CLO. Elle a été marquée par une intensification des opérations de croissance externe au sein des nombreuses

sociétés en portefeuille ainsi que par des sorties initiées par des refinancements bancaires. Une des transactions emblématiques a été l'arrangement d'une unitranche de 165 millions d'euros pour l'acquisition de Domia Group par Cinven. Spécialisée dans les services à la personne avec Acadomia pour le soutien scolaire privé et Shiva pour le personnel de maison, Domia Group était déjà financé par Tikehau Capital depuis 2018 lors de l'opération avec IK Partners. Cette nouvelle opération s'inscrit dans la continuité et la proximité avec les fondateurs du groupe, ce qui a permis le remboursement intégral du financement 2018 et l'arrangement d'une nouvelle unitranche en octobre 2024.

L'année 2024 a également été marquée par des cessions réussies, notamment au sein des stratégies de *direct lending*, de *corporate lending* et de *tactical strategies* du Groupe. Parallèlement, la levée de fonds sur les stratégies crédit a maintenu une forte dynamique, portée par le succès du sixième millésime de la stratégie de *direct lending*, l'accélération du rythme d'émission de notre plateforme CLOs en Europe et aux États-Unis, et la finalisation de la levée de la troisième génération du fonds de situations spéciales.

Justement, quel bilan tirez-vous pour l'activité Tactical Strategies ?

L'année 2024 a été particulièrement réussie pour le fonds de situations spéciales du Groupe, qui a dépassé son objectif de 1 milliard d'euros.

Dans un environnement qui demeure incertain et volatile, les stratégies de crédit restent très recherchées par les investisseurs, et le positionnement rendement-risque de ce fonds constitue, selon nous, une proposition de valeur différenciante et particulièrement attractive sur le marché.

En termes de déploiement, l'activité a été plus modérée qu'en 2023, en raison d'un *deal flow* légèrement en retrait et de moindre qualité, ce qui nous a conduit à maintenir une approche très sélective. Dans ce contexte nous avons beaucoup travaillé sur notre portefeuille et privilégié le déploiement à travers des participations existantes, que nous

avons accompagnées dans leur développement en soutenant leur stratégie d'investissement et de croissance externe. Nous avons continué à prioriser des thématiques et secteurs bénéficiant de tendances structurellement porteuses, comme les infrastructures (*data centers*), les services aux entreprises et l'aéronautique et la défense.

La dette immobilière en Europe et aux États-Unis a été particulièrement recherchée et nous avons finalisé plusieurs opérations offrant une diversification et un couple rendement risque intéressant. Nous anticipons par conséquent un point d'inflexion favorable dans le sentiment des investisseurs envers cette classe d'actifs, qui représente un axe fort de diversification pour les investisseurs.

Quelles sont vos anticipations pour 2025 ?

Tout d'abord une résurgence d'activité, soutenue par une convergence croissante entre les attentes de valorisation des acquéreurs et des cédants, ce qui devrait redynamiser le marché primaire. Nous envisageons également une poursuite des opérations de consolidation au sein des sociétés en portefeuille.

Toutefois, la pression exercée sur les entreprises par des taux d'intérêt élevés appellent à la prudence. Ce contexte, marqué par une baisse attendue des valorisations et une réduction des effets de levier, pourrait toutefois offrir des opportunités avec un équilibre risque-rendement plus attractif.

Sur l'activité *Tactical Strategies*, nous anticipons un *deal flow* plus actif en 2025 sur les segments *corporate* et immobilier.

Dans un contexte de volatilité accrue et de dispersion marquée sur les marchés, nous resterons attentifs aux opportunités offertes par des acteurs qui se voient confrontés à un manque de liquidité ainsi qu'à un besoin d'ajuster leur structure de capital. Par ailleurs, nous continuerons à diversifier nos portefeuilles et à renforcer notre présence internationale, en particulier en Europe de l'Ouest et aux États-Unis, pour élargir et diversifier davantage notre *deal flow*.

ZOOM SUR

le Royaume-Uni et l'Italie

PAOLO MORRONE
Responsable de la dette privée
au Royaume-Uni



MARTINO MAURONER
Responsable de la dette privée
en Italie



“ LE ROYAUME-UNI
EST L'UN DES MARCHÉS
LES PLUS PROFONDS
D'EUROPE, ET OFFRE
DES OPPORTUNITÉS
SIGNIFICATIVES MALGRÉ
SA COMPÉTITIVITÉ

Quels sont les facteurs clés de succès pour rester compétitifs sur les marchés de la dette privée au Royaume-Uni ?

Paolo Morrone — Le Royaume-Uni est l'un des marchés les plus profonds d'Europe, et offre des opportunités significatives malgré sa compétitivité. Y réussir suppose d'être sélectifs, d'accéder au marché sans contraintes liées à des objectifs d'investissement trop élevés, et de réaliser des *due diligence* rigoureuses dans des processus rapides. Nous cibons des entreprises aux modèles robustes dans des secteurs porteurs, tels que ceux des services de conseil et des services professionnels, bénéficiant de niveaux d'expertise et de réglementation grandissants et de l'accès aux marchés mondiaux.

En juillet 2024, nous avons investi dans Technology Services Group, un fournisseur de services informatiques en forte croissance, spécialisé dans l'écosystème Microsoft pour les PME britanniques. Cette entreprise profite de l'adoption croissante des services cloud et des outils Microsoft. Son équipe de management entend contribuer à la consolidation du secteur notamment via le biais de fusions et acquisitions.

Et en Italie ?

Martino Mauroner — En Italie, la dette privée s'est imposée avec l'appétit des sponsors internationaux de capital-investissement et la montée des prêteurs directs face aux banques. Dans ce marché concurrentiel, la réussite repose sur des capacités de *sourcing*, un focus sur des entreprises de qualité et une structuration rigoureuse. Forts de plus de 30 investissements en 10 ans, notre solide réseau local et nos relations avec des sponsors de premier plan nous confèrent un avantage compétitif.

En novembre 2024, nous avons financé MSA Mizar, fournisseur de services numériques pour assureurs, pour l'acquisition de la société espagnole Veta+. Avec un EBITDA combiné de plus de 20 millions d'euros, cette opération illustre notre stratégie d'accompagner des entreprises de taille moyenne innovantes et des équipes ambitieuses dans leurs projets de développement.

FAITS MARQUANTS

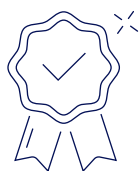
DETTE PRIVÉE

POURSUITE DES DÉPLOIEMENTS AU SEIN DES STRATÉGIES DE *DIRECT LENDING*

Avec 16 transactions conclues en Europe en 2024, les stratégies de *Direct Lending* du Groupe ont continué à bénéficier d'un *deal flow* dynamique, résultant d'un positionnement pionnier et d'un *track record* reconnu, associés à la rareté des autres sources de financement sur le marché *mid-market*. Ces opérations incluent l'octroi d'un financement senior de 100 m€ pour soutenir Musixmatch, une plateforme italienne de données musicales mondiales et société en portefeuille du groupe de gestion d'actifs alternatifs TPG. Depuis son lancement, la stratégie de *Direct Lending* du Groupe a déployé 7,1 milliards d'euros de capital et financé plus de 130 entreprises. Ce bilan illustre l'engagement de Tikehau Capital à accompagner les entreprises européennes dans des secteurs variés, grâce à des solutions financières sur mesure.

Croissance continue de l'activité de CLO

8,2 mds€ d'encours pour la plateforme CLO au 31.12.24 au sein de son activité de *Collateralized Loans Obligation* (CLO). Depuis le lancement de sa plateforme mondiale de CLO en 2015, le Groupe a constitué un portefeuille comprenant 14 CLO européens à fin 2024 et 8 CLO américains à fin 2024. Cette capacité à émettre des CLO dans des conditions de marché variées témoigne de la solidité et de la résilience de sa stratégie.



RÉCOMPENSES

Prix *Private Debt Lender Award*

dans la catégorie "*Small and Mid-Cap*" aux Grands Prix annuels de *Private Equity Magazine*.

Prix "*Junior Debt Provider of the Year*" et "*ESG Direct Lending Manager of the Year*" lors des *Debtwire's Direct Lending Awards 2024*.

Seconde place dans la catégorie "*Distressed Debt and Special Situations Investor of the Year, Europe*" aux *Private Debt Investor Awards 2023*.

Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.

POURSUITE DE LA COLLECTE POUR LE 6^e MILLÉSIMÉ DE LA STRATÉGIE DE *DIRECT LENDING*

Le sixième millésime de la stratégie de *Direct Lending* du Groupe a poursuivi son rythme de collecte en 2024, portant ses encours sous gestion à environ 2,9 milliards d'euros au 31 décembre 2024.. Ce nouveau millésime, qui vise à terme entre 4 et 5 milliards d'euros d'engagements, propose aux investisseurs de capter des opportunités sur le marché européen, avec ou sans effet de levier, ou via des financements exclusivement en premier rang.

Cessions réussies pour les stratégies de crédit

Les stratégies de crédit ont représenté plus de deux tiers des désinvestissements en 2024. Ces désinvestissements ont principalement été portés par les stratégies de *direct lending*, de *corporate lending* et de *tactical strategies* du Groupe, correspondant à des remboursements de prêts. Parmi eux figure le remboursement d'un financement unitranche de 45 millions de livres accordé à CLC Group, une entreprise britannique spécialisée dans la rénovation de biens immobiliers et l'entretien d'actifs. Ce financement, octroyé en 2023 par le troisième millésime de la stratégie de situations spéciales du Groupe, avait pour objectif de soutenir l'acquisition de CLC Group par HIG Capital. En août 2024, CLC Group a acquis Axis, créant ainsi un spécialiste national de premier plan de l'entretien immobilier et entraînant le remboursement du financement existant.

SUCCÈS POUR LA LEVÉE DU FONDS TSO III

En février 2025, Tikehau Capital a annoncé la levée de fonds record de 1,2 milliard d'euros de la troisième génération de sa stratégie de situations spéciales, confirmant ainsi l'intérêt croissant pour les solutions de crédit flexibles. Cette levée de fonds comprend celle de Tikehau Special Opportunities III (TSO III), le fonds flagship de la stratégie de situations spéciales du Groupe, qui réalise son closing final, ainsi que des mandats sur mesure et des véhicules de co-investissements dédiés.



DES INVESTISSEMENTS DANS L'IMMOBILIER ET LES INFRASTRUCTURES POUR GÉNÉRER DES PERFORMANCES SUR LE LONG TERME.

Des actifs immobiliers sélectionnés pour générer des performances sur le long terme à travers :

- Tikehau Capital : une plateforme permettant d'investir dans toutes les typologies d'actifs immobiliers
- Sofidy : le leader français indépendant de la gestion de l'épargne immobilière
- Tikehau Star Infra : plateforme permettant de reconstruire les infrastructures en Amérique du Nord
- IREIT Global : la première société immobilière cotée à Singapour investissant en Europe

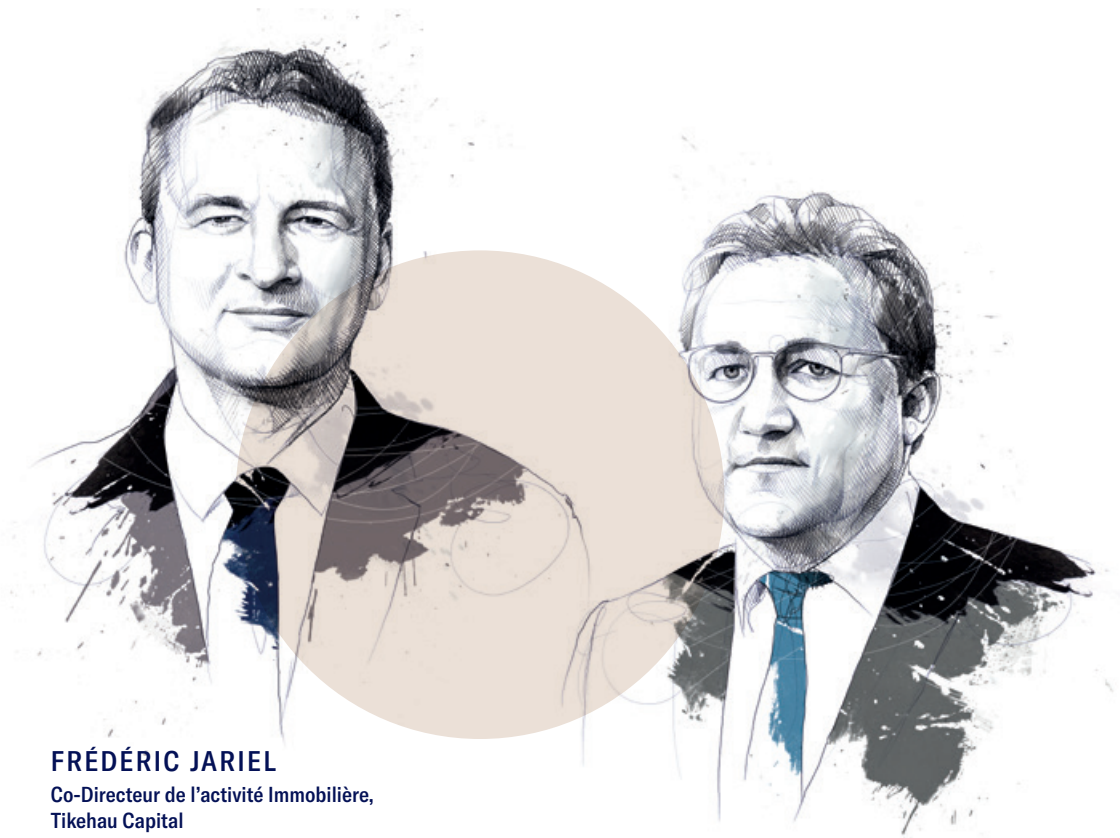


13,6 Mds€
d'actifs
sous gestion

9 000
bien immobiliers
en portefeuille

28 %
des actifs sous gestion
du Groupe

Chiffres au 31 décembre 2024.



FRÉDÉRIC JARIEL

Co-Directeur de l'activité Immobilière,
Tikehau Capital

GUILLAUME ARNAUD

Président du Directoire de Sofidy

Que retenir de l'année 2024 pour le marché immobilier ?

Guillaume Arnaud— L'année 2024 est restée particulièrement complexe pour le marché de l'immobilier, encore marqué par les effets de la remontée des taux post-Covid. Toutefois, une évolution positive se profile : les taux longs se stabilisent à des niveaux raisonnables, créant un environnement plus favorable pour le secteur. En revanche, les taux courts demeurent aujourd'hui relativement élevés, incitant certains investisseurs à se tourner vers des placements court terme. Cette distorsion commence à s'atténuer, laissant espérer une reprise progressive, notamment dans l'immobilier classique et commercial, en 2025.

Une autre facette de la crise immobilière, héritée du Covid, réside dans le désengagement des locataires envers les bureaux secondaires, une tendance amplifiée par l'essor du télétravail. Les grands bureaux en périphérie en sont les principales victimes, les entreprises privilégiant désormais des espaces mieux localisés, proches des transports et répondant à des critères élevés de performance énergétique.

Frédéric Jariel — En 2024, le marché immobilier est resté marqué par un contexte morose, avec des volumes de transactions historiquement faibles, malgré une légère reprise observée en Europe. En termes de collecte, l'année figure aussi parmi les plus faibles de la dernière décennie. Ces indicateurs traduisent la persistance de la crise immobilière, mais cet environnement peut aussi offrir des opportunités à ceux qui savent les saisir.

Comment avez-vous navigué dans cet environnement complexe ?

G.A. — En 2024, nous avons tiré parti du *cash* accumulé en 2023 dans nos SCPI pour saisir les opportunités d'investissement qui se sont présentées. Nous avons ainsi déployé près de 600 millions d'euros, avec un taux d'acquisition moyen supérieur à 8 %. Une opération majeure a été l'acquisition, dans le cadre d'un *club-deal*, d'O'Parinor, l'un des plus importants centres commerciaux d'Île-de-France, aux côtés de Klépierre et de co-investisseurs institutionnels. Cette transaction, d'un montant de plus de 200 millions d'euros, illustre non seulement la capacité du Groupe à sourcer, structurer et financer des opérations avec des partenaires financiers et immobiliers de premier plan, mais également sa stratégie d'achat à contre-courant. Au second semestre, la baisse des coûts de financement nous a également permis d'effectuer des refinancements à des conditions plus attractives. Côté innovation, l'année a vu le lancement de SOFIDYNAMIC, une SCPI *High Yield* conçue pour tirer parti des dislocations du marché immobilier actuel.

F.J. — De manière générale, nous sommes restés particulièrement actifs en 2024, avec plus de 600 millions d'euros de fonds déployés dans nos stratégies *value add*. Le Groupe a notamment su tirer parti de ses solides capacités de *sourcing* à travers plusieurs géographies, notamment en France, dans la péninsule ibérique, en Allemagne et aux États-Unis, pour identifier des opportunités *off-market*.

Nos investissements se sont concentrés sur des secteurs stratégiques tels que le résidentiel et le *food retail*. Une transaction clé a été l'acquisition d'un portefeuille de 26 actifs immobiliers de commerce auprès du Groupe Casino et exploité par Intermarché, Carrefour et Auchan pour plus de 200 millions d'euros. Malgré un contexte de faible liquidité, nous avons également réalisé des cessions totalisant plus

de 300 millions d'euros. Ces désinvestissements ont principalement concerné des actifs granulaires de taille moyenne, dont des portefeuilles résidentiels en péninsule ibérique et des ventes unitaires d'actifs industriels légers en France.

Quels sont vos points d'attention pour 2025 ?

G.A. — Pour 2025, nous restons globalement optimistes quant à la reprise des marchés immobiliers. Cependant, nous demeurons prudents concernant les grands bureaux en périphérie, où la crise pourrait encore perdurer. Nous porterons par ailleurs une attention particulière à deux indicateurs clés : le taux d'occupation financier de nos SCPI et la solidité financière de nos locataires. Par ailleurs, nous poursuivrons nos efforts pour développer des outils permettant de renforcer la liquidité de nos fonds, afin de mieux répondre aux attentes des investisseurs.

F.J. — Sur le marché *value add*, nous anticipons que 2025 sera une année riche en opportunités, marquée par une reprise progressive des transactions et, nous l'espérons, une amélioration de la liquidité sur le marché, facilitant ainsi de nouveaux *deals*.

“ LE GROUPE A SU TIRER
PARTI DE SES SOLIDES CAPACITÉS
DE SOURCING À TRAVERS
PLUSIEURS GÉOGRAPHIES
POUR IDENTIFIER DES
OPPORTUNITÉS OFF-MARKET

ZOOM SUR

La stratégie d'acquisition de biens immobiliers

Pouvez-vous revenir sur votre stratégie d'acquisition de biens immobiliers ?



“ Nous recherchons des actifs présentant un fort potentiel de valorisation en tirant parti des dislocations et tendances de marché à long terme ou via des repositionnements des biens. Nous adoptons une approche agile et à contre-courant nous permettant d'investir dans des segments de marché en mutation, voire en restructuration. Pour ce faire, nous transformons les actifs à travers des changements en termes d'usage, d'exploitation des surfaces ou des repositionnements plus profonds, en assurant une création de valeur à la fois d'un point de vue financier et ESG. Nous privilégions les relations directes, hors marché intermédié, avec les vendeurs et grands preneurs immobiliers afin d'aligner les intérêts entre vendeur et acquéreur, garantir des opportunités compétitives, reconvertibles et pouvant atteindre une taille critique.

SÉBASTIEN COSSU

Co-responsable des acquisitions immobilières, Tikehau Capital

“ Face aux enjeux de durabilité et aux exigences croissantes des parties prenantes, nous avons mis en place une grille de sélection stricte afin de cibler les actifs sur lesquels nous pouvons avoir un impact mesurable. Cette approche s'applique à l'ensemble de nos stratégies, notamment à notre stratégie d'immobilier à impact, qui repose sur trois piliers : le bas carbone, la biodiversité et la dimension sociale. L'un des axes centraux de notre démarche repose sur le redéveloppement d'actifs existants plutôt que la construction de nouveaux bâtiments, à l'image de la transformation récente d'un immeuble de bureaux en bâtiment d'activités en étages à Gennevilliers ou de la transformation d'un immeuble de bureau à Milan en immeuble résidentiel, permettant de limiter l'artificialisation des sols tout en améliorant son intégration dans son environnement.

MARIE SARDARI

Directrice de la gestion des actifs immobiliers, Tikehau Capital



“ Nous anticipons les évolutions du marché avec une approche prospective. Par exemple, nous avons identifié le déséquilibre entre l'offre et la demande sur les marchés résidentiels d'Europe du Sud, conduisant à des investissements stratégiques notamment dans le projet d'acquisition immobilière « ZIP » au Portugal. Si cet investissement de 300 M€ vise des rendements potentiels élevés de type opportunistes à hauteur de 27 %, le risque opérationnel reste relativement limité ciblant des biens résidentiels établis à Lisbonne et Porto. D'autres projets, tels que Gentauro, Green Centre et Fado, illustrent notre capacité à innover et à prendre part à la régénération urbaine dans le respect des principes ESG. Nous souhaitons renforcer notre expertise résidentielle tout en explorant les opportunités de l'hôtellerie, secteur en pleine reprise avec un fort potentiel en Europe du Sud.

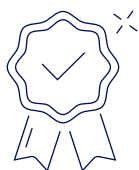
EMILIO VELASCO

Co-responsable des acquisitions immobilières, Tikehau Capital

FAITS ACTIFS RÉELS MARQUANTS

IREIT GLOBAL TRANSFORME UN CAMPUS BERLINOIS

En décembre 2024, IREIT Global, foncière cotée à Singapour et filiale de Tikehau Capital, a signé un contrat de location hôtelière de 20 ans avec Premier Inn, la plus grande chaîne hôtelière du Royaume-Uni. Ce contrat porte sur l'exploitation d'un hôtel de 270 chambres au sein de l'un des plus grands campus de bureaux de Berlin. La location couvre environ 10 348 m² de surface, soit 12 % de l'espace locatif net du campus. Cette réalisation s'inscrit dans le cadre de l'initiative « Project RE:O », qui vise à repositionner le campus berlinois en un actif dynamique et polyvalent intégrant des espaces de bureaux, de commerce et d'hôtellerie.



RÉCOMPENSES

Sofidy a reçu le prix de la "Passion ESG"

aux Assises de la Pierre-Papier, une cérémonie visant à distinguer les sociétés de gestion d'actifs immobiliers les plus impliquées et les plus vertueuses en matière d'ESG.

Sofidy a remporté le premier prix dans la catégorie "Gestion d'actifs immobiliers – Meilleure société de gestion ISR" lors des Trophées de la Finance Responsable organisés par le magazine Investissement Conseils.

Pour la deuxième année consécutive, IREIT Global a reçu les prix "Best Office REIT (Singapore)" et "Best Investor Relations" lors des *Asia Pacific Best of The Breeds REITs & Real Estate Investment Awards 2024*.

Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.

Renforcement de la présence sur le marché ibérique

Tikehau Capital a réalisé en juillet son cinquième investissement au Portugal, qui devrait permettre de construire jusqu'à 958 unités résidentielles réparties sur cinq terrains à Porto. Cette acquisition historique représente le septième investissement résidentiel de Tikehau Capital dans la péninsule ibérique, soulignant l'engagement fort de sa stratégie immobilière dans la classe d'actifs résidentielle sur ce marché. Au cours des cinq dernières années, Tikehau Capital a renforcé sa présence sur le marché immobilier ibérique avec environ un milliard d'euros investi dans la région.

POURSUITE DES DÉPLOIEMENTS PAR SOFIDY

En 2024, Sofidy a représenté 77 % des déploiements des stratégies d'actifs réels. Le premier semestre a notamment été marqué par l'acquisition dans le cadre d'un club-deal d'un centre commercial dans le Nord de Paris avec Klepierre et des co-investisseurs institutionnels. Cette transaction, d'un montant d'environ 200 millions d'euros, illustre la capacité du Groupe à sourcer, structurer et financer des opérations en partenariat avec des acteurs financiers et immobiliers de premier plan, dans un environnement offrant des opportunités attractives.

Premier investissement en Allemagne pour la deuxième génération de la stratégie immobilière européenne à valeur ajoutée

Tikehau Capital a acquis en juillet un immeuble de bureaux de 30 000 m² à Berlin-Weissensee dans le cadre d'une transaction *off-market*, en partenariat avec Cresco Real Estate. Cette transaction marque le premier investissement en Allemagne de la deuxième génération de la stratégie immobilière pan-européenne à valeur ajoutée du Groupe, qui intègre des objectifs ESG à long terme. Elle témoigne également de l'engagement du Groupe en faveur du développement urbain durable.

ACQUISITION D'UN PORTEFEUILLE DE 26 ACTIFS IMMOBILIERS COMMERCIAUX

La stratégie européenne à valeur ajoutée du Groupe a poursuivi en 2024 sa stratégie d'achat opportuniste, avec l'acquisition en septembre d'un portefeuille de 26 actifs immobiliers commerciaux auprès du Groupe Casino, pour un montant supérieur à 200 millions d'euros. Ce portefeuille comprend des hypermarchés et supermarchés loués à des enseignes majeures telles que Inter-marché, Carrefour et Auchan.



66 NOUS PRENONS DES PARTICIPATIONS DANS
DES ENTREPRISES POUR LES ACCOMPAGNER
DANS LEUR DÉVELOPPEMENT ET LEUR CROISSANCE.



6,5 Mds€
d'actifs
sous gestion

13 %
des actifs sous
gestion du Groupe

Chiffres au 31 décembre 2024.



EMMANUEL LAILLIER
Directeur des investissements
du *Private Equity*, Tikehau Capital



MATHIEU BADJECK
Responsable *Private Equity* France,
et co-gérant de la stratégie de *Private Equity*
dédiée à la décarbonation, Tikehau Capital

Globalement, que retenir de l'année 2024 pour le secteur du *private equity* ?

2024 a été une année pleine de défis. Les taux d'intérêt sont restés élevés, avec une baisse amorcée mais plus lente que prévu. En parallèle, le marché du *private equity* est resté grippé, ce qui s'est traduit par un ralentissement des levées de fonds : dans un contexte d'incertitude, les investisseurs sont restés très attentistes et ont réduit leurs allocations. Le ralentissement économique lié à la hausse des taux a continué de peser sur les entreprises, certains secteurs étant plus impactés que d'autres.

Dans ce contexte, que retenir pour votre activité ?

Malgré cet environnement, nous dressons un bilan positif pour notre activité, avec une année record en termes de collecte, portée notamment par la poursuite de la collecte du deuxième millésime de la stratégie de décarbonation et du quatrième millésime de la stratégie de cybersécurité.

L'année 2024 a également été marquée par plusieurs désinvestissements, dont la vente à Safran de notre participation dans Preligens, une entreprise d'intelligence artificielle pour l'aérospatiale et la défense.

En novembre, nous avons également clôturé la cession par le premier millésime de la stratégie dédiée à l'aéronautique et à la défense de Brown Europe, une société spécialisée dans le tréfilage d'alliages à haute performance pour l'industrie aéronautique. En décembre, nous avons finalisé la cession de Groupe VISCO, un acteur reconnu dans l'usinage et la rectification mécanique de très haute précision, au service des industries de pointe, au profit de Latour Capital. Malgré un environnement de cessions toujours complexe, ces trois opérations soulignent la pertinence du positionnement du Groupe dans des secteurs thématiques clés. En matière de déploiements, nous avons maintenu en 2024 une approche très sélective. L'année a été marquée par la finalisation de l'investissement dans Vulcain, un groupe d'ingénierie spécialisé dans la transition énergétique et les sciences de la vie, ainsi que par un investissement de 130 millions d'euros dans CEBAT, un fournisseur italien de services d'infrastructures. Ces deux opérations constituent les premiers investissements réalisés par le deuxième millésime de la stratégie de décarbonation.

Comment expliquez-vous ces bonnes performances ?

La résilience de notre activité repose sur plusieurs facteurs. D'abord, nos stratégies sont particulièrement bien adaptées au contexte actuel, grâce à leur positionnement sur des thématiques porteuses comme la décarbonation, l'agriculture régénératrice, la cybersécurité et la défense, qui s'appuient sur des tendances structurelles fortes.

Par ailleurs, nous bénéficions aujourd'hui d'un *footprint* international important, avec des équipes réparties dans 17 bureaux à travers le monde. Cette implantation locale nous permet non seulement d'être au plus proche de nos investisseurs sur des marchés stratégiques, mais également d'élargir notre univers d'investissement et de diversifier nos sources d'opportunités.

“ NOS STRATÉGIES SONT PARTICULIÈREMENT BIEN ADAPTÉES AU CONTEXTE ACTUEL, GRÂCE À LEUR POSITIONNEMENT SUR DES THÉMATIQUES PORTEUSES COMME LA DÉCARBONATION, L'AGRICULTURE RÉGÉNÉRATRICE, LA CYBERSÉCURITÉ ET LA DÉFENSE, QUI S'APPUIENT SUR DES TENDANCES STRUCTURELLES FORTES.

Quels sont vos points d'attention pour 2025 ?

Nous abordons 2025 avec prudence. Si la tendance s'améliore avec la baisse progressive des taux, nous pensons que l'environnement économique et politique restera globalement complexe, et qu'il sera essentiel d'être positionné sur les bons segments. Cet environnement offre selon nous des opportunités intéressantes pour déployer du capital, avec des valorisations attractives et des potentiels de croissance importants.

Dans ce contexte, notre *dry powder* conséquent constitue un atout clé pour saisir ces opportunités à travers toutes nos stratégies. Nous restons optimistes et bien positionnés pour accompagner cette reprise. En parallèle, nous continuerons en 2025 à investir sur le sujet de la durabilité en interne afin d'accompagner nos participations.

Nous poursuivrons également le développement d'outils digitaux et d'intelligence artificielle pour optimiser nos efforts de *sourcing* et d'*origination* de nouveaux *deals*. Par ailleurs, dans le cadre de notre stratégie d'internationalisation, nous avons renforcé nos équipes, notamment en Allemagne et au Royaume-Uni, pour soutenir notre croissance sur ces marchés stratégiques.

ZOOM SUR

Aéronautique et Défense

Quels sont les principaux défis actuels de l'industrie aéronautique et de défense ?

— L'industrie fait face à plusieurs défis majeurs. Le premier concerne la production : si les carnets de commandes sont pleins, des obstacles comme les difficultés d'approvisionnement en matières premières, les tensions sur les recrutements et l'ampleur des investissements à venir pourraient ralentir temporairement la dynamique de croissance des industriels. Un autre défi porte sur la souveraineté. Dans un contexte de tensions géopolitiques durables, l'Europe doit s'appuyer sur une industrie aéronautique civile et militaire solide, garante de sa sécurité. Cela repose sur la maîtrise des technologies clés, la recomposition géographique des chaînes de valeur et la résilience de son tissu industriel. Enfin, la décarbonation représente un autre enjeu central : à court terme, le renouvellement rapide des flottes contribuera à réduire les émissions, avec des avions de dernière génération consommant en moyenne 25 % de carburant en moins. À plus long terme, la décarbonation reposera sur l'industrialisation des carburants durables, l'usage accru de matériaux composites plus légers et une innovation constante.

Quelles sont les caractéristiques clés de la stratégie aéronautique et défense de Tikehau Capital ?

— Cette stratégie vise à soutenir la modernisation et le renforcement de la compétitivité de la filière en ciblant des PME et ETI stratégiques. Son ambition est double : accompagner la forte croissance de la demande mondiale et accélérer la transition vers des pratiques plus responsables et décarbonées. S'appuyant sur le succès de son prédécesseur, qui a investi 800 millions d'euros dans une



CYRIL MOULIN



FABIEN ROUALDES

Co-responsables de la stratégie de *Private Equity* dédiée à l'aéronautique et à la défense

vingtaine d'entreprises stratégiques, ce nouveau millésime bénéficie du soutien d'acteurs majeurs tels qu'Airbus, Safran, Dassault Aviation et Thales, et ambitionne d'atteindre 800 millions d'euros d'actifs sous gestion.

Quelles sont vos perspectives pour l'année 2025 dans ce secteur ?

— Très positives. L'environnement actuel offre, selon nous, de nombreuses opportunités pour la stratégie Aéronautique et Défense de Tikehau Capital, avec des carnets de commandes en forte croissance et une visibilité exceptionnelle sur plus de dix ans. Le trafic aérien mondial dépasse ses niveaux de 2019, avec plus de 5 milliards

de passagers attendus en 2025. L'industrie aéronautique européenne reste un pilier des exportations, avec un solide excédent commercial. La trajectoire vers la neutralité carbone d'ici 2050 est engagée, portée par le développement des carburants durables. En défense, les budgets européens augmentent fortement depuis 2022, avec un objectif de 3 % du PIB d'ici 2030.

Renforcer l'autonomie européenne, notamment via des équipements non soumis à l'ITAR (réglementation américaine sur l'exportation d'armements), est désormais prioritaire. Ces tendances offrent des opportunités majeures pour l'économie européenne et notre plateforme sectorielle.

FAITS MARQUANTS

PRIVATE EQUITY

DEUX INVESTISSEMENTS POUR LE 2^e MILLÉSIMÉ DE LA STRATÉGIE DÉDIÉE À LA DÉCARBONATION

Le deuxième millésime de la stratégie de décarbonation du Groupe a réalisé en 2024 ses deux premiers investissements. Ceux-ci concernent Vulcain, un groupe d'ingénierie spécialisé dans la transition énergétique et les sciences de la vie, ainsi que CEBAT, un fournisseur italien de services d'infrastructures, pour un montant total de 252 millions d'euros. Par ailleurs, 59 millions d'euros ont été réinvestis dans les entreprises du premier millésime, parmi lesquelles Crowd, Enso, Egis, Groupe Sterne et Valgo.

Lancement du 2^e millésime de la stratégie dédiée à l'aéronautique et à la défense

Fort du succès de la première génération de sa stratégie consacrée à l'aéronautique et à la défense, qui a investi environ 800 millions d'euros dans une vingtaine d'entreprises stratégiques, Tikehau Capital a lancé fin 2023 un deuxième millésime, qui vise à atteindre 800 millions d'euros d'actifs sous gestion, et dont le premier *closing* a attiré 425 millions d'euros. Ce nouveau millésime se concentre sur le soutien de la croissance, de la modernisation, de la transmission et des investissements stratégiques des PME et des PMI de l'industrie aéronautique.

Investissements ciblés dans des secteurs stratégiques en 2024

En 2024, l'équipe de *private equity* de Tikehau Capital a déployé 542 millions à travers ses stratégies dédiées à la décarbonation, l'aéronautique et la défense, la cybersécurité et l'agriculture régénératrice, dont 135 millions d'euros réinvestis dans des entreprises déjà en portefeuille afin de soutenir leur croissance et leur développement.

QUATRE CESSIONS RÉUSSIES EN 2024

Au sein des stratégies de *private equity*, l'année 2024 a été marquée par quatre désinvestissements, dont la cession à Safran de la participation de Tikehau Capital dans Preligens, une entreprise d'intelligence artificielle pour l'aérospatiale et la défense. Cette transaction a généré un multiple brut de 2,4x (multiple net de 2,1x) et un TRI brut de 30 % (TRI net de 18%). Le Groupe a également finalisé la cession de Brown Europe, spécialiste du tréfilage d'alliages à haute performance pour l'industrie aéronautique, à STS Metals ainsi que celle de Groupe VISCO, expert en usinage et rectification mécanique de très haute précision, à Latour Capital.

SUCCÈS DE LA COLLECTE POUR LES STRATÉGIES DE *PRIVATE EQUITY*

Les stratégies de *private equity* dédiées à la décarbonation, à l'agriculture régénératrice, à l'aéronautique et à la défense, et à la cybersécurité, ont collecté un total de 1,1 milliard d'euros en 2024.

Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.

C A P I T A L

M A R K E T S

S T R A T E G I E S

66

UNE GESTION DE CONVICTION ET DE LONG TERME
FONDÉE SUR UNE ANALYSE FONDAMENTALE FINANCIÈRE
ET EXTRA-FINANCIÈRE.



5,7 Mds€
d'actifs
sous gestion

12 %
des actifs sous
gestion du Groupe

Chiffres au 31 décembre 2024.

“ EN DEUX ANS, NOS
ACTIFS SOUS GESTION ONT
ENREGISTRÉ UNE CROISSANCE
DE PRÈS DE 40 %



RAPHAËL THUIN

Directeur des *Capital Markets Strategies*,
Tikehau Capital



LAURENT CALVET

Directeur adjoint des *Capital Markets Strategies*,
Tikehau Capital

Que retenir de l'année 2024 pour les marchés ?

Dans la continuité de 2023, l'année 2024 a été excellente pour les stratégies de marchés de capitaux, avec des performances remarquables à la fois sur les marchés actions et l'obligataire. Ces performances ont été soutenues par les mêmes vents porteurs qu'en 2023, à savoir un cycle de désinflation qui suit son cours, même si celui-ci a été plus lent qu'anticipé, une détente progressive des taux d'intérêt, et la résilience des économies, tant au niveau macro qu'à l'échelle des entreprises.

Quel bilan tirez-vous pour vos stratégies ?

L'année 2024 a une nouvelle fois été marquée par les performances jugées solides de nos fonds. Ces résultats ont directement contribué à une activité commerciale record, avec une collecte en nette progression sur l'année. En deux ans, nos actifs sous gestion ont enregistré une croissance de près de 40 %.

L'obligataire a été la grande thématique d'investissement de 2024, portée par la

remontée des taux d'intérêt ces dernières années. Les stratégies de rendement ont attiré les investisseurs, offrant des performances de 4 % à 7 % sur des émetteurs de qualité, avec des risques de crédit et de défaut maîtrisés. Nous avons pleinement tiré parti de cette tendance, au travers notamment du fonds *Tikehau Short Duration* et de nos stratégies datées. Par ailleurs, le segment haut rendement a également suscité un regain d'intérêt, offrant ainsi des moteurs de collecte diversifiés.

Comment expliquer le succès des fonds datés du Groupe ?

Dans un contexte où les investisseurs cherchent à capturer du rendement et à profiter de *repricing* des taux d'intérêt, les stratégies datées se sont imposées comme des incontournables dans les allocations. Forts de notre positionnement historique et d'un *track record* solide sur ce segment, nous sommes idéalement positionnés pour répondre à cette demande croissante. Cette dynamique s'est traduite par une forte progression de nos encours, portée notamment par le succès de notre stratégie orientée *High Yield*, Tikehau 2027, qui a franchi la barre du milliard d'euros cette année, et par celui du fonds *Investment Grade* Tikehau 2029.

L'année 2024 a aussi été marquée par le lancement d'un fonds sur la souveraineté européenne...

Nous avons effectivement lancé en 2024 *Tikehau European Sovereignty Fund*, un fonds actions dédié à cette méga-tendance. Ces dernières années, des disruptions comme la guerre en Ukraine, la pandémie ou les tensions

commerciales ont mis en lumière la nécessité pour l'Europe de renforcer son autonomie et sa résilience dans des secteurs stratégiques tels que la défense, la technologie, l'industrie pharmaceutique et la transition écologique. Ces secteurs bénéficient de plans massifs d'investissement public et privé, dont profiteront les entreprises européennes leaders sur ces marchés. Aujourd'hui, beaucoup de ces entreprises jugées de très grande qualité, mais s'échangent à des décotes importantes. Cette conjonction de facteurs devrait selon nous permettre de générer de la performance durable pour les investisseurs.

Quelles sont vos anticipations pour 2025 ?

Nous estimons que les vents favorables ayant marqué 2024 se maintiendront en 2025, avec la poursuite du cycle de désinflation et de baisse des taux, ainsi qu'une résilience des entreprises à générer des bénéfices. Cet optimisme s'accompagne néanmoins d'une certaine prudence : d'abord, nous observons un ralentissement macroéconomique, particulièrement visible chez les petites entreprises, où les défaillances se multi-

plient, ainsi que dans certains segments ou régions davantage affectés par le régime de taux d'intérêt élevés. Nous resterons également attentifs aux disruptions potentielles liées au programme économique de l'administration Trump 2.0, dont certaines mesures pourraient être inflationnistes. Enfin, les valorisations, globalement élevées, nécessitent une discipline et une sélectivité accrues. En termes de stratégies, l'obligataire devrait selon nous poursuivre son âge d'or en 2025. Sa capacité à générer des rendements attractifs via des portefeuilles de rendement et de portage bâtis autour d'émetteurs de qualité en fait une classe d'actifs incontournable. Sur les actions, nous resterons très sélectifs, avec une vigilance particulière sur les valorisations. Nous privilégierons les États-Unis, notamment le secteur technologique, en capitalisant sur des méga-tendances comme la croissance du *cloud*, de la publicité en ligne et de l'intelligence artificielle. Malgré des vents contraires ces derniers mois, nous garderons un œil sur l'Europe, où les valorisations paraissent aujourd'hui attractives, avec un focus particulier sur la thématique de la souveraineté.

“ L'OBLIGATAIRE DEVRAIT SELON NOUS POURSUIVRE SON ÂGE D'OR EN 2025

ZOOM SUR

Les dynamiques de marché : bilan 2024 et perspectives 2025



NINA MAJSTOROVIC
Spécialiste investissements
Capital Markets Strategies

Quels ont été les facteurs de performance de la stratégie actions en 2024 et comment vous adaptez-vous à la volatilité des marchés ?

“ En 2024, les marchés actions ont poursuivi leur hausse, soutenus par la désinflation, la résilience macroéconomique, des fondamentaux solides et des mesures de relance mondiales. L'engouement pour l'IA a renforcé l'appétit pour le risque, alimentant l'optimisme des investisseurs. Toutefois, la hausse des valorisations réduit la marge d'erreur. Dans ce contexte, une sélectivité accrue sera essentielle pour capter les meilleures opportunités.

Quels sont les secteurs ou les régions les plus prometteurs pour 2025 et pourquoi ?

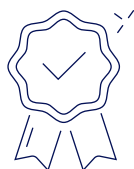
“ L'Europe offre un potentiel attractif, et continue d'afficher une décote importante comparé au marché américain. Les thèmes de souveraineté, résilience et autonomie favorisent des secteurs porteurs comme la défense, la tech, la pharma, les infrastructures et l'énergie. L'économie mondiale devra néanmoins s'adapter à des droits de douane constamment plus élevés sous l'administration Trump, ce qui aura certainement un impact sur les bénéfices des entreprises, la croissance économique et les politiques monétaires.

FAITS MARQUANTS

CAPITAL MARKETS STRATEGIES

LANCEMENT DU FONDS TIKEHAU *EUROPEAN SOVEREIGNTY FUND*

Tikehau Capital a lancé en début d'année Tikehau *European Sovereignty Fund*, un fonds actions thématique dédié au financement de la souveraineté européenne. Il s'agit de la première stratégie actions thématique lancée par l'équipe de gestion cotée du Groupe via ses activités de stratégies de marchés de capitaux (*Capital Markets Strategies*). Ce fonds vise à soutenir les entreprises européennes cotées qui contribuent au renforcement de la résilience et de l'autonomie de l'Europe, en ciblant des domaines critiques tels que l'autonomie industrielle, la compétitivité digitale, l'autonomie en matière de santé, la défense et la transition écologique.



RÉCOMPENSES

TIKEHAU SHORT DURATION « Meilleur fonds sur 10 ans – Obligations EUR à court terme » *Refinitiv Lipper Fund Awards 2023 Winner Europe*.

Pour la troisième année consécutive, le fonds Tikehau Short Duration a été récompensé lors des *European Lipper Fund Awards 2024* dans la catégorie « Meilleur fonds sur 10 ans – Obligations EUR court terme ».

Tikehau Capital a également été distingué lors des *Netherlands Lipper Group Awards*, dans la catégorie des fonds obligataires. Ces reconnaissances soulignent la capacité du Groupe à offrir des performances remarquables dans l'univers obligataire.

Record de collecte pour les *Capital Markets Strategies*

L'activité *Capital Markets Strategies* de Tikehau Capital a enregistré un premier semestre record en 2024, avec 0,6 milliard de collecte nette. Cette croissance a été soutenue par la dynamique solide de Tikehau *Short Duration* et des fonds datés du Groupe, qui ont bénéficié d'une performance robuste. La collecte a principalement été portée par la demande dynamique provenant de clients français et espagnols.

POURSUITE DE LA DYNAMIQUE DES FONDS DATÉS DU GROUPE

Les fonds datés de Tikehau Capital ont affiché une performance jugée solide et une dynamique soutenue en 2024, témoignant de l'expertise et de l'attractivité du Groupe sur ce segment.

Sauf mention contraire, les stratégies, produits et fonds cités sont gérés par Tikehau Investment Management, société de gestion d'actifs et principale filiale de Tikehau Capital. Ils présentent notamment un risque de perte en capital. Il convient de se référer à la documentation légale des fonds avant de prendre toute décision finale d'investissement.

Les performances et récompenses passées ne préjugent pas des performances futures.

66 FIDÈLES À NOTRE ADN ENTREPRENEURIAL, NOUS ANTICIPONS LES BESOINS DE DEMAIN ET CONCEVONS DES SOLUTIONS DE FINANCEMENT PERTINENTES POUR ACCÉLÉRER LES TRANSFORMATIONS POSITIVES DE LA SOCIÉTÉ.

La transition vers un modèle de croissance durable n'a jamais été aussi urgente. L'ignorer, c'est risquer de perdre sa capacité à opérer à long terme, quel que soit le secteur d'activité.







PIERRE ABADIE

Membre du Comité exécutif du *Private Equity* et co-gérant de la stratégie de *Private Equity* dédiée à la décarbonation, Tikehau Capital

LINDEE WONG

Responsable Climat & Biodiversité, Tikehau Capital

Face à l'urgence climatique, quelles sont les priorités pour le secteur de l'investissement ?

L.W — La course mondiale à la décarbonation s'accélère, sous l'effet de tensions économiques et géopolitiques. En cinq ans, les investissements dans la transition énergétique ont doublé pour atteindre 2 000 milliards de dollars par an, soit deux fois ceux dans les combustibles fossiles⁽¹⁾.

L'Europe cherche à réduire sa dépendance énergétique, les États-Unis équilibrent transition et exportations fossiles, tandis que la Chine, premier producteur de charbon, domine aussi l'énergie solaire, les véhicules électriques et des nouveaux projets dans le nucléaire. Pourtant, 80 % de l'énergie mondiale reste fossile. Pour atteindre la neutralité carbone d'ici 2050, il faut doubler l'efficacité énergétique, électrifier les infrastructures et tripler les énergies renouvelables. Les investisseurs ont un rôle clé à jouer pour financer ces transformations, en soutenant des projets à impact climatique

tout en garantissant des rendements potentiels à long terme.

Comment Tikehau Capital répond-il à ces défis ?

P.A. — Nous levons des capitaux pour transformer ces priorités en actions, en nous concentrant sur quatre axes :

- Électrification : déploiement des énergies renouvelables et modernisation des réseaux.
- Efficacité énergétique : rénovation des bâtiments, réduction des déchets industriels.
- Matériaux et énergies bas carbone : innovation dans la production d'énergie et de matériaux durables.
- Adaptation au climat : renforcement des infrastructures face aux risques climatiques.

Depuis 2013, nous avons collecté environ 2,7⁽²⁾ milliards d'euros et investi 1,7⁽³⁾ milliard d'euros dans 22⁽⁴⁾ entreprises contribuant à la décarbonation. Notre approche vise un impact tangible.

(1) Source : Agence Internationale de l'Energie, 2024

(2) Au 30 septembre 2024

(3) T2 Energy Transition Fund, géré par Tikehau Investment Management, n'est plus ouvert à la souscription. T2 Energy Transition Fund, géré par Tikehau Investment Management, n'est plus ouvert à la souscription et était réservés aux investisseurs qualifiés.

(4) Via les stratégies gérées par Tikehau Investment Management et 6 entreprises axées sur la décarbonation investies par l'intermédiaire du bilan de Tikehau Capital.

Sauf mention contraire, les stratégies, produits et fonds cités sont gérés par Tikehau Investment Management, société de gestion d'actifs et principale filiale de Tikehau Capital.

Comment Tikehau Capital a-t-il accéléré sa stratégie en 2024 et quelles sont les priorités pour 2025 ?

L.W — En 2024, nous avons renforcé notre stratégie climatique multi-actifs pour maximiser l'impact:

PRIVATE EQUITY

- 250 M€ investis dans Vulcain Engineering (énergie bas carbone) et Cebat (réseaux électriques).
- Clauses « *Science Based Targets* » intégrées aux pactes d'actionnaires des nouvelles transactions.
- Soutien post-investissement: Feuilles de route climat personnalisées pour les entreprises du portefeuille et accompagnement *via* le *Tikehau Impact Club*.

CRÉDIT

- Le dernier millésime de notre stratégie de *direct lending* cible 50 % d'investissements dans des entreprises réduisant leur empreinte carbone.
- Deux nouveaux fonds de dette privée exigent désormais que 100 % des entreprises aient des objectifs climatiques validés scientifiquement.

IMMOBILIER

- Objectif: 50 % des actifs sous gestion alignés net zéro d'ici 2030.
- Plans d'investissement pour réduire l'intensité carbone et énergétique du portefeuille.
- Projets visant les certifications les plus exigeantes: HQE, BREEAM, LEED Gold.

CAPITAL MARKETS STRATEGIES

Objectif: 50 % des actifs alignés net zéro d'ici 2030, en privilégiant les émetteurs engagés dans la transition énergétique.

PERSPECTIVES POUR 2025

Nous voulons accélérer les investissements climatiques à travers deux axes stratégiques:

- Accélérer la transition bas carbone: massifier l'électrification, les énergies renouvelables et améliorer l'efficacité énergétique.
- Renforcer la résilience: moderniser les infrastructures critiques (réseaux électriques, gestion de l'eau) et déployer des plans d'adaptation pour l'immobilier.

Tikehau Capital gère plus de 4 milliards d'euros d'actifs climatiques à travers des fonds dédiés et obligations vertes, mais ce n'est qu'un début. La transition n'est plus une option: si la rentabilité des renouvelables s'améliore, les défis restent nombreux (pénuries de main-d'œuvre, dépendances minérales, goulets d'étranglement logistiques).

Le Groupe adopte une approche systémique, en investissant dans des projets mondiaux résilients, pour une transformation rapide, mesurable et durable.



1 509 GWh
Électricité renouvelable
produite



1 956 GWh
Électricité supplémentaire
produite grâce
à l'optimisation



3,8 M
Véhicules électriques
équipés



129k m²
De bâtiments rénovés
(isolation,
portes, fenêtres)



500
Éoliennes
équipées



620 GWh
Électricité
économisée

66 NOUS SOMMES DES BÂTISSEURS ET ARTISANS DE LA FINANCE

Compter 48 nationalités parmi ses équipes est la marque d'un groupe résolument international. C'est surtout le signe d'une grande richesse. La diversité des genres, des cultures, des profils, des talents, des expériences est l'assurance d'une plus forte capacité d'innovation.







“ CHEZ TIKEHAU CAPITAL, NOUS CONSIDÉRONS QUE CHAQUE COLLABORATEUR DOIT POUVOIR CONSTRUIRE SON PROPRE PARCOURS.

EMMANUELLE COSTA

Directrice du Capital Humain,
Tikehau Capital

Tikehau Capital a célébré ses 20 ans l'année dernière. Quelles initiatives avez-vous mises en place pour renforcer la culture d'entreprise?

L'année dernière, nous avons profité de cet anniversaire pour réunir l'ensemble de nos collaborateurs lors d'un événement marquant. Au-delà du moment convivial, cette rencontre a permis au senior management de partager directement avec tous les salariés la vision et la stratégie du Groupe pour les années à venir. L'impact de ce type d'initiative est inégalé.

Nous attachons une grande importance à la proximité entre nos dirigeants et les équipes, y compris les plus juniors. Des initiatives comme les « *Listening Tours* » nous permettent non seulement de transmettre des messages clés sur notre culture et nos valeurs, mais aussi de répondre aux interrogations de nos collaborateurs en toute transparence. Cet échange direct est un puissant levier d'alignement, renforçant l'engagement de chacun au sein du Groupe.

Dans un monde en constante évolution, il est essentiel que nos salariés comprennent notre stratégie afin de donner du sens à leur mission et de contribuer pleinement à la réussite de Tikehau Capital. C'est dans cet esprit que nous organisons chaque année la *Tikehau Capital University*, un événement annuel dédié aux collaborateurs juniors. Pendant une semaine, ils découvrent nos différents métiers, étoffent leur réseau et s'imprègnent pleinement de notre culture d'entreprise.

Comment accompagnez-vous vos talents dans leur évolution professionnelle ?

Chez Tikehau Capital, nous considérons que chaque collaborateur doit pouvoir construire son propre parcours. Nous ne nous limitons pas au « *Succession Plan* » annuel : nous accompagnons activement nos talents tout au long de l'année, en stimulant et en challengeant ceux qui ont vocation à évoluer et à prendre plus de responsabilités.

Il n'existe pas de parcours type chez Tikehau Capital. Nous savons confier des responsabilités, même à des profils jeunes, et leur offrir une grande autonomie. Cet esprit entrepreneurial est au cœur de notre ADN. En parallèle, nous accompagnons leur progression avec des programmes de *mentoring*, de formation et de *coaching*, adaptés aux besoins individuels. Nous avons également développé un *Graduate Program* pour des analystes juniors. Sur une période de 18 mois, ils ont l'opportunité de travailler au sein de différents départements du Groupe, élargissant ainsi leurs compétences et se familiarisant avec notre ADN entrepreneurial. Nous encourageons nos collaborateurs à sortir de leur zone de confort, à apprendre continuellement et à saisir les opportunités qui leur permettent de grandir au sein du Groupe.

Comment la mobilité interne et internationale s'inscrit-elle dans votre politique Capital Humain ?

Avec 17 bureaux à travers le monde, nous poursuivons activement notre expansion internationale et favorisons une politique de mobilité dynamique. Nous recrutons des talents localement, mais nous offrons aussi à nos collaborateurs la possibilité de partir dans d'autres pays, quel que soit leur poste ou leur niveau de séniorité. Cette mobilité internationale est très prisée, car elle représente une

opportunité unique d'élargir son champ de responsabilités et d'enrichir son parcours professionnel, tout en découvrant une nouvelle culture. C'est un levier fort de rétention des talents et un atout stratégique pour le Groupe, qui bénéficie ainsi de profils multiculturels dotés de compétences transverses précieuses.

Par ailleurs, nous encourageons également la mobilité interne. Un collaborateur qui partage les valeurs et l'esprit entrepreneurial de Tikehau Capital peut évoluer vers un poste de management ou vers une nouvelle expertise, même en dehors de son département d'origine. Nous sommes convaincus que lorsqu'ils ont intégré et incarnent la culture d'entreprise du Groupe, les talents peuvent se révéler dans des rôles variés. C'est pourquoi nous favorisons une approche pragmatique et ouverte de la gestion des carrières, où chacun peut évoluer en fonction de ses aspirations et de ses compétences. Nous sommes une entreprise apprenante où notre département « Formation & Développement » joue un rôle clé en accompagnant ces transitions. En offrant à nos collaborateurs la possibilité de grandir avec le Groupe, nous contribuons activement à la réussite collective de Tikehau Capital.

“ DANS UN MONDE EN
CONSTANTE ÉVOLUTION,
IL EST ESSENTIEL
QUE NOS SALARIÉS
COMPRENENT NOTRE
STRATÉGIE AFIN DE
DONNER DU SENS
À LEUR MISSION (...) ”

ZOOM SUR

L'humain au cœur de la stratégie globale



OLIVIER DAIGREMONT
Responsable Capital
Humain Europe



TISSAN VIJAYARAJAN
Responsable Capital Humain Royaume-Uni,
Amérique du Nord, Moyen-Orient et Asie

Quels sont vos principaux défis en termes de recrutement et de fidélisation des talents ?

“ Nous évoluons sur des marchés compétitifs en termes de talents et devons composer avec des dynamiques d'emploi variées, notamment sur les nouveaux marchés en pleine croissance dans lesquels nous accélérons notre expansion. Attirer des candidats qui ont la volonté de s'épanouir dans un environnement international exigeant est clé. Nous veillons aussi à promouvoir un recrutement inclusif, garantissant un lieu de travail diversifié.

Pour fidéliser nos talents, nous privilégions une gestion de carrière à long terme, offrant progression, responsabilités accrues et accès aux postes de direction. La flexibilité, l'évolution professionnelle et l'équilibre vie privée-vie professionnelle sont essentiels pour maintenir l'engagement.

Comment adaptez-vous votre stratégie de recrutement à l'empreinte mondiale de Tikehau Capital ?

“ Nous ciblons nos canaux de recrutement pour accroître notre visibilité et attirer un large vivier de talents. Nous collaborons aussi avec des réseaux locaux, employés, cadres, conseillers, agences et chasseurs de têtes. Cette combinaison d'adaptation locale et de stratégie globale nous permet de recruter efficacement et de renforcer notre attractivité.

Quelles initiatives prenez-vous pour renforcer la culture d'entreprise et promouvoir la diversité ?

“ Nous renforçons la diversité à travers le recrutement, le développement et l'engagement. Nos équipes sont formées aux pratiques inclusives, et nous collaborons avec des écoles et universités pour soutenir les étudiants sous-représentés. Un programme de *leadership* féminin accompagne la progression des carrières, tandis que des mesures spécifiques facilitent le congé maternité et le retour au travail. Nous agissons aussi pour améliorer l'accessibilité au travail, notamment via des initiatives comme la semaine de sensibilisation au handicap. Enfin, des réunions et webinaires renforcent le dialogue entre employés et management, ancrant ainsi nos valeurs d'inclusion.

Les mottos

QUI NOUS ANIMENT

**WE ARE
ON THE BALL**

**WE MAKE IT
HAPPEN**

**We raise
the standards**

**WE WALK
THE TALK**

**WE ARE
CONTRARIAN**

**We think
BIG**

**WE KEEP
THINGS SIMPLE**

**WE CREATE,
RATHER THAN
COMPETE**

**We connect
the dots**

**We get out of
our comfort
zone**

66 PROMOUVOIR UNE SOCIÉTÉ PLUS INCLUSIVE ET SOLIDAIRE.

Les initiatives portées par nos associations partenaires ont un impact positif significatif sur la vie des jeunes que nous contribuons à accompagner. Elles leur apportent les fondamentaux scolaires dont ils ont besoin, leur donnent les clefs pour réussir, renforcent leur confiance en eux, développent leur *leadership*, et les préparent à un avenir prometteur.







À travers sa politique de partenariat et de mécénat, Tikehau Capital soutient activement les initiatives et projets en phase avec ses valeurs ou répondant à des enjeux urgents : soutenir les jeunes vulnérables et défavorisés, à travers l'éducation et l'insertion.

LES CAUSES QUI NOUS ANIMENT

L'inclusion des jeunes
des quartiers défavorisés

L'insertion professionnelle

La protection de l'enfance

Le mentorat et
l'accompagnement

En 2023, Tikehau Capital a inauguré son premier fonds de dotation (**Tikehau Capital Foundation**), destiné à financer principalement des actions dans le domaine de l'éducation et de l'insertion sociale et d'amplifier l'impact des actions de solidarité déjà entreprises depuis plusieurs années.

Tikehau Capital aspire à accompagner et à soutenir des projets mettant en lumière l'importance de la formation des jeunes. L'éducation est un facteur clé du développement personnel jouant un rôle crucial dans l'intégration sociale, agissant ainsi comme un catalyseur de transformation à grande échelle.

Le Conseil d'administration du fonds de dotation se compose de sept membres, dont six collaborateurs seniors du Groupe (Antoine Flamarion, Mathieu Chabran, Bruno de Pampelonne, Emmanuelle Costa, Geoffroy Renard, Maxime Laurent-Bellue et Daniel Cruise) et un externe (Pierre de Bousquet de Florian). La gestion stratégique et les activités de mécénat sont supervisées par un collaborateur désigné et un trésorier.

Depuis 2019, Tikehau Capital soutient activement **l'Institut de l'Engagement**, qui accompagne les jeunes volontaires et bénévoles dans la valorisation de leur engagement et le développement de leur projet d'avenir grâce à un suivi personnalisé. Dans ce cadre, nos équipes contribuent à la sélection des lauréats et facilitent l'intégration des candidats lors du recrutement de stagiaires.

Tikehau Capital soutient également l'association **Sport dans la Ville** depuis plusieurs années, accompagnant les jeunes des quartiers prioritaires vers la réussite à travers le sport, tout en leur transmettant des valeurs fondamentales pour leur développement personnel et leur insertion professionnelle.

777 500 €
DE DONS EFFECTUÉS
EN 2024

22
ASSOCIATIONS
SOUTENUES



“ PARTOUT OÙ IL EST ENGAGÉ, TIKEHAU CAPITAL SOUTIENT, PAR L'INTERMÉDIAIRE DE SON FONDS DE DOTATION, LES ASSOCIATIONS ŒUVRANT À L'INSERTION DES JEUNES EN DIFFICULTÉ POUR REDONNER À CHACUN SA CHANCE.

PIERRE DE BOUSQUET
Président du fonds de dotation de Tikehau Capital

Notre engagement se poursuit en **Espagne**, où nous soutenons deux associations : **la Fundación Exit**, qui lutte contre l'abandon scolaire des jeunes, et **Junior Achievement**, qui propose des programmes d'apprentissage locaux pour aider les jeunes à trouver leur voie et réussir.

En 2024, Tikehau Capital a apporté un soutien précieux à l'association **Espérance Banlieues** pour l'accompagnement des élèves de 3^e. Grâce à l'implication des équipes pédagogiques et des partenaires, 97 % des collégiens ont réussi l'épreuve écrite du brevet, dont 76 % avec mention.

Depuis 2022, Tikehau Capital renforce son soutien à **Life Project for Youth**, une association qui œuvre pour l'inclusion professionnelle et sociale des jeunes de 17 à 24 ans, issus de milieux très défavorisés et confrontés à l'exclusion sociale, dans 13 pays à travers l'Asie, le Moyen-Orient, l'Europe et l'Amérique.

En 2023, Tikehau Capital s'est engagé pour cinq ans aux côtés de **l'Alliance pour l'éducation**, une initiative qui mobilise entreprises, associations, établissements scolaires, philanthropes et acteurs publics afin de promouvoir la réussite des jeunes dans les collèges en Réseau d'Éducation Prioritaire (REP) et Réseau d'Éducation Prioritaire Renforcé (REP+).

Cela fait un an que la Tikehau Capital Foundation soutient **Schola ULB** en **Belgique**. Ce programme de tutorat, déployé dans 130 écoles, propose des séances d'1h30 à 2h, organisées une à deux fois par semaine, d'octobre à décembre, puis de février à mai.

Tikehau Capital renforce également son engagement pour l'égalité des chances en soutenant **Proxité**, une association fondée en 2003 qui accompagne les jeunes des quartiers défavorisés afin de les aider à réussir leur scolarité, choisir leur parcours professionnel et accéder à un emploi durable.

Tikehau Capital soutient également **The Prince's Trust**. Cette association vient en aide à plus de 20 000 jeunes dans les écoles, collèges et structures éducatives alternatives au **Royaume-Uni**, particulièrement dans les zones les plus défavorisées. Ses programmes éducatifs, destinés aux jeunes de 11 à 19 ans, visent à leur fournir les compétences nécessaires pour réussir leur future carrière et à renforcer leur confiance en eux.

Tikehau Capital, à travers son fonds de dotation, soutient activement l'association **École à l'Hôpital**, qui propose des cours individuels et gratuits aux jeunes malades âgés de 5 à 25 ans.

Son engagement dans le domaine de la santé se manifeste également par son appui à l'autonomie des personnes les plus vulnérables grâce à **la Mutuelle d'Épargne, de Retraite et de Prévoyance Carac**. Depuis 2011, Tikehau Capital et Carac ont collaboré pour mettre en place un produit d'épargne solidaire via le **fonds Tikehau Entraid'Épargne Carac (TEEC)**.

Enfin depuis décembre 2023, Tikehau Capital soutient l'association **IM'PACTES**. Cette association œuvre pour encourager, développer et promouvoir la santé, l'éducation et l'accès à la culture des enfants, adolescents et jeunes adultes, en accordant une attention particulière à ceux ayant été victimes de violences.

Présentation du Groupe et de ses activités⁽¹⁾

PRÉSENTATION DES ACTIVITÉS DE TIKEHAU CAPITAL

Activité de gestion d'actifs

	Crédit	Actifs réels
Actifs sous gestion	23,2 Mds€ (soit 47 % des actifs sous gestion)	13,6 Mds€ (soit 27 % des actifs sous gestion, dont 17 % provenant de Sofidy et 2 % provenant de Tikehau Capital North America)
	STRATÉGIE DE RENDEMENT	STRATÉGIE DE RENDEMENT OU DE VALEUR AJOUTÉE
Couverture des bureaux	Europe Moyen-Orient Amérique du Nord Asie	Europe Amérique du Nord Asie
Univers d'investissement	À tous les niveaux de la structure de capital <i>Senior loans, Stretched Senior, Unitranche, Mezzanine, preferred equity</i> Sociétés cibles CA (30 m€ – 2 Mds€) Valeur (50 m€ – 2 Mds€) Tous secteurs en Europe	Toutes catégories d'actifs immobiliers (bureaux, commerces, logistique, hôtellerie, résidentiel) existants ou à redévelopper dans des stratégies Core, Core+ ou Value-Add Infrastructures dans les secteurs sociaux, des télécommunications, de l'environnement et des transports
Typologie de clients-investisseurs	Institutionnels et privés	Institutionnels et privés
Facteurs clés de différenciation	Un pionnier du financement alternatif Des partenariats solides avec les banques et fonds de <i>private equity</i> Capacités de structuration flexible et innovante	Approche flexible et innovante Solide <i>track-record</i> Capacité de financement sur mesure <i>Cross sourcing</i>, sourcing local et plateforme européenne

Toutes les données sont au 31 décembre 2024.

Sauf mention contraire, les stratégies, produits et fonds cités sont gérés par Tikehau Investment Management, société de gestion d'actifs et principale filiale de Tikehau Capital.

Capital markets strategies	Private equity	Activité d'investissement
5,7 Mds€ (soit 11 % des actifs sous gestion)	6,5 Mds€ (soit 15 % des actifs sous gestion)	0,6 Md€ (soit 1 % des actifs sous gestion)
STRATÉGIE DE RENDEMENT OU DE VALEUR AJOUTÉE	STRATÉGIE DE VALEUR AJOUTÉE	
Europe Amérique du Nord Asie	Europe Amérique du Nord Asie	
Crédit <i>High yield,</i> <i>Investment Grade</i> <i>Corporate</i> et instruments subordonnés majoritairement européens et asiatiques Actions Sélection d'actions « <i>Value</i> »	Investisseur minoritaire ou majoritaire Situations avec ou sans prise de contrôle dans un univers sectoriel et géographique large et avec levier limité Situations spéciales	Investissements dans un univers sectoriel et géographique large
Institutionnels et privés	Institutionnels et privés	
Une allocation et une sélection fondées sur une gestion de conviction Analyse fondamentale <i>top-down et bottom-up</i>	Un esprit entrepreneurial partagé avec les sociétés investies Capacité de structuration et d'investissement flexible Forte capacité d'origination	Forte capacité d'origination liée à l'écosystème

Pour en savoir plus:

Consulter nos politiques de développement durable sur <https://www.tikehaucapital.com/en/our-group/sustainability/publications>

Ce document établi par Tikehau Capital 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.

Juillet 2025 - Tikehau Capital - Direction de la communication / TBWA Corporate / ID, l'Info Durable / Tous droits réservés / © David Despau / © Getty Image / © Shutterstock

Contacts

Paris

32, rue de Monceau
75008 Paris
FRANCE
Tél.: +33 1 40 06 26 26

Londres

30 St. Mary Axe London
EC3A 8BF
ROYAUME-UNI
Tél.: +44 203 821 1000

Amsterdam

HOFF Offices
Strawinskylaan 457,
1077 XX Amsterdam
PAYS-BAS
Tél.: +31 20 7969 361

Bruxelles

IT Tower, Avenue Louise
4801050 Bruxelles
BELGIQUE
Tél.: +32 2894 0080

Francfort

Goethestraße 34
60313 Francfort a.M.
ALLEMAGNE
Tél.: +49 69 66773 6550

Luxembourg

7, rue Pierre d'Aspelt
L-1142 Luxembourg
LUXEMBOURG
Tél.: +35 227 335 450

Madrid

C/Velázquez, 98, 6a pl.
28006 Madrid
ESPAGNE
Tél.: +34 910 481 666

Milan

Via Agnello 20 – Galleria
San Fedele
20121 Milan
ITALIE
Tél.: +39 02 0063 1500

New York

9 West 57th St
45^e étage
New York, NY 10019
ÉTATS-UNIS
Tél.: +1 (212) 922-3734

Tel Aviv

22 Rothschild Boulevard,
6688218 Tel Aviv
ISRAËL
Tél.: +972 544306206

Séoul

18FI, Three IFC – 10
Gukjegeumyung-ro,
Youngdeungpo-gu
Séoul, 07326
CORÉE
Tél.: +82 02 6265 8781

Singapour

1 Wallich Street #15-03 –
Guoco Tower Singapour
078881
SINGAPOUR
Tél.: +65 6718 2111

Tokyo

Marunouchi Nakadori
Building 6F, 2-2-3
Marunouchi Chiyoda-ku,
Tokyo 100-0005
JAPON
Tél.: +81 3 5843 2770

Zurich

Bleicherweg 10,
8002 Zurich
SUISSE
Tél.: +41 43 547 07 81

Abou Dhabi

Unit 18-19-20, Floor 25,
Al Sila Tower, ADGM
Square - Al Maryah
Island, Abou Dhabi,
Émirats Arabes Unis
- PO Box: 764648 -
Abou Dhabi
Tél.: +971 2 494 0711
Mob.: +971 50 811 9519

Montréal

630 Boulevard René
Lévesque Ouest
Suite 1820
Montréal (Québec)
H3B 1S6
CANADA

Hong Kong

Level 15, Unit 1522,
AIA Central
No. 1 Connaught
Road Central
Central, Hong Kong
Tél : +852 3 590 5422



CRÉDIT • ACTIFS RÉELS • PRIVATE EQUITY • CAPITAL MARKETS STRATEGIES