

GROUPE



www.groupecaissedesdepots.fr

Banque des Territoires

Direction de l'Investissement

72 avenue Pierre Mendès France

75914 PARIS Cedex 13

ACCORD CADRE POUR L'INGENIERIE DE PROJETS CESSION DE PARTICIPATIONS DE LA BANQUE DES TERRITOIRES

MARCHES DE PRESTATIONS INTELLECTUELLES

AFFAIRE N° 20265202

CAHIER DES CLAUSES TECHNIQUES PARTICULIERES

C.C.T.P.

Table des matières

ACCORD CADRE POUR L'INGENIERIE DE PROJETS CESSION DE PARTICIPATIONS DE LA BANQUE DES TERRITOIRES 1

C.C.T.P. 1

1. ELEMENTS DE CONTEXTE 3

 1.1. La direction cliente 6

 1.1.1. Présentation 6

 1.1.2. Missions et actions de l'entité prescriptrice 6

2. OBJECTIFS DE LA PRESTATION 6

3. DETAIL DES PRESTATIONS ATTENDUES..... 7

 3.1. Lot 1 : Conseil technique en appui de due diligences techniques et/ou commerciales (multi attributaire) 7

 3.2. Lot 2 : Conseil financier en appui de due diligences techniques (multi attributaire) 10

1. ELEMENTS DE CONTEXTE

1. Les missions de la Caisse des Dépôts

La Caisse des Dépôts et ses filiales constituent un Groupe public, investisseur de long terme au service de l'intérêt général et du développement économique du pays. Il remplit ses missions en appui des politiques conduites par l'État et les collectivités locales et peut exercer des activités concurrentielles.

Pour décliner ses missions et proposer une gamme complète d'accompagnements, la Caisse des Dépôts est aujourd'hui organisée autour de **quatre métiers** et de **deux partenaires stratégiques**.

Le soutien aux projets des territoires

Créée en 2018, la **Banque des Territoires** accompagne les territoires et leurs acteurs en proposant des solutions adaptées aux enjeux locaux : conseil, prêts et investissements en capital. Avec 16 directions régionales, 37 implantations territoriales et deux filiales, CDC Habitat et la SCET, elle propose une offre complète en ingénierie et en montage de projet aux collectivités, organismes de logement social, entreprises publiques locales, professions juridiques, entreprises et acteurs financiers, avec l'ambition d'agir pour des territoires plus durables et plus solidaires.

Politiques sociales : La **direction des politiques sociales (DPS)** de la Caisse des Dépôts accompagne les parcours de vie des Français. Tiers de confiance, elle concourt à la cohésion sociale et à la réduction de la fracture territoriale, en intervenant principalement dans quatre domaines : les retraites, la formation professionnelle, le handicap, le grand âge et la santé. Gestionnaire de 66 fonds et mandats, partenaire privilégié de 63 000 employeurs publics, la direction des politiques sociales apporte des solutions fiables et innovantes à ses clients et aux pouvoirs publics.

Les **gestions d'actifs (GDA)** gèrent l'ensemble des placements financiers de la Caisse des Dépôts (obligations, actions, non coté, immobilier, forêts, etc.), issus des bilans du Fonds d'épargne et de la Section générale. Premier gérant d'actifs de statut public (avec 288 Md€ d'encours d'actifs sous gestion) et premier investisseur sur les PME françaises cotées, GDA investit dans toutes les classes d'actifs, directement ou au travers de ses filiales (CDC Croissance, La Société Forestière, CDC Investissement Immobilier), dans une perspective de long terme et responsable.

La **gestion des participations stratégiques (GPS)** gère les opérations d'acquisition et de cession, ainsi que le pilotage actionnarial d'une vingtaine de sociétés dont la Caisse des Dépôts est actionnaire de référence. Elle contribue à la définition de la position actionnariale de la CDC ainsi qu'à l'accompagnement stratégique et financier des filiales, tout en coordonnant les priorités entre le Groupe et ses filiales. Investisseur de long terme, elle accompagne dans la durée le développement de ses filiales dont les résultats financiers soutiennent les missions d'intérêt général.

Nos deux partenaires stratégiques sont Bpifrance et le Groupe La Poste :

Bpifrance est une banque publique d'investissement détenue par la Caisse des Dépôts et l'État qui a pour mission de dynamiser et rendre plus compétitive l'économie française, en appui des politiques publiques. Elle finance les entreprises à chaque étape de leur développement, en crédit, garantie et fonds propres. Partenaire de confiance des entrepreneurs, elle développe une offre de conseil, de formation, de mise en réseau, et un programme d'accélération pour les start-up, PME et ETI.

Intégré au périmètre de consolidation financière du groupe Caisse des Dépôts depuis mars 2020, **le Groupe La Poste** accompagne tous les Français en offrant des services utiles et adaptés à leurs besoins. A travers ses quatre missions de services publics (courrier, services bancaires pour tous, aménagement du territoire via présence postale, presse) il accompagne les grandes transitions écologique, territoriale, démographique et numérique qui impactent la société.

2. L'établissement public

Le Groupe compte près de 350 000 collaborateurs dans le monde dont près de 7 500 pour l'Établissement Public (EP). Son bilan social agrégé atteint 1360 Md€, et sa contribution au budget de l'Etat était de 2,5 Md€ en 2023.

Pour mettre en œuvre ses différents métiers, la Caisse des Dépôts s'appuie sur l'établissement public organisé autour de fonctions transversales et de directions opérationnelles.

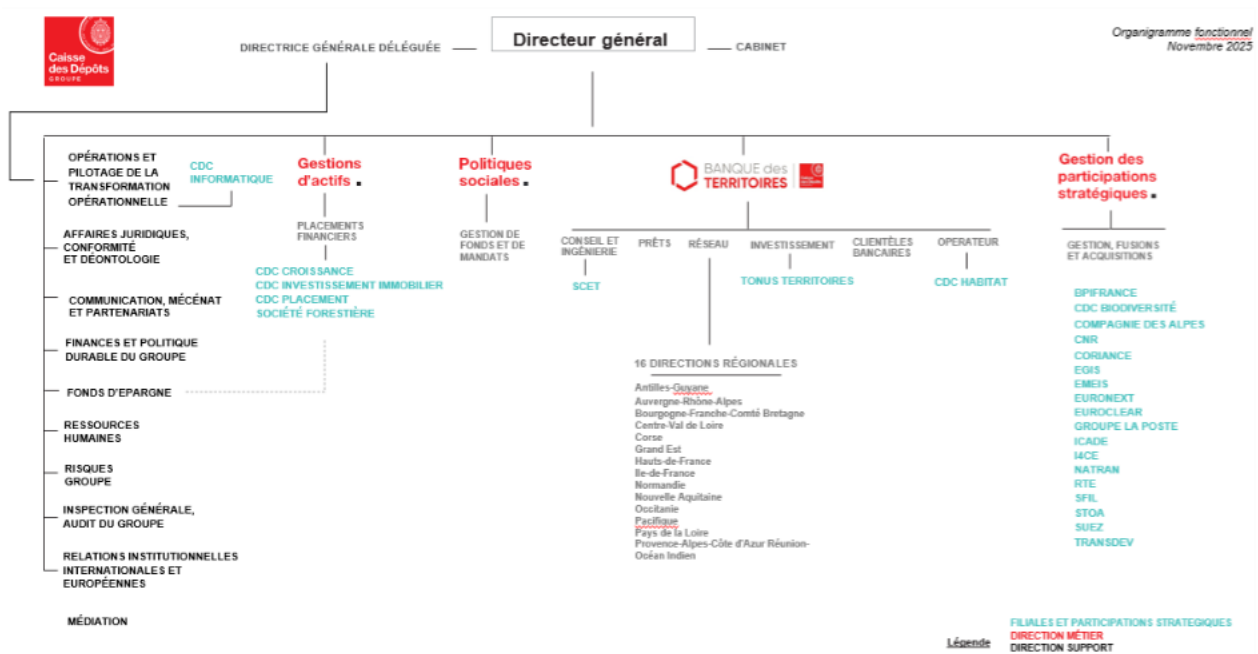
- **Les directions opérationnelles :**

- La Banque des territoires composée de :
- La direction des clientèles bancaires
- La direction de l'investissement
- La direction des prêts
- La direction du réseau
- La Scet
- CDC Habitat
- La direction des gestions d'actifs
- La direction des politiques sociales
- La direction de la gestion des participations stratégiques

- **Les fonctions transversales :**

- Affaires juridiques, conformité et déontologie
- Communication, mécénat et partenariats
- Finances et politique durable du Groupe

- Fonds d'épargne
- Inspection générale, audit du Groupe
- Opérations et pilotage de la transformation opérationnelle
- Relations institutionnelles, internationales et européennes
- Ressources humaines
- Risques



Notre établissement, par son identité historique résolument tournée vers l'intérêt général, s'engage à être un acteur exemplaire de la transformation écologique et de la cohésion sociale et territoriale.

En 2022, la Caisse des Dépôts a adopté sa raison d'être, véritable boussole pour ses missions, qui se traduit par des engagements ambitieux en matière environnementale, sociale et de gouvernance dans le cadre de sa politique durable et notamment sa politique d'achats responsables, déclinée dans son SPASER (Schéma de promotion des achats socialement et écologiquement responsables) 2024-2027.

Dans ce cadre, la Caisse des Dépôts s'engage et attend de ses fournisseurs qu'ils prennent en compte lors de l'exécution des prestations ses engagements et sa politique en matière de développement durable et notamment les axes suivants :

- Réduction de l'impact environnemental : décarbonation, réduction des déchets, sobriété des consommations d'eau et d'énergie.
- Insertion sociale et professionnelle de tous.
- Promotion de l'égalité femmes / hommes et lutte contre les discriminations.

A ce titre, la Caisse des Dépôts a obtenu les labels « Egalité professionnelle » et « Diversité », délivrés par l'Association française de normalisation (Afnor). Ces distinctions récompensent notre politique volontariste en faveur d'une égalité et d'une inclusion effectives pour toutes et tous.

Pour plus d'informations : www.groupecaissedesdepots.fr

1.1. La direction cliente

1.1.1. Présentation

Créée en 2018, la Banque des Territoires est un des cinq métiers de la Caisse des Dépôts. Elle rassemble dans une même structure les expertises internes à destination des territoires. Porte d'entrée client unique, elle propose des solutions sur mesure de conseil et de financement en prêts et en investissement pour répondre aux besoins des collectivités locales, des organismes de logement social, des entreprises publiques locales et des professions juridiques. Elle s'adresse à tous les territoires, depuis les zones rurales jusqu'aux métropoles, avec l'ambition de lutter contre les inégalités sociales et les fractures territoriales. La Banque des Territoires est également une marque déployée dans les 16 directions régionales et les 35 implantations territoriales de la Caisse des Dépôts afin d'être mieux identifiée auprès de ses clients et au plus près d'eux.

1.1.2. Missions et actions de l'entité prescriptrice

Depuis sa création, la Banque des Territoires met tout son savoir-faire, son expertise et ses forces au service des territoires, des politiques publiques et de l'intérêt général. Un des leviers de son action est l'investissement.

La Direction de l'Investissement de la Banque des Territoires investit dans des réalisations de grande ampleur et à plus petite échelle, dans la transition écologique et la cohésion sociale et territoriale, au travers de projets immobiliers, d'infrastructures ou d'entreprises. Elle finance des grands projets pour l'attractivité et la redynamisation des territoires, qui rassemble l'ensemble de l'écosystème territorial : acteurs publics, collectivités, fonds d'investissement, entreprises, industriels, sociétés d'économie mixte et acteurs bancaires.

En S'engageant sur le long terme, ses investissements entraînent les autres financeurs, publics et privés, les rapprochent et créent ainsi un vrai effet de levier pour faire émerger des projets à fort impact.

2. OBJECTIFS DE LA PRESTATION

Le positionnement de la Banque des Territoires sur les grandes thématiques que sont la transition énergétique et écologique et la cohésion sociale et territoriale, l'on conduit inévitablement à accroître ses investissements dans de gros projets d'infrastructures, sur des actifs immobiliers, ainsi que dans des entreprises offrant des services qui s'inscrivent en synergie de ces investissements.

Avec un portefeuille qui a dépassé les 8 Md€ en 2024, la Banque des Territoires se retrouve au même niveau que les plus grandes sociétés de gestion ou investisseurs institutionnels sur la place française par le montant des actifs sous-gestion.

Afin de renforcer le pilotage de ce portefeuille et notamment d'en permettre une plus importante rotation un département Cessions et gestion stratégique du portefeuille a été créée au sein de la Direction de l'Investissement.

Le présent marché a pour objectif de fournir un ensemble de prestations afin d'accompagner la Direction d'investissement, ainsi que les Directions régionales de la Banque des Territoires, dans la cession de participations ou d'actifs relevant de leur portefeuille d'investissements.

Les prestations proposées dans le cadre de ce marché sont réparties en 2 missions distinctes alloties comme suit :

MISSION 1 - Conseil technique en appui de due diligences techniques et/ou commerciales (multi attributaire à bons de commande)

MISSION 2 - Conseil financier en appui de due diligences financières et comptables (multi attributaire à bons de commande)

Chaque mission se décompose en une à plusieurs prestations détaillées ci-après.

A titre essentiellement indicatif (donc sans valeur contractuelle), il est prévu sur la totalité de la durée du marché toutes prestations confondues - et hors prestation de réunion de cadrage et hors éventuelles mobilisations complémentaires ponctuelles - :

- Mission 1 – Lot 1 : 5 à 6 prestations par an (lot 1)
- Mission 2 - Lot 2 : 5 à 6 prestations par an (lot 2)

3. DETAIL DES PRESTATIONS ATTENDUES

3.1. Lot 1 : Conseil technique en appui de due diligences techniques et/ou commerciales (multi attributaire)

Ce volet de mission a pour vocation de réaliser un ensemble de **prestations de conseil technique et/ou commercial dans une optique cession totale ou partielle** de sociétés portant des projets d'infrastructures dans différents domaines :

- Transition énergétique : énergies renouvelables, réseaux énergétiques, efficacité énergétique, hydrogène, stockage, ...
- Mobilité : infrastructures de transport, mobilités douces, infrastructures routières, portuaires, aéroportuaires, système de mobilité intelligente, ...

- Transition numérique : réseaux de fibre numérique, data centers, ...

Les sociétés concernées développent, financent, construisent, exploitent ou maintiennent des infrastructures. Les due diligences techniques et/ou commerciales doivent permettre :

- d'analyser le marché des actifs ;
- d'évaluer l'état technique des actifs ;
- d'identifier les risques et opportunités ;
- d'apprécier la conformité réglementaire ;
- d'anticiper les besoins d'investissement ;
- de fournir une documentation fiable aux acquéreurs potentiels.

Les missions pourront concerner des actifs en développement, en construction ou en exploitation.

Périmètre des prestations

1. Due diligence commerciale

- Analyse du marché (Taille, croissance historique et perspectives du marché cible ; analyse de la structure du marché et du paysage concurrentiel ; risques et opportunités ...)
- Revue commerciale (Analyse du mix clients et du risque de concentration ; revue des contrats commerciaux ; analyse de la politique commerciale, de la politique tarifaire ; analyse des hypothèses de churn et de fidélisation clients ; analyse des tarifications futures et benchmark des niveaux tarifaires par rapport aux pratiques de marché et transactions comparables)
- Revue du cadre réglementaire et institutionnel

2. Examen de la documentation technique relative aux équipements installés :

- Revue des documents techniques disponibles (études, plans, rapports, audits antérieurs)
- Vérification de la cohérence et de l'exhaustivité des informations techniques
- Identification des lacunes documentaires

3. Examen des contrats techniques

- Revue des contrats de construction, d'exploitation, de maintenance et de gestion technique
- Portée et répartition des risques
- Garanties et limites de responsabilité
- Coûts et calendrier de paiement, y compris la comparaison avec les coûts du marché plus large et formulation d'une vision de l'évolution de la courbe des coûts à l'avenir
- Risques résiduels pour le SPV

4. Analyse technique détaillée

Selon le secteur, les analyses pourront inclure :

Transition énergétique

- Performance des installations (production, rendement, disponibilité).
- Durée de vie résiduelle et état des composants critiques.
- Conformité aux normes techniques et environnementales.

- Analyse des risques d'exploitation (pannes, obsolescence, dépendances fournisseurs).
- Évaluation des CAPEX/OPEX futurs.
- Potentiel de repowering

Mobilité

- État des infrastructures (ouvrages, équipements, systèmes).
- Analyse de la sécurité et de la conformité réglementaire.
- Performance opérationnelle (trafic, disponibilité, fiabilité).
- Analyse des risques structurels et fonctionnels.
- Besoins de renouvellement ou de modernisation.

Transition numérique

- Architecture technique et capacité des infrastructures.
- Résilience, redondance, cybersécurité.
- Conformité aux standards techniques et réglementaires.
- Analyse de la performance (débit, latence, disponibilité).
- Évaluation des investissements nécessaires à la montée en capacité.

5. Visites de sites

- Inspection visuelle des installations
- Vérification de l'état général, de la maintenance, de la performance et de la sécurité
- Entretiens avec les équipes techniques et opérationnelles

6. Analyse ESG

- Conformité environnementale.
- Gestion des déchets, émissions, bruit, biodiversité.
- Analyse des risques climatiques (résilience, adaptation).
- Évaluation des pratiques de maintenance durable.

7. Examen des hypothèses techniques utilisées dans le modèle financier

- Hypothèses Capex et Opex à long terme
- Évaluation de l'amélioration potentielle des dépenses d'exploitation pour les actifs opérationnels
- Durée de vie des actifs
- Disponibilité et dégradation
- Confirmation que les hypothèses sont bien mises en œuvre dans le modèle financier

8. Analyse des risques et recommandations

- Cartographie des risques techniques.
- Identification des points bloquants pour la cession.
- Recommandations d'atténuation.
- Estimation des coûts associés.

Réunions à prévoir

Le titulaire devra proposer dans sa méthodologie a minima :

- 1 réunion de lancement de la mission
- 1 ou plusieurs visites de site selon la typologie des actifs
- 1 ou plusieurs réunions de présentation de l'état d'avancement des rapports
- 1 réunion de présentation du rapport final
- Participation à des sessions de Q&A avec les vendeurs/acquéreurs selon les cas.

Livrables attendus

- Rapport de due diligence technique vendeur complet et structuré.
- Executive summary destiné aux investisseurs.
- Annexes techniques (plans, photos, tableaux de risques, CAPEX/OPEX).

Réalisation

L'expression de besoin sera effectuée par le Chef de projet de la CDC. Le titulaire proposera une reformulation du besoin, la méthodologie proposée pour y répondre et la charge de travail associée.

Les missions seront commandées par la CDC de la survenance du besoin, après validation expresse du devis du titulaire mentionnant la charge et sa répartition (j/h, niveaux d'expertise, nature des compétences). L'offre commerciale complète approuvée par écrit (éventuellement par mail) par le Chef de projet de la CDC, représentant du pouvoir adjudicateur.

3.2. Lot 2 : Conseil financier en appui de due diligences techniques (multi attributaire)

Ce volet de mission a pour objectif de réaliser des **due diligences comptables et financières sell-side**, ainsi que des analyses complémentaires nécessaires à la préparation et à la conduite des processus de cession.

Périmètre de travail :

1. Due diligence comptable et financière (sell-side)

- Analyse de la qualité de l'information financière historique et prévisionnelle
- Revue critique des états financiers (bilan, compte de résultat, flux de trésorerie)
- Analyse du besoin en fonds de roulement et de sa saisonnalité
- Analyse de la structure financière, endettement, covenants
- Revue des politiques comptables et de leur cohérence
- Identification des éléments normatifs et des ajustements récurrents/non récurrents
- Analyse des marges, de la rentabilité par activité, segment ou projet
- Revue des investissements (CAPEX), maintenance vs développement ; politiques de capitalisation et d'amortissement
- Analyse des engagements hors bilan et risques associés
- Revue des prévisions financières (business plan) et tests de sensibilité :
 - Revue des projections de la société d'un point de vue comptable
 - Vérification de la cohérence avec les tendances historiques et les états financiers pro forma

- Analyse des indicateurs clés de performance (KPI) et benchmarking par rapport aux entreprises comparables (Opex, Capex)
- Analyse de sensibilité sur les hypothèses clés (ex : croissance du volume, évolution des tarifs, inflation).
- Bridge entre l'EBITDA et le FCF historiques et projetés
- Préparation d'un **Vendor Due Diligence Report (VDD)** ou d'un **Fact Book**

2. Analyses sectorielles et stratégiques complémentaires

- Benchmark sectoriel et positionnement de la société
- Historique de l'entreprise et événements significatifs affectant les opérations ou les finances
- Analyse des drivers de valeur et des risques clés
- Revue des modèles économiques (tarification, régulation, subventions, contrats long terme ...)
- Revue des clients et contrats clés
- Revue des relations et flux intersociétés au sein du groupe, le cas échéant
- Analyse des impacts réglementaires (énergie, transport, numérique)

3. Assistance au processus de cession

- Réponses aux questions financières dans la data room
- Préparation de supports financiers pour les comités internes
- Assistance à la modélisation financière si nécessaire
- Participation à des cessions de Q&A avec les vendeurs/acquéreurs selon les cas.
- Appui à la négociation sur les aspects financiers

Réunions à prévoir

Le titulaire devra proposer dans sa méthodologie a minima :

- 1 réunion de lancement de la mission
- 1 ou plusieurs réunions de présentation de l'état d'avancement des rapports
- 1 réunion de présentation du rapport final

Livrables attendus

- Rapport de Vendor Due Diligence (VDD) complet
- Fact Book synthétique
- Executive Summary pour les décideurs
- Modèle financier (selon les cas)

Réalisation

L'expression de besoin sera effectuée par le Chef de projet de la CDC. Le titulaire proposera une reformulation du besoin, la méthodologie proposée pour y répondre et la charge de travail associée.

Les missions seront commandées par la CDC de la survenance du besoin, après validation expresse du devis du titulaire mentionnant la charge et sa répartition (j/h, niveaux d'expertise, nature des compétences). L'offre commerciale complète approuvée par écrit (éventuellement par mail) par le Chef de projet de la CDC, représentant du pouvoir adjudicateur.

