

SECTEURS DES ACTIFS RÉELS

Les tendances macroéconomiques propulsent l'utilisation des centres de données



Dennis Mitchell,
MBA, CFA, CBV
Directeur général et chef des
placements, Starlight Capital



Varun Anand, CFA
Gestionnaire de portefeuille,
Infrastructure

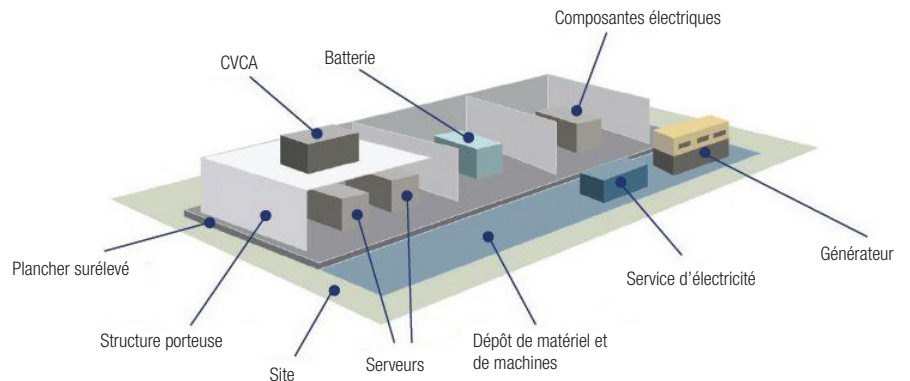


Michelle Wearing, CA, CPA, EEE
Gestionnaire adjointe de portefeuille,
Immobilier

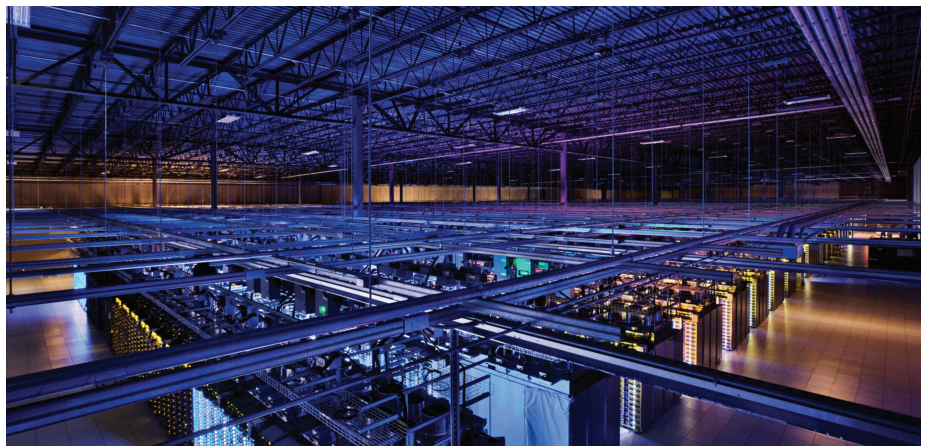
Les centres de données sont des installations spécialement conçues pour héberger des serveurs et du matériel de réseau. Les serveurs traitent et stockent des données, tandis que l'équipement réseau facilite l'accès à ces données. Étant donné que les centres de données nécessitent beaucoup plus d'énergie et de refroidissement (avec une redondance sur site) qu'un actif industriel traditionnel, le coût de développement par pied carré et l'expertise subséquente pour les gérer constituent des barrières à l'entrée élevées.

L'utilisation des centres de données est propulsée par les grandes tendances mondiales telles que les mégadonnées, le commerce électronique, l'informatique en nuage, l'Internet des objets, les médias sociaux, les jeux vidéo, les sports électroniques, la diffusion en continu et l'informatique professionnelle ou personnelle. Alors que la quantité de données créées et stockées continue de croître à un rythme exponentiel, la demande pour des centres de données supplémentaires continue de croître.

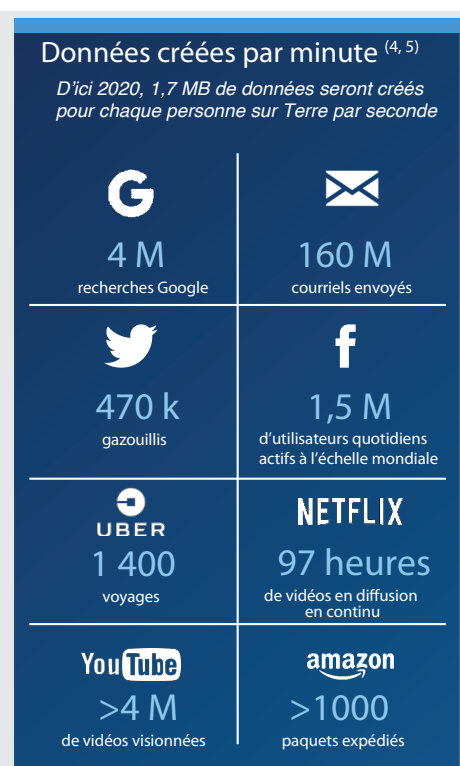
Centres de données 101 – qu'est-ce qu'un centre de données?



Source : Digital Realty is a REIT



Centre des données de Google à Council Bluffs, en Iowa
Source : Google



1) Source : Cisco, « Global Cloud Index », « Visual Networking Index » et « Mobile Visual Networking Index », 2016-2021.
 2) Source : Cisco, « Visual Networking Index Predicts Global IP Traffic and Exceed Three 2B by 2021 », juin 2017.
 3) Source : IBM, « 10 Key Marketings Trends for 2017 », 2017.
 4) Source : DOMO, « Data Never Sleeps 6.0 », juin 2018.
 5) Source : Facebook, « Earning Presentation », T3 2018.

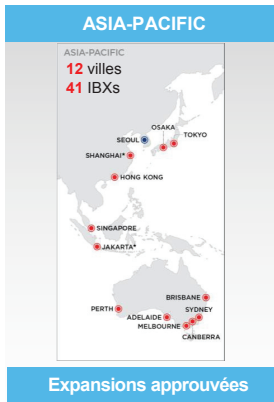
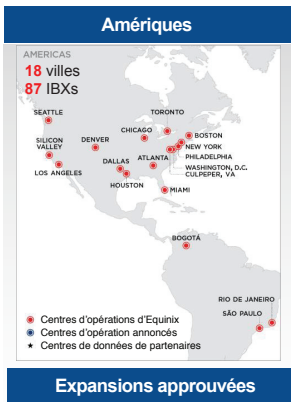
Les opérateurs de centres de données utilisent deux modèles commerciaux de base : la vente en gros et la vente au détail ou la colocation. Les modèles de vente en gros servent généralement les clients de grande taille et de très grande taille qui louent la plupart ou la totalité des installations à long terme. Les clients sont habituellement facturés en fonction de leur consommation d'énergie et de leur utilisation de la capacité et bénéficient principalement de la taille de l'opérateur du centre de données. Les clients utilisent généralement des centres de données pour stocker leurs données, gérer leur infrastructure informatique essentielle et fournir des services de redondance numérique et de reprise sur sinistre. Les très grands utilisateurs comme Facebook, Google, Amazon, eBay et Microsoft peuvent louer toute la capacité d'un centre de données et souvent construire et exploiter leurs propres installations.

Les modèles de vente au détail ou de colocation visent les clients de petite et moyenne taille qui cherchent à utiliser une partie de la capacité du centre de données, mais pas la totalité, sur une période de location plus courte. Ces entreprises utilisent souvent des applications de logiciel en tant que service (Salesforce, Office 365, Workday) et d'infrastructure en tant que service (Services Web Amazon, Microsoft Azure, Google Cloud, IBM Softlayer) et comptent généralement beaucoup sur les interconnexions au sein du système du centre de données pour accéder à ces applications et à d'autres. Dans de nombreux cas, l'opérateur de centre de données peut également fournir des services de conseil et d'autres

services techniques au client afin d'optimiser son utilisation. Ces revenus s'ajoutent aux redevances traditionnelles d'alimentation et de capacité.

Equinix est un propriétaire et exploitant mondial de centres de données répartis sur 202 sites dans 52 villes en Amérique du Nord, en Europe et en Asie. Equinix met l'accent sur la colocation de vente au détail avec plus de 341 000 interconnexions sur son réseau. En se concentrant sur les petits clients ayant des besoins techniques plus importants, elle obtient un pouvoir de tarification plus important (2 à 5 % d'indexation de prix annuels) et des revenus auxiliaires supplémentaires (conseil, maintenance) pour stimuler la croissance de la trésorerie. Au premier trimestre de 2019, Equinix a dépassé les attentes, enregistrant une croissance de 11 %, 12 % et 17 % de ses revenus, du bénéfice avant intérêts, impôts et dotations aux amortissements (BAIIA) et de l'exploitation ajustée, respectivement et faisant croître son chiffre d'affaires pour le 65^e trimestre consécutif. Les réservations ont également été très fortes au T1 de 2019, représentant le deuxième meilleur trimestre de réservations nettes de l'histoire de la société. Alors que la croissance du BAIIA en Amérique a ralenti à 5 % par an, l'Europe et l'Asie représentent plus de 53 % du BAIIA et ont progressé respectivement de 18 % et 21 %. Pour 2019, Equinix a relevé ses objectifs annuels à 9 %, 10,8% et 8% de croissance du revenu, du BAII et du dividende, respectivement, avec un ratio de distribution de 43 %. Les dépenses en capital ont historiquement généré 31 %, les nouvelles constructions atteignant le seuil de rentabilité en six à douze mois.

Equinix fait affaire dans 52 villes et 24 pays à l'échelle mondiale



& des consommateurs dans plusieurs endroits ⁽¹⁾

Clients dans plusieurs villes
86 %

Clients dans plusieurs régions
72 %

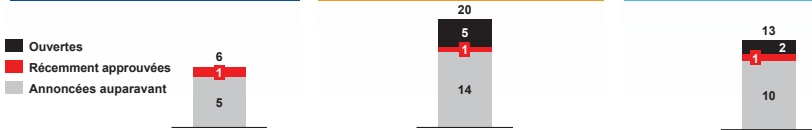
Clients dans les 3 régions
60 %

Plateforme Equinix

- Empreintes géographiques inégales et différenciateur unique
- Les déploiements dans des régions multiples dépassent les déploiements dans une seule région

Stratégie d'expansion

- Tire profit de l'avantage du premier arrivé dans de nouvelles plaques tournantes mondiales
- Utilise une intelligence de marché unique pour une répartition du capital prudente



¹ Revenus récurrents du T1 19

Source : Equinix, bénéfices du T1 2019

Certains énoncés dans le présent document sont de nature prospective. Les énoncés prospectifs sont des énoncés de nature prévisionnelle, dépendent de conditions ou d'événements futurs ou s'y rapportent, comprennent des termes tels que « peut », « pourra », « pourrait », « devrait », « s'attend », « planifié », « anticipe », « croit », « estime », « projette », « prévoit », « a l'intention », « continue » et les termes comme « potentiel » et d'autres expressions similaires. Les résultats, les décisions et les événements réels pourraient donc être sensiblement différents de ceux qui sont indiqués dans les énoncés prospectifs. Les énoncés prospectifs ne comportent aucune garantie de rendement futur. Bien que les énoncés prospectifs contenus dans ce document sont basés sur des hypothèses que Starlight Capital et le gestionnaire de portefeuille considèrent comme raisonnables, ni Starlight Capital ni le gestionnaire de portefeuille ne peut assurer que les résultats véritables seront conformes aux énoncés prospectifs. Il est recommandé au lecteur de considérer ces énoncés ainsi que d'autres facteurs avec précaution et de ne pas leur accorder une confiance excessive. La société ne s'engage aucunement à mettre à jour ou à réviser de tels énoncés prospectifs à la lumière de nouvelles données, d'événements futurs ou de tout autre facteur qui pourrait affecter ces renseignements, sauf si la loi l'exige.

Des placements dans des fonds communs de placement peuvent comporter des commissions, des commissions de suivi, des frais de gestion et d'autres dépenses. Veuillez lire le prospectus avant d'investir. Les fonds communs de placement ne sont pas garantis, leur valeur peut changer fréquemment et leur passé pourrait ne pas se reproduire.

Starlight, Starlight Investments, Starlight Capital et tous les autres logos associés de Starlight sont des marques de commerce de Starlight Group Property Holdings Inc.