

14/04 - 20/04/2025



# Private Equity L'Actu' Hebdo

La communauté pour découvrir  
le Private Equity de l'intérieur

# Atlantic Vantage Point (Ex AXA) : Un spin-off stratégique qui consolide l'écosystème européen du VC

**AVP**, l'une des plateformes majeures de capital-risque et de croissance en Europe et aux États-Unis, officialise son indépendance vis-à-vis d'**AXA**. Anciennement **AXA Venture Partners (AVP)**, la société rebaptisée **Atlantic Vantage Point** finalise son spin-off et prépare le lancement d'un nouveau fonds Growth de 1 milliard d'euros.

Cette opération marque une étape clé dans la maturation du VC européen, à un moment où le marché connaît une forte consolidation. Historiquement, **AXA** a joué un rôle clé dans le développement du non-coté, à travers des acteurs comme **Ardian** et **Capza**. Le spin-off **d'AVP** s'inscrit dans cette lignée et souligne la maturité croissante du venture capital en Europe tout en confirmant ainsi le rôle de catalyseur de franchises autonomes **d'AXA**.

## Quelques chiffres clés :

- **Création** : 2014 sous AXA IM
- **AUM** : +1,5 Mds€
- **Portfolio** : +100 startups telles que Sorare, PayFit, ZenBusiness

## Pourquoi c'est structurant ?

- **Indépendance stratégique** : Permet à AVP de diversifier son pool d'investisseurs (LPs) et d'accélérer sa croissance hors du cadre d'AXA.
- **Consolidation du marché VC** : Alors que les mega-funds dominant, AVP se positionne comme un acteur agile, spécialisé dans le scale-up Europe/US.
- **Signal fort pour l'écosystème** : Confirme la maturité du venture européen, capable de générer des franchises autonomes et compétitives à l'échelle globale.

# Mecadaq : Entrée au capital de Capza pour renforcer sa croissance externe

**Mecadaq**, spécialiste de l'usinage de pièces mécaniques pour l'aéronautique, vient de finaliser un **LBO bis** avec un **nouveau financier**.

**Capza** devient actionnaire majoritaire, en investissant un ticket de **30 millions d'euros** contre **60%** des titres. Mecadaq prévoit de doubler de taille dans les cinq prochaines années, visant **150 millions d'euros** de chiffre d'affaires et une marge d'EBITDA de 20 %.



## Quelques chiffres clés :

- **Valorisation** : Plus de 80 M€
- **Chiffre d'affaires 2024** : 60 M€ (15 à 16% de marge d'EBITDA)
- **Objectif de croissance** : Doubler le chiffre d'affaires en 5 ans

## Pourquoi c'est structurant ?

- **Nouvelle direction financière** : Capza devient actionnaire majoritaire, apportant un soutien financier pour la croissance.
- **Stratégie de croissance externe** : Ambition de réaliser des acquisitions en France, en Espagne et aux États-Unis.
- **Diversification des marchés** : Expansion dans de nouveaux segments de l'aéronautique et renforcement des relations avec des clients stratégiques comme Dassault ou Airbus.

# CAPZA



# Argon & Co : Une stratégie de croissance internationale renforcée par Bridgepoint

**Argon & Co**, cabinet de conseil en stratégie et transformation, a finalisé un **MBO bis**, valorisant le groupe à près de **400 millions d'euros**.

Cette opération intervient dans une période de forte croissance marquée par une **quinzaine d'acquisitions** depuis 2020. Argon & Co prévoit de consolider ses positions en **Europe** et aux **États-Unis**.



## Quelques chiffres clés :

- **Valorisation** : Près de 400 M€
- **Chiffre d'affaires** : 175 M€ (exercice en cours)
- **Présence internationale** : 14 pays (60% du CA généré à l'étranger)
- **Objectif de croissance** : Consolidation en Europe et aux États-Unis

## Pourquoi c'est structurant ?

- **Nouvel investisseur** : Entrée de Bridgepoint comme actionnaire minoritaire à 30% et réinvestissement d'Ardian pour conserver 7%.
- **Croissance internationale** : Expansion dans de nouveaux marchés, avec des projets d'acquisitions à l'étude dans plusieurs pays.
- **Innovation et diversification** : Développement de son offre en IA et planification industrielle pour renforcer sa proposition de valeur.

**Argon&Co** 



**Bridgepoint**



# Oddo BHF : Une stratégie renforcée dans la tech non cotée

Oddo BHF AM vient de finaliser le closing à **200 millions d'euros** du fonds **Oddo BHF Technology Opportunities** dédié à la tech non cotée.

Ce fonds intervient en tant que **fonds de fonds**, **investisseur secondaire** et **co-investisseur**, permettant à Oddo BHF de diversifier ses investissements dans la **technologie**, en ciblant des opportunités de croissance dans des entreprises **non cotées**.

## Quelques chiffres clés :

- **Taille du fond** : 200 M€
- **Stratégie d'investissement** : FoF, secondaire, co-investisseur
- **Objectif** : 400 sociétés sous-jacentes (à travers 40 transactions)

## Pourquoi c'est structurant ?

- **Diversification stratégique** : Extension de l'expertise dans la tech non cotée, complétant l'offre existante (Oddo BHF AI).
- **Flexibilité d'investissement** : Capacité à intervenir de manière diversifiée (fonds de fonds, secondaire, co-investisseur).
- **Opportunités de croissance** : Accès à des entreprises technologiques innovantes en phase de croissance.



# Dolphin Semiconductor : Un nouveau cap stratégique avec l'arrivée de Vertex Growth

Après son carve-out réussi sous l'impulsion de **Jolt Capital**, **Dolphin Semiconductor** franchit une nouvelle étape dans son développement. La société grenobloise, spécialisée dans la conception d'IP (propriétés intellectuelles) pour semi-conducteurs, vient de sécuriser un engagement de 10 millions d'euros du fonds singapourien **Vertex Growth**, filiale du géant Temasek.

Cette levée complète l'enveloppe initiale de 26 millions d'euros apportée par **Jolt Capital** lors du rachat des activités de Dolphin Design en 2024.

## Quelques chiffres clés :

- **Chiffre d'affaires 2024** : ~12,5 M€
- **Croissance organique ciblée** : +20% par an
- **Effectif** : 135 ingénieurs et experts basés à Grenoble

## Pourquoi c'est structurant ?

- **Un partenariat industriel de premier plan** : Vertex Growth, déjà investisseur dans Virta (spécialiste finlandais de la recharge électrique), ouvre des portes en Asie.
- **Un modèle économique résilient** : Combinaison de licences d'IP standards et de développements sur-mesure pour les leaders du secteur.
- **Une stratégie M&A ambitieuse** : Les 10 M€ supplémentaires permettront d'accélérer les acquisitions ciblées pour étoffer le portefeuille technologique et renforcer la présence internationale.



# Yotta Capital Partners : Un LBO stratégique avec les Editions T.I

Les **Éditions T.I.**, fleuron français des ressources documentaires pour ingénieurs, changent de mains dans le cadre d'un LBO primaire orchestré par **Yotta Capital Partners**. Le fonds spécialisé dans l'industrie 4.0 prend plus de 95% du capital de l'éditeur historique, détenu depuis 5 ans par le groupe allemand Weka via Paragon Partners.

Cette opération marque un tournant pour l'édition professionnelle numérique, un secteur en pleine transformation où la demande de contenus techniques premium explose.

## Quelques chiffres clés :

- **Chiffre d'affaires 2024** : 10 M€
- **Marge EBITDA** : >20%
- **Clients** : 50% du CAC 40, 300 000 utilisateurs/mois

## Pourquoi c'est structurant ?

- **Validation du modèle B2B premium** : Le multiple élevé (non divulgué mais estimé à 8-10x EBITDA) confirme la valeur des contenus techniques nichés, résistants à l'IA générative.
- **Stratégie de consolidation** : Yotta annonce déjà des acquisitions cibles en Europe pour renforcer la plateforme, combinant croissance organique (site anglais lancé en 2024) et externe.
- **Success-story française** : Fondé en 1945 pour reconstruire la France, l'acteur prouve sa capacité à se réinventer.



**La communauté pour découvrir  
le Private Equity de l'intérieur**

