

16/06 - 22/06/2025



**CAPITAL
INITIATION**

Private Equity L'Actu' Hebdo

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

Therme Group et CVC concluent un partenariat stratégique dans le secteur du bien-être

CVC Capital Partners s'associe à **Therme Group** dans la création de **Therme Horizon**, une plateforme d'investissement conjointe valorisée à plus d'un milliard d'euros. Cette structure vise à développer un leader européen des destinations bien-être, en intégrant dès son lancement Therme Erding (Allemagne) et Therme Bucarest (Roumanie), deux des complexes de bien-être les plus visités en Europe, accueillant ensemble **3,5 millions de visiteurs par an**.

Le partenariat prévoit également que CVC co-investisse dans le développement de Therme Manchester, dont l'ouverture est programmée pour 2028. Ce site ambitionne de devenir la plus grande destination européenne de bien-être aquatique. Cette opération a été conseillée par Alantra.

Quelques données clés :

- **Valeur de la transaction** : > 1 Md€
- **Sites intégrés dès le départ** : Therme Erding (DE) + Therme Bucarest (RO)
- **Nouveau projet financé** : Therme Manchester (UK), ouverture prévue en 2028

Pourquoi c'est structurant ?

- **Création d'un leader européen des destinations bien-être** : Therme Horizon réunit des actifs déjà matures et à forte fréquentation, offrant un socle solide pour accélérer l'expansion en Europe et renforcer le positionnement sur le marché du bien-être et des loisirs.
- **Accès à des capacités financières et stratégiques accrues** : CVC apporte à Therme des ressources financières majeures et son savoir-faire en accompagnement des entreprises fondées et dirigées par leurs créateurs.
- **Appui d'un conseil de référence** : Alantra a su combiner compréhension approfondie des enjeux de Therme, accès aux marchés financiers et capacité à structurer une opération complexe, ce qui a été déterminant dans la réussite du deal. Il s'agit de la troisième opération réalisée entre Alantra et Therme, illustrant un partenariat de long terme entre le groupe et sa banque conseil.

THERME GROUP

CVC


ALANTRA

KKR acquiert Zenith Energy Australia pour assurer une croissance dédiée à la transition énergétique

KKR, via sa plateforme **infrastructure Asie-Pacifique**, a convenu d'acquérir une participation majoritaire dans **Zenith Energy**, fournisseur australien de solutions énergétiques hybrides destinées aux sites miniers. La transaction, d'un montant estimé à 1,1 milliard USD (\approx 1,7 milliard AUD), mobilise les actifs détenus jusque-là par **Pacific Equity Partners, OPTrust et Foresight Group**. La signature de l'accord a eu lieu le 17 juin 2025, et la clôture, soumise aux autorités de régulation habituelles, est attendue fin 2025.

Quelques données clés :

- **Montant de la transaction** : \approx 1,1 Md\$ (1,7 Md AUD), soit 12 \times l'EBITDA contractuel
- **Gouvernance post-deal** : la direction historique conserve une participation minoritaire, assurant la continuité managériale
- **Capacité installée sous contrat** : > 710 MW, répartis sur \approx 15 micro-réseaux

Pourquoi c'est structurant ?

- **Positionnement transition énergétique** : Zenith Energy se spécialise dans les systèmes hybrides (solaire, éolien, batteries, turbines gaz) pour substituer le diesel et réduire les émissions Scope 1 sur les sites miniers australiens — un enjeu majeur dans la décarbonisation du secteur
- **Alignement stratégique et operational leverage** : Andrew Jennings (KKR) souligne que Zenith «est en tête de la transition énergétique», avec des partenariats de long terme, KKR apportera ressources et capacité d'exécution pour amplifier ce modèle
- **Renforcement via refinancing** : Zenith a récemment refinancé 1,9 Md AUD de dette, y compris un nouveau volet de 320 M AUD au-dessus de 440 M AUD existants, pour soutenir des projets comme Kathleen Valley, Bellevue Gold et Jundee. KKR offrira le soutien financier et l'expertise pour accélérer ces chantiers.
- **Transaction réussie dans un contexte compétitif** : KKR a remporté l'enchère face à EQT et CVC, dans un contexte de consolidation des actifs d'infrastructures renouvelables en Asie-Pacifique

KKR


Zenith
energy

Partners Group et Sella lancent le premier fonds ELTIF evergreen de private equity pour investisseurs particuliers en Italie

Partners Group, acteur international majeur des marchés privés, s'associe à **Sella SGR** pour lancer une première sur le marché italien : un fonds evergreen de private equity structuré sous le régime **ELTIF 2.0**, accessible aux investisseurs particuliers. Ce véhicule, baptisé **Partners Group Private Equity Opportunities SICAV**, est distribué exclusivement par **Banca Sella** et **Banca Patrimoni Sella & C.** et vise à démocratiser l'accès au private equity en Italie.

Quelques données clés :

- **Montant minimum de souscription** : 10 000 €
- **Liquidité** : Souscriptions mensuelles, rachats trimestriels
- **Portefeuille** : Déjà diversifié avec 10 investissements, 15 opérations supplémentaires attendues d'ici fin 2025
- **Stratégie** : Allocation pro rata avec les investisseurs institutionnels, alignement sur la stratégie historique Partners Group (>17 ans de track-record)

Pourquoi c'est structurant ?

- **Accès inédit au private equity pour les particuliers italiens** : Premier fonds evergreen ELTIF accessible dès 10 000 €, il ouvre le non coté aux particuliers, jusque-là réservé aux institutionnels.
- **Structure semi-liquide flexible et portefeuille diversifié** : Grâce au régime ELTIF 2.0, le fonds propose des souscriptions mensuelles et rachats trimestriels, avec un portefeuille initial de 10 investissements et 15 opérations attendues d'ici fin 2025.
- **Stratégie éprouvée et engagement ESG** : Avec plus de 17 ans de track-record, Partners Group, cible des entreprises non cotées à fort potentiel et intégrant les critères ESG de l'Article 8 SFDR.
- **Partenariat clé pour la démocratisation** : L'alliance Partners Group/Sella SGR combine expertise mondiale et distribution locale, favorisant la diversification patrimoniale et le financement de l'économie réelle.

EQT vise 23 Mds€ pour son prochain fonds buyout flagship, EQT XI

EQT, l'un des leaders mondiaux du private equity, vient d'annoncer l'objectif de taille pour son prochain fonds buyout flagship, **EQT XI**, fixé à **23 milliards d'euros**. Cette étape, officialisée le 15 juin 2025, confirme la dynamique de levée de fonds du groupe suédois, qui poursuit sa stratégie de croissance disciplinée sur le segment large cap à l'échelle mondiale.

Quelques données clés :

- **Objectif de taille du fonds** : 23 Mds€, hard cap à déterminer ultérieurement
- **Stratégie** : Continuité avec EQT X, ciblant des opérations de buyout large cap multisectorielles et internationales
- **Déploiement** : Le lancement intervient alors que 80-90 % des engagements d'EQT X sont déjà investis, dans la lignée de la cadence de levée historique du groupe
- **Actifs sous gestion** : 273 Mds€ (private equity, infrastructure, immobilier, growth)

Pourquoi c'est structurant ?

- **Leadership mondial renforcé** : Avec une cible de 23 Mds€, EQT XI rejoint le cercle des plus grands fonds buyout, consolidant la position d'EQT parmi les leaders mondiaux du private equity.
- **Continuité et discipline de cycle** : EQT lance chaque nouveau fonds quand le précédent approche la fin de son déploiement, assurant transition fluide et capacité d'investissement constante.
- **Attractivité institutionnelle** : Le track record d'EQT et sa stratégie multisectorielle séduisent les grands investisseurs à la recherche de deals large cap et d'une gestion éprouvée.
- **Innovation et adaptation marché** : Gestion flexible des frais et du hard cap, illustrant l'agilité d'EQT face aux attentes des LPs et à la concurrence des mega-fonds.



CVC lance CVC Catalyst, une nouvelle stratégie mid-market européenne multisectorielle

CVC Capital Partners a annoncé le lancement de **CVC Catalyst**, une stratégie de private equity sector agnostic dédiée aux entreprises européennes de taille moyenne en forte croissance, avec un focus sur des investissements en **equity** inférieurs à **250 millions d'euros**. Cette initiative s'inscrit dans la volonté de **CVC** de renforcer sa présence sur le segment mid-market tout en s'appuyant sur son vaste réseau paneuropéen.

Quelques données clés :

- **Taille cible des investissements** : < 250 M€ en equity
- **Stratégie** : Mid-market multisectorielle, croissance rapide, principalement en Europe
- **Synergie de plateformes** : Bénéficie de l'expertise sectorielle et géographique de CVC (16 bureaux pays, 5 équipes sectorielles)
- **Gouvernance** : Même comité d'investissement et approche de création de valeur que CVC Capital Partners IX (26 Mds €)
- **Track record** : Hérite de l'expérience acquise via les fonds CVC Growth I & II dans la tech mid-market

Pourquoi c'est structurant ?

- **Extension naturelle du spectre d'investissement de CVC** : CVC Catalyst vient compléter l'arsenal de la plateforme en adressant un segment mid-market jusqu'ici moins couvert par les véhicules flagship, tout en assurant une continuité stratégique avec les fonds Growth et Capital Partners IX.
- **Approche pan-européenne avec ancrage local fort** : Grâce à ses 16 bureaux en Europe et à ses équipes sectorielles dédiées, CVC dispose d'un maillage de terrain unique pour sourcer et accompagner des entreprises à fort potentiel, dans des contextes locaux variés.
- **Attractivité pour les LPs en quête de diversification** : En proposant une solution différenciante axée sur la croissance et la flexibilité d'investissement, CVC Catalyst répond à une demande croissante des institutionnels pour des stratégies capables de capter la dynamique des marchés mid-cap européens.



Hublo accueille Five Arrows à son capital pour accélérer sa croissance en France et à l'international

Hublo, spécialiste des solutions RH digitales pour le secteur de la santé, franchit une nouvelle étape dans son développement avec l'entrée de **Five Arrows** à son capital. Cette opération s'inscrit dans le cadre de la stratégie **lower mid-market growth** du fonds, soutenue par l'initiative **Tibi**, destinée à favoriser l'émergence de champions technologiques en France et en Europe.

Quelques données clés :

- **Stratégie** : Mid-market growth equity (initiative Tibi)
- **Montant visé en Série B** : > 50 M€ (source presse, mars 2025)
- **Utilisateurs finaux** : plus de 1 000 000 de soignants
- **Établissements clients** : plus de 5 000 structures de santé et médico-sociales

Pourquoi c'est structurant ?

- **Accélération stratégique portée par un investisseur de référence** : L'arrivée de Five Arrows, avec une expertise forte dans la healthtech, renforce la capacité de Hublo à mener une stratégie combinant innovation produit et build-up ciblés sur un marché fragmenté.
- **Validation du modèle par les investisseurs** : Le soutien renouvelé de Revaia et l'investissement de Five Arrows témoignent de la confiance dans la vision long terme de l'équipe fondatrice et de la pertinence de la plateforme face aux enjeux RH du secteur de la santé.
- **Leadership sur un segment en transformation** : Alors que le secteur des logiciels RH dans la santé reste éclaté, Hublo se positionne comme la plateforme unifiée de référence, capable de répondre aux besoins croissants des établissements en matière de gestion de personnel, fidélisation et attractivité.



Andera MidCap prend une participation majoritaire au capital de Jaws Group

Andera Partners prend une participation majoritaire au capital de **Jaws Group**, un acteur français de premier plan dans le marketing et conseil digital. Cette opération marque le retrait de **Momentum Invest**, présent au capital depuis 2022.

Fondé en 2019, Jaws Group s'est rapidement imposé comme un **acteur incontournable** du marketing digital et conseil. Avec l'appui d'Andera Partners, le groupe entend poursuivre sa croissance en accélérant sa stratégie de **croissance externe** sur des marchés français et européens encore fragmentés.

Quelques données clés :

- **Chiffre d'affaires prévu en 2025** : 32 M€
- **EBITDA prévu en 2025** : 8 M€
- **Objectif de croissance** : Accélération de la croissance externe

Pourquoi c'est structurant ?

- **Nouveau partenaire stratégique** : Andera Partners apporte son soutien pour accélérer le développement en France et à l'international.
- **Croissance externe** : Accélération de la stratégie de croissance externe sur des marchés fragmentés.
- **Expertise et synergies** : Capitalisation sur la mise en place de synergies intra-groupe pour une offre intégrée et différenciante.



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

