

Août 2025



Private Equity L'Actu' Hebdo

La communauté pour découvrir
le Private Equity de l'intérieur

Eurazeo cède Ultra Premium Direct à IPN : une consolidation stratégique dans le petfood premium

Eurazeo a annoncé la cession de sa participation majoritaire dans **Natura Plus Ultra Pet Food (Ultra Premium Direct)** à **Inspired Pet Nutrition (IPN)**, soutenu par **CapVest**. L'opération devrait être finalisée au quatrième trimestre 2025, sous réserve d'autorisations réglementaires.

UPD, spécialiste du petfood premium omnicanal, affiche une forte croissance avec un réseau physique et digital complémentaire. Cette acquisition s'inscrit dans la stratégie d'**IPN** visant à **accélérer son expansion européenne et son intégration verticale**.

Quelques données clés :

- **Chiffre d'affaires 2024** : 70 M€
- **Effectif** : ~180 salariés
- **Réseau** : 23 magasins en France

Pourquoi c'est structurant ?

- **Consolidation en France** : L'acquisition complète la reprise récente de Sopral, renforçant la présence d'IPN sur le marché français du petfood premium.
- **Synergies industrielles** : L'agrandissement de l'usine d'Agen permet d'accroître les capacités de production et d'optimiser les coûts.
- **Accès direct au consommateur** : Le modèle omnicanal d'UPD (digital + magasins) offre à IPN un levier CRM puissant et une fidélisation renforcée.
- **Soutien de CapVest** : Avec son appui financier, IPN accélère sa stratégie d'expansion européenne et de montée en gamme.

ultra premium[®]
direct

EURAZEEO



GIP entre au capital d'Eni CCUS Holding pour accélérer la décarbonation industrielle à l'échelle mondiale

Global Infrastructure Partners (GIP), investisseur international en infrastructures et filiale de **BlackRock**, a finalisé l'acquisition de **49,99 % du capital d'Eni CCUS Holding**, entité dédiée aux projets de captage, utilisation et stockage du carbone (CCUS) du groupe italien **Eni**. Cette opération marque une étape stratégique dans la structuration des activités de transition énergétique d'**Eni**, tout en apportant à **Eni CCUS Holding** les ressources et l'expertise de **GIP** pour accélérer son développement.

Quelques données clés :

- **Actifs sous gestion GIP** : > 100 Mds\$
- Une transaction qui valoriserait Eni CCUS au alentour de **1 Md€**
- Capacités d'absorption de CO2 projetées a **20 MtCO₂/an** à horizon 2030

Pourquoi c'est structurant ?

- **Feuille de route ambitieuse** : Eni CCUS Holding vise à devenir une plateforme mondiale de référence dans la décarbonation des secteurs difficiles à abattre (acier, ciment, chimie). Grâce à un portefeuille de projets déjà opérationnels ou en développement, l'entreprise entend jouer un rôle clé dans l'atteinte des objectifs climatiques européens.
- **Modèle satellite d'Eni** : Cette opération s'inscrit dans la stratégie d'Eni de créer des entités autonomes pour ses activités liées à la transition énergétique, permettant d'attirer des capitaux alignés avec ses ambitions climatiques tout en maximisant la valeur industrielle.
- **Soutien fort de GIP** : Fort de son expérience dans les partenariats industriels, GIP apporte flexibilité, savoir-faire opérationnel et capacité à structurer des projets complexes, renforçant ainsi la robustesse du modèle économique d'Eni CCUS Holding.



BlackRock



Ardian s'offre Diot-Siaci et signe la plus grosse opération française de private equity en 2025

Ardian a finalisé l'acquisition de près de **45 % du capital** du courtier en assurances **Diot-Siaci**, valorisé à **4,8 milliards d'euros**. Cette transaction, la plus importante de private equity en France depuis le début de l'année, s'accompagne d'une recomposition de l'actionnariat et d'une gouvernance de co-contrôle avec le **Groupe Burrus**, actionnaire historique.

L'opération vise à **accélérer la croissance internationale de Diot-Siaci** et à **renforcer** son rôle de **leader européen indépendant** du conseil et du courtage en assurances d'entreprises.



Quelques données clés :

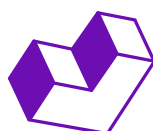
- **Valorisation** : environ 4,8 Mds€
- **Revenus** : plus d'1 Md€ en 2024 (x 1,6 depuis 2021)
- **Effectifs** : environ 5 000 collaborateurs dans plus de 40 pays
- **Clients** : grands groupes dont Alstom, Dassault, L'Oréal, Orange, CMA CGM

Pourquoi c'est structurant ?

- **Renforcement du leadership** : Diot-Siaci, déjà premier courtier indépendant en Europe, se dote de moyens renforcés pour concurrencer les géants mondiaux.
- **Croissance internationale** : L'appui d'Ardian et de ses co-investisseurs (dont Mubadala) va accélérer le déploiement dans les zones à fort potentiel : Europe, Royaume-Uni, Asie, Moyen-Orient et Afrique.
- **Gouvernance partagée** : Co-contrôle entre Ardian et le Groupe Burrus, garantissant stabilité et continuité du management avec Cédric Charpentier (DG) et Pierre Donnersberg & Christian Burrus (Co-présidents).



ARDIAN



H.I.G. Capital finalise l'acquisition de Kantar Media pour renforcer son leadership mondial dans l'analyse des médias

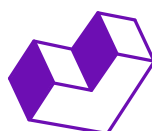
H.I.G. Capital, fonds d'investissements alternatifs avec **70 milliards de dollars sous gestion**, a finalisé l'acquisition de **Kantar Media** auprès de **Kantar Group**, ouvrant un nouveau chapitre pour l'entreprise leader dans la mesure et l'analyse des médias. Cette opération renforce la position indépendante de **Kantar Media**, tout en lui apportant l'expertise et le soutien opérationnel **d'H.I.G.** pour accélérer son développement et soutenir ses ambitions de croissance.

Quelques données clés :

- **Actifs sous gestion** : 70 Mds\$
- **Présence mondiale** : Kantar Media opère dans plus de 60 pays
- **Portefeuille H.I.G. Capital** : plus de 100 entreprises, CA cumulé > 53 Md\$
- **Positionnement sectoriel** : Data, analytics, mesure et optimisation media

Pourquoi c'est structurant ?

- **Nouvel actionnaire international** : L'arrivée d'H.I.G. Capital, expert en acquisitions et carve-outs, apporte une nouvelle dynamique et des ressources pour soutenir la croissance autonome de Kantar Media.
- **Feuille de route ambitieuse** : Kantar Media vise à renforcer son leadership mondial via l'innovation, l'optimisation des solutions data et le lancement de nouvelles offres.
- **Expertise reconnue** : Sous la direction de Patrick Béhar, les équipes continueront d'apporter des analyses précises et d'accélérer la transformation digitale.
- **Soutien fort d'H.I.G. Capital** : Fort de son expérience, H.I.G. Capital apporte flexibilité et savoir-faire en structuration opérationnelle.

**KANTAR MEDIA**

Thoma Bravo finalise l'acquisition de Dayforce pour accélérer son développement en IA dans la gestion des ressources humaines

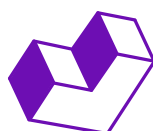
Thoma Bravo, fonds spécialisé dans le logiciel, a finalisé l'acquisition de Dayforce, fournisseur canadien de solutions RH basées sur l'IA, pour 12,3 milliards de dollars. Cette opération prive Dayforce de la côte et lui offre les moyens d'accélérer son développement technologique et sa croissance mondiale.

Quelques données clés :

- **Montant total de l'acquisition** : 12,3 Mds\$
- **Prix payé par action** : 70 USD en cash, soit une prime de 32,4% sur le cours du 15 août 2025
- **Chiffre d'affaires du dernier trimestre fiscal** : 467,7 millions de dollars en hausse de près de 10% sur un an
- **Effectif global** : plus de 9 500 employés

Pourquoi c'est structurant ?

- **Privatisation stratégique** : L'opération offre à Dayforce la flexibilité et les ressources pour accélérer le développement de ses innovations, notamment en IA appliquée à la gestion du capital humain (HCM).
- **Leadership technologique** : Dayforce exploite l'IA pour prévoir les besoins en effectifs et identifier les risques, renforçant ainsi son positionnement marché sur un segment concurrentiel.
- **Soutien de Thoma Bravo** : Investisseur reconnu avec plus de 180 milliards d'actifs gérés, Thoma Bravo accompagne Dayforce dans sa croissance et son expansion internationale.
- **Continuité managériale** : David Ossip, fondateur et CEO, reste à la tête de l'entreprise pour piloter cette nouvelle phase de développement.



Terumo acquiert OrganOx pour 1,5 Md\$: exit réussi pour Lauxera Capital Partners

Lauxera Capital Partners a annoncé la cession de sa participation dans **OrganOx**, entreprise britannique spécialisée dans la préservation d'organes pour la transplantation, à **Terumo Corporation**, acteur japonais majeur du secteur **medtech**. L'opération valorise **OrganOx** à environ **1,5 milliard de dollars** et marque la première sortie de **Lauxera Growth I**, son fonds de croissance dédié à la santé. Entré au capital en lead investor, **Lauxera** a accompagné l'accélération commerciale d'**OrganOx**, notamment sur le marché américain, jusqu'à multiplier par plus de **5×** les revenus en moins de deux ans. Cette transaction stratégique permet à **Terumo** de faire son entrée dans le secteur de la transplantation d'organes, à fort potentiel, tout en renforçant la portée mondiale des technologies d'**OrganOx**.

Quelques données clés :

- **Valorisation annoncée** : ~1,5 Md\$
- **Date d'investissement de Lauxera** : juillet 2023
- **Croissance** : revenus multipliés par plus de 5× en 2 ans
- **Impact clinique** : +6 000 greffes hépatiques réalisées avec la technologie OrganOx

Pourquoi c'est structurant ?

- **Accélération commerciale réussie à l'international** : L'opération valide le modèle d'investissement de Lauxera consistant à faire émerger des medtechs européennes à fort potentiel en les aidant à s'imposer sur les marchés mondiaux, notamment aux États-Unis.
- **Technologie différenciante et à fort impact clinique** : OrganOx a révolutionné la transplantation hépatique avec sa technologie de perfusion normothermique, augmentant le nombre de greffes possibles tout en améliorant les résultats pour les patients.
- **Entrée stratégique de Terumo dans un nouveau segment** : Pour Terumo, cette acquisition offre un accès direct à un marché en forte croissance, encore peu adressé, tout en s'appuyant sur une base technologique validée et déjà réglementée à l'échelle mondiale.



Les fondateurs de Fruitz reprennent l'application à Bumble

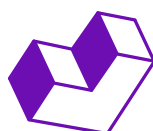
Quelques mois après l'annonce par **Bumble** de la fermeture de **Fruitz**, ses trois fondateurs, Julian Kabab, Fabrice Bascoulergue et Arnaud Ruols, ont finalement finalisé le rachat de leur propre application, vendue au groupe américain en **2022** pour **75 M\$**. Le retour à l'indépendance s'est déroulé rapidement avec une négociation conclue en quatre mois, grâce au soutien bancaire obtenu par le trio. Le deal n'a pas été chiffré publiquement, laissant les modalités financières confidentielles. **Fruitz**, jadis menacée d'extinction, redevient ainsi une plateforme française active dans cinq pays européens, sans lever de fonds.

Quelques données clés :

- **Année de création** : 2017 à Paris, par Kabab, Bascoulergue et Ruols
- **Acquisition par Bumble** : en 2022, pour environ 75 M\$
- **Pays opérationnels** : France, Belgique, Pays-Bas, Suisse et Canada
- **Utilisateurs** : +1 M d'utilisateurs actifs mensuels en France en 2023, classée 3^e app de dating derrière Tinder et Badoo
- **Activité récente** : 335k utilisateurs hebdomadaires et 11k nouveaux téléchargements/semaine au T4 2024

Pourquoi c'est structurant ?

- **Retrait stratégique et relance technique** : les fondateurs reprennent les rênes d'une technologie solide et consolidée, sans dilution extérieure. Cette autonomie leur permet de redéfinir la roadmap produit selon leur vision.
- **Retour de souveraineté sur un actif national** : Fruitz, une pépite de la French Tech, échappe à la stratégie du géant Bumble de recentrer ses priorités. La transaction illustre une rare opportunité de redonner vie à une innovation locale depuis l'intérieur du deal.
- **Potentiel de rebond créatif** : Sans lever de nouveaux fonds, les fondateurs mettent en avant l'inventivité comme levier plutôt que la croissance externe immédiate. Leur priorité : détacher Fruitz de l'écosystème Bumble, relancer le produit original, comme les quatre fruits emblématiques, et préparer de futures innovations en phase avec les attentes des jeunes utilisateurs.





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

