

22/09 - 28/09/2025



# Private Equity

## L'Actu' Hebdo

A black and white photograph of a city skyline, likely Paris, with numerous skyscrapers in the background. In the foreground, a telescope is positioned as if looking out over the city. The overall image has a slightly grainy, high-contrast look.

La communauté pour découvrir  
le Private Equity de l'intérieur

# Proteor : nouveau OBO bis avec renfort institutionnel

**Proteor**, acteur français majeur des prothèses et orthèses, procède à un nouveau **OBO bis** avec le retrait d'**Ardian Growth** (minoritaire depuis 2021) au profit d'un consortium comprenant **Eurazeo** (via Nov Santé Actions Non Cotées) et **Crédit Mutuel Equity**. Il est complété par **BNP Paribas Développement** déjà présent au capital, et **Bpifrance**.

La famille Pierron (fondatrice) et le management restent au capital, assurant la stabilité et la continuité stratégique.

Natixis Partners a agi en tant que conseil financier exclusif, tandis que Eight Advisory a réalisé la Vendor Due Diligence (VDD) financière.

Le ticket s'élève entre **50 M€ et 75 M€**, valorisant le groupe à **~ 300 M€**.

## 📊 Quelques données clés :

- **Chiffre d'affaires 2024**: 170 M€, EBITDA estimé: 20 M€
- **Valorisation post-opération**: autour de 300 M€
- **Effectif**: 1 100 collaborateurs, 5 usines sur 3 continents
- Près de **50 % des revenus réalisés à l'international**

## Pourquoi c'est structurant ?

- **Alignement actionnarial & pérennité** : La présence continue de la famille Pierron garantit la cohérence du projet, rassure l'écosystème et limite les ruptures stratégiques.
- **Effet levier pour l'export et maîtrise du continent américain** : Les nouveaux investisseurs apportent les ressources financières et le réseau pour intensifier la croissance aux États-Unis et sur d'autres marchés matures.
- **Renforcement de l'innovation technologique** : Proteor consolide ses atouts technologiques (impression 3D, suite logicielle, microprocesseurs) pour rester à la pointe dans un secteur en forte évolution.
- **Structure financière sécurisée** : Un levier modéré (< 3x EBITDA) permet de soutenir la croissance sans fragiliser la structure financière, tout en préservant des marges pour des investissements futurs.

# Aquavista : acquisition par Antin pour accélérer la consolidation du secteur

**Antin Infrastructure Partners** annonce l'acquisition d'**Aquavista**, premier opérateur de marinas au Royaume-Uni, auprès du **fonds LDC**. L'opération s'inscrit dans la stratégie du fonds Mid Cap d'Antin, visant des actifs résilients avec potentiel de croissance. Le management d'Aquavista réinvestit aux côtés d'Antin pour poursuivre l'expansion du réseau et renforcer l'offre de services.

## Quelques données clés :

- **Nombre de marinas** : 32 sites fluviaux et côtiers
- **Capacité** : +5 300 postes d'amarrage
- **Croissance** : chiffre d'affaires x3 en 7 ans
- **Le chiffre d'affaires actuel est estimé entre £30M et £45M**

## Pourquoi c'est structurant ?

- **Consolidation d'un marché fragmenté** : Le secteur des marinas au Royaume-Uni est composé de nombreux acteurs indépendants, souvent familiaux. Aquavista, déjà leader, dispose d'une plateforme idéale pour mener une stratégie de croissance externe. Antin prévoit d'accélérer cette consolidation en capitalisant sur les synergies opérationnelles et la standardisation des services.
- **Résilience et récurrence des revenus** : Les marinas génèrent des revenus stables et prévisibles grâce à des contrats d'amarrage longue durée, des services résidentiels et une clientèle fidèle. Le positionnement d'Aquavista sur des sites stratégiques (fluviaux et côtiers) lui confère une forte résilience face aux cycles économiques. De plus, la tendance croissante à vivre ou voyager sur l'eau renforce la demande.
- **Partenariat actif avec le management** : L'équipe dirigeante, menée par Steve de Polo, réinvestit dans l'opération, garantissant la continuité stratégique. Ce partenariat permet à Antin de s'appuyer sur une équipe expérimentée, déjà à l'origine de la transformation d'Aquavista sous LDC. Ensemble, ils visent à améliorer l'expérience client, digitaliser les opérations et étendre le réseau.



# UBI Solutions sécurise 70 M€ pour accélérer son développement européen

**UBI Solutions**, fondé en 2008, s'est imposé comme le leader européen des solutions de traçabilité intelligente (RFID, IoT, data management) pour l'industrie, la logistique et la santé. La société annonce une levée de 70 millions d'euros, structurée autour d'une prise de participation minoritaire par **RAISE Invest** et d'un financement unitranche apporté par **Eurazeo Private Debt**.

Cette opération vise à renforcer son plan de croissance : développement international, innovation technologique et consolidation de sa position de leader dans un marché en forte expansion tiré par la digitalisation des supply chains.

La transaction a été conseillée par **Clipperton**, avec une équipe M&A composée de Martin Vielle et Ismail Roqaichaoui, et une équipe Debt Advisory menée par Laurence de Rosamel et William Poirson.

## Quelques données clés :

- **Montant levé** : 70 M€ (equity minoritaire + dette unitranche)
- **Traction opérationnelle** : +15k dispositifs RFID déployés, 30k terminaux mobiles installés
- **Infrastructure** : +1 milliard de transactions cloud traitées chaque année

## Pourquoi c'est structurant ?

- **Financement hybride** : Combinaison d'equity minoritaire et de dette unitranche, une structuration typique des opérations smid-cap permettant de maximiser les moyens financiers tout en gardant le fondateur au centre du projet.
- **Accélération internationale** : Ce financement doit soutenir l'expansion d'UBI Solutions au-delà de ses marchés historiques, dans un contexte de forte demande européenne pour des solutions de traçabilité fiables et digitalisées.
- **Innovation et digitalisation** : La traçabilité devient un enjeu clé dans les chaînes d'approvisionnement (industrie 4.0, santé, retail), et UBI Solutions se positionne comme un acteur stratégique sur ce créneau.
- **Alignement actionnaire-management** : Fabrice Zerah et son équipe restent majoritaires, assurant continuité et stabilité dans la gouvernance.



# WAAT lève 100 M€ pour déployer ses bornes de recharge en Europe

WAAT, startup française fondée en 2018 par Yann Evin et Patrick Kic, spécialiste des bornes de recharge pour véhicules électriques dans les environnements privés (copropriétés, logements sociaux, tertiaire), a levé **100 millions d'euros** auprès d'un fonds d'investissement durable du groupe **DWS et de Bpifrance**, avec la participation de ses actionnaires historiques, notamment **Raise Impact**. L'opération, officialisée le 25 septembre 2025, doit permettre à WAAT d'industrialiser son modèle, d'accélérer l'expansion européenne et de faire de son application MyWAAT un véritable «coach énergétique»

## 📊 Quelques données clés :

- **Montant levé :** 100 M€
- **Investisseurs principaux :** DWS (fonds durable), Bpifrance et Raise Impact
- **Chiffre d'affaires 2024 :** ~ 70 M€
- **Taille de l'équipe / opération :** ~ 300 employés
- **Nombre de bornes déjà déployées :** ~ 20 000 bornes en France, Belgique et Suisse
- **Objectif 2030 :** atteindre 250 000 bornes actives

## Pourquoi c'est structurant ?

- **Mutation d'échelle :** Ce financement permet à WAAT de passer d'un niveau opérationnel national à un positionnement européen, avec industrialisation des processus.
- **Modèle durable déjà rentable :** La profitabilité sur trois ans prouve que le modèle économique n'est pas seulement prometteur, mais viable, ce qui rassure investisseurs institutionnels.
- **Focus marché privé & résidentiel :** en ciblant copropriétés, logements sociaux et tertiaire, WAAT s'attaque aux lieux où les recharges se font majoritairement, ce qui maximise l'utilité et l'usage.
- **Alignement investisseurs & mission climat :** des acteurs comme DWS, Bpifrance, Raise Impact, tous engagés dans la transition énergétique, donnent une légitimité forte au projet.





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

