

29/09 - 05/10/2025



**CAPITAL
INITIATION**

Private Equity L'Actu' Hebdo

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

Le PIF et Silver Lake s'offrent EA dans un LBO historique à 55 Mds\$

Electronic Arts Inc., acteur majeur du jeu vidéo, fait l'objet d'un rachat par LBO orchestré par un consortium composé de **Silver Lake**, du **Public Investment Fund Saoudien** et d'**Affinity Partners**, valorisant l'entreprise à 55 milliards de dollars. L'opération inclut le plus important financement bancaire en prêt unique jamais réalisé par **J.P. Morgan** (20 milliards de dollars), marquant une étape historique dans le financement de LBO.

Quelques données clés :

- **Chiffre d'affaires FY2025** : ±8,9 Mds\$
- **Valorisation** : 55 Mds\$
- **EBITDA FY2025** : ±2,1 Mds\$
- **Contribution seule de la licence FIFA** : ±3 Mds\$ de revenus annuels (≈34 % du CA)
- **Achat** avec prime de 25%

Pourquoi c'est structurant ?

- **Libération des contraintes de marché** : En devenant privée, EA échappe aux pressions court-termistes des marchés et gagne en agilité pour investir dans l'IA, le cloud gaming et restructurer ses franchises sans contrainte de reporting trimestriel
- **Valorisation des franchises clés comme FIFA** : Avec 3 Mds\$ de revenus annuels, FIFA devient un levier central. Le LBO permet d'en maximiser le potentiel via l'e-sport, les contenus premium et des modèles de monétisation plus agressifs.
- **Diversification stratégique du PIF** : La participation du PIF s'inscrit dans sa stratégie de diversification économique en vue d'un monde post-pétrole, avec un positionnement accru dans les industries culturelles et numériques.

SILVERLAKE

Rentokil Initial finalise la cession de sa division « Workwear » en France à H.I.G.

Rentokil Initial, acteur majeur de la lutte antiparasitaire et de l'hygiène en Europe, finalise la cession de sa division **Workwear** en France à **H.I.G. Capital**. Cette opération s'inscrit dans la stratégie de recentrage du groupe sur ses activités clés, réduisant les besoins en investissements et améliorant la conversion de trésorerie. Après la cession, le groupe se concentrera sur ses marchés principaux à forte croissance, tout en poursuivant des initiatives de croissance organique et externe. **Andy Ransom**, CEO de **Rentokil Initial**, souligne que la transaction crée de la valeur pour les actionnaires en simplifiant le business et en renforçant le bilan.

Quelques données clés :

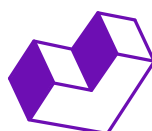
- **Valorisation de l'entreprise** : 410 M€, incluant un *earn-out* de c.30 M€
- **Revenue mix post-transaction** : 85% *Rentokil Pest Control*, 15% *Hygiene & Wellbeing*
- **encaissements nets attendus** : c.370 M€

Pourquoi c'est structurant ?

- **Recentrement stratégique** : Permet à Rentokil de se concentrer sur ses deux verticales principales.
- **Meilleure utilisation du capital** : Moins de CAPEX et cash-flow opérationnel plus élevé (~1 % de conversion en plus).
- **Renforcement du bilan** : Les encaissements nets permettent de réduire la dette et d'améliorer la flexibilité financière.
- **Capacité de croissance** : Libère des ressources pour des investissements organiques ciblés et des acquisitions complémentaires.

Rentokil
Initial

H. I. G.
CAPITAL



CVC clôture un fonds de 10,4 Mds€ pour sa stratégie européenne de direct lending

CVC Credit, la plateforme de crédit de **CVC Capital Partners**, clôture son quatrième fonds européen de direct lending, **EUDL IV**, à **10,4 milliards d'euros**, en forte hausse par rapport aux levées précédentes.

Le fonds finance des entreprises intermédiaires en **Europe**, avec un focus sur les secteurs à forte croissance, et a déjà engagé des capitaux dans plus de **30 transactions**, dont **KKR/Immedica Pharma** et **Cinven/Idealista**.

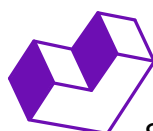
Quelques données clés :

- **Levée record** : +65 % par rapport à EUDL III (6,3 Mds€)
- **AUM** : 48 Mds€ au total, dont 18 Mds€ sur la plateforme Private Credit
- **Positionnement** : top 3 du private credit en Europe, numéro 1 des CLO managers

Pourquoi c'est structurant ?

- **Renforcement de la position de leader** : CVC profite de la croissance rapide du marché européen du private credit, qui a atteint 656 Md\$ d'actifs sous gestion en 2024 contre 92 Md\$ en 2014, pour consolider sa place parmi les top 3.
- **Capacité de financement accrue** : Avec 10,4 Md€ levés pour EUDL IV, CVC dispose des ressources pour capter une part croissante du marché européen, où les levées de fonds en private credit sont passées de 24 % à 37 % du total mondial en 2025.
- **Transactions de plus grande envergure** : Près de 50 % des transactions de direct lending en Europe dépassent désormais 350 M€, contre moins de 5 % en 2020, reflétant une maturité accrue du marché.

CVC



PAI Partners boucle 3,6 Mds€ pour réinvestir dans Froneri avec ADIA et Goldman Sachs

PAI Partners, fonds de private equity majeur, annonce la finalisation d'une transaction de 3,6 milliards d'euros pour réinvestir dans sa participation (~50 %) dans **Froneri**, leader mondial de la crème glacée. La nouvelle structure de détention inclut un co-investissement significatif d'**ADIA** et un véhicule de continuation mono-actif (CV) piloté par **Goldman Sachs Alternatives**. Cette opération est l'une des plus importantes transactions de CV à actif unique en Europe.

Quelques données clés :

- **Montant réinvesti** : 3,6 Mds€
- **Chiffre d'affaires Froneri** : 5,5 Mds€
- **Couverture géographique** : 25 pays
- **Effectifs** : 12 000 employés
- **Origine** : Froneri formée en 2016 via joint-venture PAI R&R Ice Cream + Nestlé Europe
- **Marques emblématiques** : Cornetto, Magnum, Solero, et La Laitière

Pourquoi c'est structurant ?

- **Solidité financière** : La transaction, combinée au refinancement de la dette, renforce le bilan et permet d'envisager de nouvelles expansions.
- **Expansion et innovation** : Froneri consolide sa position sur les segments de snacking et premium et peut poursuivre sa stratégie de croissance organique et d'efficacité opérationnelle.
- **Attractivité des investisseurs** : Le CV a été sursouscrit, signe de confiance des investisseurs institutionnels dans le potentiel à long terme et la gouvernance de Froneri.
- **Partenariats stratégiques** : La collaboration continue avec Nestlé et l'entrée d'ADIA apportent des ressources et une expertise supplémentaire pour accélérer le développement mondial.



Antin investit dans Swiftair pour renforcer sa position dans le transport aérien express

Le fonds d'investissement coté **Antin**, avec 33 Md€ d'encours, prend une participation majoritaire de plus de 70 % dans le groupe espagnol **Swiftair**, valorisé près de 400 M€. Cette acquisition s'inscrit dans une septième opération pour le **véhicule Mid Cap** du fonds, après ses investissements récents dans les marinas britanniques, et vise à soutenir la croissance organique et la consolidation du marché de Swiftair.

Quelques données clés :

- **Valorisation** : ~400 M€
- **Participation acquise** : >70 %
- **Chiffre d'affaires** : 342 M€ (2024)
- **EBITDA** : 80 M€ (2024)
- **Effectifs** : 1 350 employés
- **Flotte** : 71 avions opérant 77 routes dans 45 pays

Pourquoi c'est structurant ?

- **Secteur en forte croissance** : Le transport aérien express, notamment pour les secteurs pharmaceutique et agroalimentaire, bénéficie du boom du e-commerce et de la demande en logistique critique.
- **Barrières à l'entrée élevées** : Les relations long terme avec DHL, FedEx, UPS et opérateurs postaux clés garantissent une position compétitive difficile à reproduire.
- **Stratégie de consolidation** : Antin accompagnera Swiftair dans la croissance organique et les acquisitions opportunistes, tout en modernisant la flotte et les infrastructures de maintenance.
- **Expansion européenne maîtrisée** : Le groupe dispose d'un réseau de 38 centres de maintenance et d'un hangar principal à Madrid, facilitant l'optimisation des opérations et l'intégration des futurs développements.





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

