

26/01 - 01/02/2026



Private Equity L'Actu' Hebdo

La communauté pour découvrir
le Private Equity de l'intérieur

Étudiants et jeunes diplômés, les candidatures pour intégrer le batch #9 de Capital Initiation sont ouvertes ! [Lien en commentaire](#)

Servier finalise la cession du leader Biogaran à BC Partners

Le laboratoire **Servier** a finalisé la cession de sa filiale **Biogaran** au fonds britannique **BC Partners** pour un montant estimé proche du **milliard d'euros**. L'opération, politiquement sensible, a reçu l'aval du Ministère de l'Économie ce vendredi, au terme de la procédure de contrôle des investissements étrangers en France. Pour sécuriser l'approvisionnement national en médicaments, l'État a imposé des garde-fous stricts. **Bpifrance** acquiert 15 % du capital pour garantir l'ancrage français de l'entreprise. En parallèle, **BC Partners** a souscrit à des obligations fermes concernant le maintien de l'emploi, du siège social et de la structure logistique. Ce closing marque la fin de trente années d'appartenance au groupe **Servier** pour le leader français des génériques.

Quelques données clés :

- **Montant de la transaction** : estimé entre 800 M€ et 1 Md€
- **Engagements** : maintien du siège, des emplois et du modèle de sous-traitance industrielle
- **Actionnariat** : BC Partners + Bpifrance (15 %, siège au conseil d'administration)
- **Performance (LTM Sept. 2025)** : 1,26 Md€ de CA net

Pourquoi c'est structurant ?

- **L'entrée de l'État au capital comme condition sine qua non** : face à la sensibilité du dossier (sécurité sanitaire), la régulation ne suffisait pas. Bercy a imposé une présence capitalistique publique : l'entrée de Bpifrance à hauteur de 15 % agit comme une garantie institutionnelle contre tout risque de délocalisation ou de démantèlement.
- **La validation du modèle de sous-traitance** : Biogaran est un donneur d'ordres qui sous-traite la quasi-totalité de sa production (dont une grande partie en France). BC Partners s'est engagé à maintenir cet écosystème de sous-traitance, évitant ainsi une déstabilisation des usines pharmaceutiques françaises qui dépendent des volumes de Biogaran.
- **Le désengagement stratégique de Servier** : cette cession permet au laboratoire Servier de se délester de son activité génériques (volumes importants mais marges sous pression) pour réallouer ses capitaux vers la R&D et les médicaments innovants, notamment en oncologie.

Tikehau Capital obtient l'autorisation de Bercy pour la vente de LMB Aerospace

Tikehau Capital a obtenu le feu vert du ministère de l'Économie pour céder **LMB Aerospace**, spécialiste des solutions de ventilation pour l'aéronautique et la défense, au groupe américain **Loar Group** pour **365 millions d'euros**. L'opération, gelée par le gouvernement depuis mars 2025 par crainte d'une perte de souveraineté, se débloque grâce à un compromis strict : l'État français acquiert une «golden share» au capital. Ce dispositif garantit le maintien de l'activité sur le sol national et offre à la puissance publique un droit de veto sur les décisions stratégiques sensibles.

Quelques données clés :

- **Prix d'acquisition final** : 367 M€
- **Actif** : LMB Aerospace (Malemort-sur-Corrèze, +75 salariés)
- **Exposition stratégique** : fournisseur de rang 2 pour le Rafale, les hélicoptères Tigre, les porte-avions et les sous-marins nucléaires (SNLE)
- **Mécanisme de contrôle** : prise d'une « Golden Share » (action de préférence) par l'État français (sans coût financier)
- **Internationalisation** : 30% du CA réalisé aux USA, PDG installé outre-Atlantique depuis 2016

Pourquoi c'est structurant ?

- **Le test grandeur nature du contrôle IEF (Investissements Étrangers en France)** : Bercy utilise ce dossier pour démontrer que l'ouverture aux capitaux étrangers peut coexister avec la souveraineté militaire. L'argumentaire repose sur la distinction entre «entreprise stratégique» (systémier) et «savoir-faire de niche» (composants de rang 2), validé par la Direction Générale de l'Armement.
- **L'absence d'alternative domestique** : Le gouvernement justifie la vente par le manque de repreneurs français ou européens crédibles. Cela souligne une faille potentielle dans l'écosystème de défense européen : l'incapacité à consolider certaines briques technologiques sans passer par des capitaux US.
- **La «Golden Share» comme pare-feu politique** : Face à une opposition politique unanime, l'État dégage l'action de préférence. Ce levier juridique permet de bloquer toute décision stratégique future et d'imposer le maintien de la production en Corrèze, tentant ainsi de neutraliser le risque politique sans tuer le deal financier.

CVC acquiert Marathon Asset Management

CVC annonce l'acquisition de **100 %** de **Marathon Asset Management**, l'un des principaux gestionnaires de crédit américains, dans une transaction en cash et en equity valorisant la plateforme jusqu'à **1,2 Mds\$**. Fondé en 1998 et basé à New York, **Marathon** est un acteur de référence en asset-based lending, real estate, opportunistic et public credit, avec près de 24 Mds\$ d'actifs sous gestion. À l'issue de l'opération, la plateforme sera rebaptisée **CVC-Marathon**, tandis que les fondateurs Bruce Richards et Lou Hanover conserveront la direction des stratégies crédit.

Quelques données clés :

- **Structure du paiement** : 400 M\$ en cash et jusqu'à 800 M\$ en equity CVC
- **Earn-out potentiel** : Jusqu'à 400 M\$ (FY2027–FY2029)
- **AUM Marathon** : 24 Mds\$
- **FPAUM combinés CVC Credit post-deal** : 61 Mds€
- **Objectif FPAUM CVC à horizon 2028** : 200 Mds€
- **Impact financier** : EPS neutre en 2027, relatif à partir de 2028
- **Calendrier** : Closing attendu en Q3 2026

Pourquoi c'est structurant ?

- **Priorité stratégique assumée sur le crédit US** : CVC identifie explicitement l'extension de ses capacités de crédit aux États-Unis comme un axe clé de sa stratégie, afin de compléter une plateforme européenne déjà dominante et équilibrer géographiquement sa croissance.
- **Création de valeur visible et alignement long terme** : La structure cash + equity + earn-out (FY2027-2029) aligne durablement les équipes, avec un impact EPS attendu neutre en 2027 puis relatif dès 2028, indépendamment des synergies.
- **Plateforme renforcée pour les grands clients globaux** : La combinaison, renforcée par le partenariat récent avec AIG, améliore la capacité de CVC à servir simultanément institutionnels, private wealth et assureurs avec une offre crédit élargie et intégrée.

CVC

MARATHON ASSET MANAGEMENT



CAPZA s'associe à UUDS, champion des intérieurs cabine premium

CAPZA réalise le 8^e investissement de son fonds **Flex Equity Mid-Market II** en s'associant à **UUDS Group**, acteur français de référence des solutions d'aménagement cabine premium pour l'aéronautique. Fondé en 1981 et dirigé par Julian Ehrhard et toujours accompagné de son fondateur Gilles Nègre, le groupe devenu un partenaire clé des compagnies aériennes premium et des grands OEM ouvre une nouvelle phase de développement international en s'associant à **CAPZA**

Quelques données clés :

- **Clients clés** : Emirates, Air France, Airbus Atlantic, Safran, Daher
- **Présence industrielle** : 9 sites en Europe, Moyen-Orient, Asie et États-Unis
- **AUM CAPZA** : 10,5 Mds€
- **Types d'investissement CAPZA Flex Equity** : Equity (majoritaire ou minoritaire), obligations convertibles, mezzanine
- **Profil cible** : PME avec EBITDA de 5 M€ à 20 M€
- **Montant investi** : 20M€ à 80 M€ (incluant build-up)
- **Projets financés** : MBO, capital développement, croissance externe et organique

Pourquoi c'est structurant ?

- **Positionnement différenciant sur un segment à fortes barrières à l'entrée** : UUDS opère sur les segments business et first class, combinant ingénierie, certification, production et maintenance, un modèle intégré rare dans l'aéronautique cabine.
- **Accélération vers le linefit et montée en gamme industrielle** : La récente acquisition de Satys Cabin renforce l'expertise composites et l'accès au linefit, élargissant l'exposition aux programmes OEM (Original Equipment Manufacturer), soit les entreprises qui conçoivent et fabriquent les composants ou systèmes d'origine utilisés dans l'assemblage des avions, sources de contrats récurrents.
- **Plateforme prête pour une expansion internationale ciblée** : Avec des clients globaux, des sites proches des hubs aéronautiques et des certifications clés, UUDS dispose d'un socle industriel immédiatement scalable.

CAPZA



Découvrir les différents métiers et pratiques du capital-investissement

Échanger avec des seniors partageant leur expérience et conseils

Faire partie d'une communauté de membres passionnés qui s'entraident



+200

Alumni

Une association d'étudiants et de jeunes diplômés

+100

Evénements

Des conférences et des rencontres pour découvrir le private equity

+50

Ecoles

Un réseau d'entraide, de partage et d'information

10

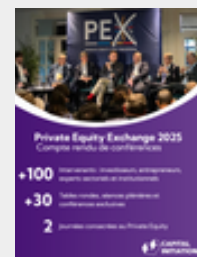
Conférences

Chaque bootcamp est composé d'un panel de séances couvrant l'univers du private equity

BOOTCAMPS



PUBLICATIONS



ÉVÉNEMENTS

