

30/03 - 06/04/2026



Private Equity L'Actu' Hebdo

La communauté pour découvrir
le Private Equity de l'intérieur

Intel rachète la participation de Apollo dans son usine irlandaise

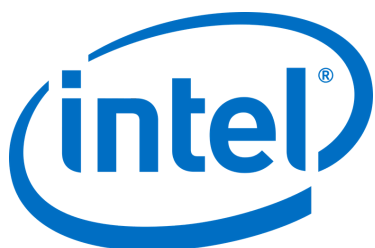
Le géant des processeurs et des semi-conducteurs **Intel** a annoncé le rachat de la participation de 49 % détenue par le mastodonte du Private Equity **Apollo Global Management** au sein de la joint-venture gérant **Fab 34**, une usine de pointe irlandaise située à Leixlip. Cette transaction vient dénouer un accord financier historique scellé moins de deux ans auparavant. En reprenant le contrôle exclusif de son outil industriel européen le plus avancé, **Intel** envoie un signal fort sur sa solidité financière et retrouvée et sa volonté de capturer l'intégralité des flux de trésorerie générés par la croissance mondiale des puces électroniques.

Quelques données clés :

- **Montant de la transaction** : 14,2 Mds\$
- **Plus-value cristallisée** : 3,2 Mds\$
- **Capex du mega-site de Leixlip** : environ 32 Mds\$

Pourquoi est-ce structurant ?

- **Fin de l'expérimentation Smart Capital** : en 2024, confronté à d'immenses besoins de capitaux pour financer son rattrapage technologique face à TSMC, Intel avait utilisé le capital injecté par Apollo pour ne pas creuser sa dette senior. Ce rachat anticipé prouve qu'Intel ne souhaite plus partager la rentabilité et le contrôle long terme de ses actifs technologiques critiques.
- **Recouvrement intégral des marges FCF** : si le coût immédiat de l'opération est lourd, il permet tout de même à Intel de rapatrier l'intégralité des cash-flows et de la marge d'exploitation du site irlandais.
- **Quick-flip lucratif** : Apollo a immobilisé 11 Mds\$ en juin 2024, pour récupérer 14,2 Mds\$ en avril 2026. Ce rachat garanti à Apollo un TRI exceptionnel en moins de 2 ans de détention en portefeuille.



APOLLO



Siparex renforce sa position au capital de Winncare aux côtés de Kartesia

Le fonds **Siparex** poursuit son accompagnement de **Winncare** dans le cadre d'une **recomposition de son capital**, marquée par l'entrée de **Kartesia** et la sortie de **CAPZA** et **IDI**. Les investisseurs historiques, dont **Crédit Agricole** et **BNP Paribas Développement**, réinvestissent aux côtés du **management**. Conseillée par **Amala Partners**, l'opération s'inscrit dans la continuité du **LBO** initié en 2021 et vise à accompagner une nouvelle phase de croissance pour **Winncare**, acteur européen de référence dans les dispositifs médicaux liés à la dépendance, ayant doublé son chiffre d'affaires en cinq ans.

Quelques données clés :

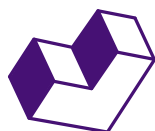
- **Chiffre d'affaires** : ~150 M€ en 2025 (x2 en 5 ans)
- **Type d'opération** : LBO secondaire et réorganisation du capital
- **Présence** : 5 pays (Europe) et 12 sites de production
- **Stratégie** : buy-and-build et innovation

Pourquoi est-ce structurant ?

- **Un marché porté par des tendances démographiques fortes** : Winncare évolue sur le marché de la dépendance, soutenu par le vieillissement de la population et la montée des besoins en soins longue durée, offrant une forte visibilité aux investisseurs.
- **Une stratégie buy-and-build validée** : le groupe a doublé de taille en cinq ans grâce à des acquisitions ciblées (Pharmaouest, Scemed, Herida Medical et Five Mobility), illustrant une exécution solide de la stratégie de consolidation.
- **Un refinancement au service d'un nouveau cycle de croissance** : l'entrée de Kartesia combinée au réinvestissement des actionnaires historiques permet de refinancer la structure et d'ouvrir un nouveau cycle de croissance, notamment à l'international.

SIPAREX
/ Groupe

 **KARTESIA**



Tioopo Capital annonce sa 1ère cession

Tioopo Capital annonce la cession de sa participation dans **Oury Medical** marquant la toute première sortie de l'histoire du fonds et validant ainsi sa thèse d'investissement sur le marché des PME de niche. Acquisée en octobre 2022, **Oury Medical** s'est imposée comme leader dans la fabrication d'instruments chirurgicaux de haute précision (orthopédie et rachis). L'opération de sortie de **Tioopo** s'accompagne d'une restructuration du capital et d'une levée de financements majeurs (plus de 30 M€), permettant au groupe industriel de financer sa nouvelle phase de croissance et l'acquisition stratégique de son concurrent Céfiméca.

Quelques données clés :

- **Multiple de sortie** : >2x
- **Taux de rentabilité interne (TRI)** : 29,2 % en ~3 ans
- **Croissance de la plateforme** : ~20 % de croissance annuelle
- **Dynamique d'acquisition** : 3 croissances externes stratégiques réalisées pendant la détention
- **Périmètre industriel** : +200 collaborateurs répartis sur 5 usines en France

Pourquoi est-ce structurant ?

- **Validation du modèle** : la transformation d'une PME régionale en leader valide la capacité de Tioopo à sourcer et accompagner la croissance de société dans des secteurs industriels de niche.
- **Prime à la création de valeur opérationnelle** : la performance financière exceptionnelle de ce deal est le fruit d'une forte croissance organique combinée à une intégration opérationnelle des nouvelles acquisitions.
- **Une consolidation horizontale comme moteur de l'exit** : en fusionnant avec un concurrent le groupe franchit un cap de taille critique critique (40 M€ de CA, 5 sites). C'est précisément la solidité de ce nouveau groupe qui a permis de justifier la levée de dette nécessaire pour racheter les parts de Tioopo.



Otium cède Dossier à APG avec un multiple de sortie supérieur à 50x

Otium annonce la cession de sa participation majoritaire dans Dossier à **American Pacific Group (APG)**, marquant une sortie emblématique pour la plateforme d'investissement evergreen.

Lancée en 2019 aux États-Unis et incubée dès l'origine par **Otium Studio** aux côtés de son CEO Sergio Tache, **Dossier** s'est imposée comme une marque disruptive de la parfumerie, en démocratisant des fragrances premium via un modèle direct-to-consumer. L'opération s'accompagne d'un réinvestissement significatif d'**Otium** et du management, qui conservent une exposition à la prochaine phase de croissance, notamment à l'international.

Quelques données clés :

- **Multiple de sortie** : >50x pour Otium
- **Chiffre d'affaires estimé** : >100 M\$
- **Portefeuille Dossier** : +150 fragrances
- **Positionnement prix** : 29\$ à 49\$ par parfum
- **Distribution** : e-commerce + retail (Walmart, Target)
- **Otium AUM** : 1,8 Md€, +130 participations

Pourquoi c'est structurant ?

- **Validation du modèle venture studio** : la création de Dossier from scratch jusqu'à une sortie supérieure à 50x en 6 ans constitue un cas rare à cette échelle. Le modèle intégré d'Otium, combinant idéation, capital et exécution, permet d'accélérer fortement le passage à l'échelle.
- **Puissance du modèle evergreen** : l'absence de contrainte de durée a permis d'optimiser le timing de sortie, au pic de performance de l'entreprise. Le réinvestissement dans l'opération illustre une logique de création de valeur long terme plutôt qu'une simple monétisation.
- **Passage du DTC au mass market** : le positionnement prix entre 29\$ et 49\$ permet de démocratiser un produit historiquement premium. La distribution chez Walmart et Target marque le basculement vers une marque grand public à grande échelle.



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



PUBLICATIONS



+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



ÉVÉNEMENTS

