

27/04 - 03/05/2026



**CAPITAL
INITIATION**

Private Equity L'Actu' Hebdo

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

Lazard acquiert Campbell Lutyens pour 575 M\$ et consolide son pôle Private Capital Advisory

Lazard a annoncé l'acquisition de **Campbell Lutyens**, premier conseiller indépendant mondial en *private capital*, dans une opération valorisée à environ **575 M\$**. Les équipes de conseil en marchés privés des deux firmes fusionneront au sein d'une nouvelle entité baptisée **Lazard CL**, positionnée sur les segments les plus dynamiques du secteur : levées de fonds, transactions secondaires et conseil aux GPs. L'opération s'inscrit dans un contexte de boom des marchés privés, où la complexité croissante des transactions rend le conseil spécialisé indispensable.

Quelques données clés :

- **Valorisation** : ~575 M\$ + *earn-out* jusqu'à 85 M\$ sur critères de performance
- **Entité combinée** : Lazard CL, 280+ *advisors*, 18 bureaux, ~500 M\$ de revenus attendus en 2027
- **Co-CEOs** : Holcombe Green (Lazard) et Gordon Bajnai (Campbell Lutyens)
- **Track record** : >100 Mds\$ de volume secondaire et >190 Mds\$ levés sur les deux dernières années

Pourquoi est-ce structurant ?

- **L'explosion des transactions secondaires comme moteur stratégique** : le marché secondaire a atteint un volume record de 162 Mds\$ en 2024, et H1 2025 a déjà totalisé 103 Mds\$, soit +51 % vs H1 2024, établissant un nouveau record semestriel. Se positionner comme leader du conseil sur ce segment, c'est capter le flux le plus dynamique de toute la finance privée.
- **La création d'un acteur de référence globale** : le co-mandat Green / Bajnai à la tête de Lazard CL est un signal fort, il préserve l'ADN et les relations clients de Campbell Lutyens tout en les adossant à la puissance de distribution et au réseau M&A de Lazard. Le tout promet une offre intégrée sans équivalent à ce jour.
- **Une consolidation inévitable dans le conseil en private capital** : l'opération illustre une tendance de fond avec les grandes banques d'investissement cherchant à combler leur retard sur des boutiques spécialisées qui ont capturé la croissance des marchés privés.

LAZARD

CAMPBELL
LUTYENS 



Bridgepoint rachète iC Consult auprès de Carlyle pour se renforcer en cybersécurité

Bridgepoint annonce l'acquisition d'une participation majoritaire dans **iC Consult**, leader mondial des services de Gestion des Identités et des Accès (GIA), auprès de **Carlyle** et du Management qui reste investi. Cette opération intervient après environ 5 ans de détention par Carlyle, qui a transformé iC Consult d'un acteur régional (DACH) en un leader mondial des services de sécurité des identités, à travers une expansion en Europe et aux États-Unis, ainsi qu'une forte phase de croissance en Europe. L'ambition de Bridgepoint est d'accélérer l'expansion internationale d'iC Consult, de renforcer ses capacités technologiques (notamment en IA) et d'élargir l'offre de services proposée, dans un contexte de montée des cybermenaces et de digitalisation des entreprises.

Quelques données clés :

- **Valorisation** : estimée entre 400 et 450 M€ (Boursorama)
- **iC Consult** : +850 employés, présence en Europe, Amérique du Nord et en Asie
- **Performance historique** : ~20 % de croissance annuelle (2020–2025) en Europe
- **Profondeur du marché** : le marché européen des services de gestion des identités et des accès (GIA) est estimé à 2,5 Mds€ et devrait croître d'environ 10 % par an

Pourquoi est-ce structurant ?

- **Renforcement de Bridgepoint dans la cybersécurité** : Bridgepoint consolide sa présence dans un secteur structurellement en croissance, porté par la digitalisation, l'IA et l'augmentation des risques cyber.
- **Track record confirmé de création de valeur** : sous Carlyle, iC Consult est passé d'un acteur régional à un leader global, avec une forte croissance organique et une expansion internationale. Carlyle transmet à Bridgepoint un actif scalable dont le processus de création de valeur est déjà amorcé.
- **Stratégie de croissance claire** : avec l'appui de Bridgepoint, iC Consult prévoit d'accélérer sa croissance à l'international, notamment aux États-Unis, d'élargir sa palette de services et de poursuivre des opportunités de croissance externe ciblées afin de construire une plateforme GIA globale.

BridgepointiC CONSULTCARLYLE

Astorg transforme une division de Thermo Fisher en plateforme indépendante

Astorg annonce l'acquisition de l'activité microbiologie de **Thermo Fisher Scientific** pour environ **1,08 Md\$**, dans le cadre d'un carve-out stratégique visant à créer une plateforme indépendante spécialisée dans les solutions de diagnostic. Cette opération permettra de transformer une division intégrée en une entité autonome, soutenue par **Astorg**, avec pour objectif d'accélérer sa croissance organique, de mener une stratégie active de croissance externe et de renforcer ses capacités opérationnelles dans un marché structurellement porteur. L'investissement s'inscrit dans la stratégie d'**Astorg** de développement de plateformes internationales dans les life sciences, un secteur clé représentant une part significative de son portefeuille.

Quelques données clés :

- **Valeur** : ~1,08 Md\$
- **Type** : Carve-out / création de plateforme
- **Chiffre d'affaires** : ~645 M\$ (2025)
- **Modèle** : >95% de revenus récurrents (consommables)
- **Présence** : 100+ pays, 15 000 clients, 38 000 laboratoires

Pourquoi est-ce structurant ?

- **Un carve-out au cœur de la création de valeur** : la transformation d'une division en entité indépendante permet un meilleur focus stratégique et une optimisation de la performance opérationnelle.
- **Un modèle économique résilient et visible** : reposant sur des consommables générant des revenus récurrents, l'activité offre une forte prévisibilité et une attractivité élevée pour les investisseurs.
- **Une stratégie de plateforme sur un marché porteur** : Astorg entend accélérer le développement via croissance organique et acquisitions, dans un secteur soutenu par des tendances structurelles fortes (santé, normes, sécurité alimentaire).

ThermoFisher
SCIENTIFIC

astorg.



Vinted atteint une valorisation de 8 Mds€ dans une cession secondaire menée par EQT

Vinted, la marketplace lituanienne de seconde main, a annoncé le 27 avril 2026 la finalisation d'une transaction secondaire portant sur environ 880 M€ de parts existantes, valorisant la société à 8 Mds€. L'opération est menée par **EQT Growth**, qui renforce sa participation, aux côtés de nouveaux investisseurs institutionnels : **Schroders Capital, Teachers' Venture Growth, BlackRock, Lombard Odier Investment Managers** et **Pinegrove Opportunity Partners**.

Quelques données clés :

- **Montant** : ~880 M€ de parts existantes échangées
- **Valorisation post-transaction** : 8 Mds€ (+60 % vs 2024)
- **Chiffre d'affaires 2025** : ~1,1 Md€ (+38 % vs 2024)
- **Bénéfice net 2025** : 62 M€ (-19 % vs 2024)
- **Nouveaux entrants** : Schroders Capital, Teachers' Venture Growth, BlackRock, Lombard Odier, Pinegrove Opportunity Partners

Pourquoi est-ce structurant ?

- **Un modèle verticalement intégré qui justifie la prime** : la société a construit autour de sa place de marché un écosystème propriétaire incluant Vinted Go (logistique) et Vinted Pay (paiements), qui réduisent les frictions dans la transaction et captent une valeur additionnelle à chaque échange. C'est cette intégration verticale qui différencie Vinted de ses concurrents.
- **Une valorisation privée validée par les marchés institutionnels** : la souscription significative de la transaction et l'entrée d'investisseurs habitués aux standards des marchés publics : Teachers' Venture Growth (l'un des plus grands fonds de pension au monde), Schroders Capital (gestionnaire d'actifs coté à Londres) et BlackRock signalent que la valorisation à 8 Mds€ est acceptée comme un prix de marché validant ainsi la maturité de son modèle.

VintedEQT

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

