

Private Equity L'Actu' Hebdo

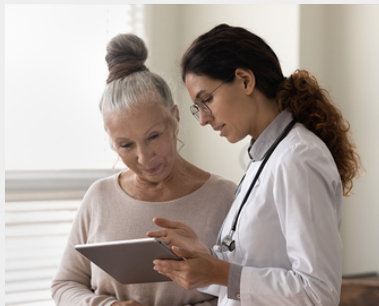
La communauté pour découvrir
le Private Equity de l'intérieur



INFRAVIA

L CATTERTON**HIVEST**CAPITAL
PARTNERS**A L T A S****SIPAREX**
/ Groupe

L Catterton et Altas Partners prennent une participation majoritaire dans Fullscript



L Catterton et Altas Partners annoncent l’acquisition d’une participation majoritaire dans **Fullscript** auprès de **HGGC** et **Snapdragon Capital Partners**, ouvrant une nouvelle phase de développement pour la plateforme nord-américaine dédiée aux praticiens de la santé. Fondée en 2011, la plateforme nord-américaine accompagne les professionnels de santé dans la **prise en charge** globale de leurs patients, en combinant outils cliniques, données et solutions de santé préventive.

Données Clés

AUM L Catterton	~ 40 Mds€
AUM Altas Partners	+ 10 Mds€
Praticiens utilisateurs de Fullscript	plus de 135 000
Patients accompagnés	10 millions par an
Dernières opérations stratégiques	acquisition de Rupa Health en 2024 ainsi qu’un partenariat avec Oura et University Hospitals en 2026

Pourquoi c’est structurant ?

-  **Un nouveau tandem d’investisseurs pour accélérer le changement d’échelle** : L Catterton apporte son expertise des marchés de la santé grand public, tandis qu’Altas met en avant ses ressources opérationnelles, notamment en IA et en gestion de talent. Leur association doit soutenir Fullscript dans l’approfondissement de son offre et son expansion sur le marché nord-américain.
-  **Une croissance portée par l’élargissement de l’offre** : L’acquisition de Rupa Health a renforcé les capacités de gestion des analyses médicales, tandis que les partenariats avec Oura et University Hospitals étendent l’accès aux données et aux workflows cliniques. Fullscript construit ainsi progressivement un écosystème plus large autour du praticien.
-  **Une plateforme qui devient un véritable hub de santé intégrée** : Fullscript rassemble désormais recommandations de compléments, gestion des laboratoires, données issues des wearables et outils de suivi dans une même plateforme. Cette profondeur fonctionnelle renforce son intégration dans le quotidien des praticiens.

Acteurs

Vendeurs :	Cible :	Acheteurs :
 		 

Siparex sécurise 400 M€ dès son premier closing pour ETI 6



Siparex annonce le premier closing de **Siparex ETI 6** à 400 M€, son sixième fonds dédié aux entreprises européennes du mid-market en forte croissance. Le véhicule ciblera des **PME** et **ETI** de France, Italie, Espagne et Benelux, principalement dans les secteurs de la **santé**, des **services aux entreprises** et des **industries de niche**, avec l'ambition de transformer des leaders régionaux en champions européens. Cette nouvelle génération s'inscrit dans la continuité d'une stratégie déployée depuis plus de dix ans sur le lower mid-market.

Données Clés

Taille cible	600 M€
Investissements ciblés	environ 12 participations
EBITDA à l'entrée	jusqu'à 15 M€
DPI	160 % pour ETI 3 ; 140 % pour ETI 4 ; 50 % pour ETI 5
Taux de réinvestissement des LPs	85 %

Pourquoi c'est structurant ?

-  **Un track-record qui soutient la levée** : ETI 3 et ETI 4 affichent respectivement 160 % et 140 % de DPI, tandis qu'ETI 5 atteint déjà 50 % après avoir achevé son déploiement au premier semestre 2026. Ce track-record, combiné à un taux de réinvestissement de 85 % des investisseurs historiques, constitue un signal fort de confiance dans la stratégie de Siparex.
-  **Un changement d'échelle pour Siparex ETI** : avec un objectif de 600 M€, ETI 6 vise une taille supérieure à ETI 5, lancé à 500 M€ en 2021. Ce nouveau millésime donne ainsi à Siparex davantage de capacité pour accompagner des entreprises en forte croissance sur des opérations de transformation et de consolidation.
-  **Une nouvelle étape dans l'eupéanisation de Siparex** : avec une présence en France, Italie, Benelux et bientôt Espagne, Siparex renforce sa capacité à accompagner ses participations dans leur expansion transfrontalière.

Acteurs

Société de gestion :

SIPAREX
/ Groupe

InfraVia prend une participation majoritaire dans Nexis, 1ere opération du fonds Growth II



InfraVia réalise le 1er investissement de son fonds **Growth Fund II** en prenant une participation majoritaire dans **Nexis**, acteur allemand de référence sur le segment des IVIP (Identity Visibility and Intelligence Platform). Fondée en 2009, Nexis aide les grandes entreprises, notamment dans les secteurs réglementés, à mieux visualiser leur environnement d'identités et d'accès numériques, tout en fournissant des capacités d'intelligence actionnables et de remédiation automatisée.

Données Clés

Sponsor entrant	Infravia Growth Fund II, taille cible de 1 Md€
Cible	Nexis, leader allemand des IVIP
Références clients	130+ grandes entreprises, dont Munich RE, AXA et Swisscom
Ambition	expansion internationale au-delà de la région DACH

Pourquoi c'est structurant ?

-  **Une plateforme positionnée sur un segment porteur** : Nexis opère au croisement de la cybersécurité, de la gouvernance des identités et de l'automatisation des accès. L'entreprise répond à un besoin structurel de visibilité et de contrôle des accès numériques, amplifié par la multiplication des identités, des systèmes et des environnements cloud.
-  **Premier investissement d'InfraVia Growth II** : cette opération donne le ton du fonds, avec une thèse centrée sur l'accompagnement dans leur expansion internationale des entreprises de logicielles européennes opérant dans des secteurs comme l'intelligence artificielle, la cybersécurité, la santé digitale, les technologies climatiques et les logiciels verticaux.
-  **Stratégie d'expansion claire** : forte de son positionnement solide en zone DACH, Nexis dispose d'une base crédible pour accélérer sa commercialisation dans d'autres pays européens et élargir sa présence auprès des grands comptes.

Acteurs

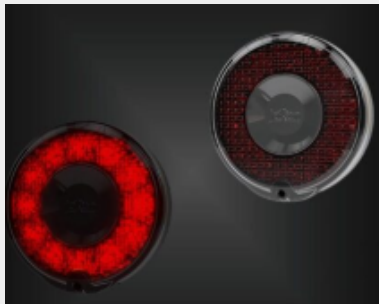
Cible:



Sponsor:



Hivest Capital Partners prend 65 % de VMI-Jokon, qui retrouve un actionnaire financier



Hivest Capital Partners prend le contrôle exclusif de **VM Industries** et du groupe **Jokon**, ensemble industriel de près de 60 M€ de chiffre d'affaires spécialisé dans la connectique et les systèmes d'éclairage extérieur pour véhicules. L'opération s'effectue via 65 % du capital et des droits de vote.

Données Clés

Type d'opération	LBO, prise de contrôle exclusif
Chiffre d'affaires	Près de 60 M€ (dont 28,8 M€ pour la seule entité VM Industries en 2024)
Activités	Connectique automobile (VMI) et feux pour véhicules hors voitures (Jokon)
Quote-part acquise	65 % du capital et des droits de vote

Pourquoi c'est structurant ?

-  **Dix ans de contrôle managérial qui s'achèvent** : depuis le MBO de 2016, le dirigeant tenait les clés avec un mezzaneur en minoritaire. Faire entrer un sponsor à 65 % change la nature du projet, en apportant capital et capacité d'acquisition là où la structure précédente contraignait la taille des opérations.
-  **Un actif dans le cœur de cible de Hivest** : le gérant, environ 900 M€ d'actifs sous gestion, vise les entreprises de 20 à 500 M€ de revenus à transformer opérationnellement. VMI-Jokon, lui-même issu du sauvetage d'un site Molex, correspond exactement à cette thèse de reprise industrielle.
-  **Une barrière réglementaire qui protège la niche**. L'éclairage de véhicules est un marché d'homologations : chaque feu doit être approuvé pour circuler. Cette contrainte tient à distance les entrants low-cost et explique qu'un acteur de 60 M€ conserve une position de référence européenne sur les véhicules hors voitures.

Acteurs

Vendeur :

Acheteur :

Holding du dirigeant et les managers associés



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



+240

Alumni

Une association d'étudiants et de jeunes diplômés

+120

Événements

Des conférences et des rencontres pour découvrir le private equity

+50

Écoles

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

+10

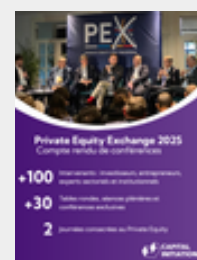
Conférences

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

BOOTCAMPS



PUBLICATIONS



ÉVÉNEMENTS

