

22/03 - 29/03/2026



**CAPITAL
INITIATION**

Private Equity L'Actu' Hebdo

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

KKR acquiert Nothing Bundt Cakes auprès de Roark Capital

Le géant du Private Equity **KKR** a conclu un accord majeur pour acquérir la célèbre chaîne de pâtisseries **Nothing Bundt Cakes**. Le vendeur n'est autre que le fonds concurrent **Roark Capital**, spécialisé dans la franchise et la restauration rapide qui possède notamment Subway ou Dunkin'. Cette transaction, prenant la forme d'un **LBO secondaire**, souligne l'attrait des modèles de franchise rentables et scalables, capables de résister aux aléas de la consommation des ménages américains. Roark Capital passe le relais à KKR après un cycle d'investissement rapide et fructueux amorcé en 2021.

Quelques données clés :

- **Enterprise Value** : 2 Mds\$
- **Type d'opération** : LBO secondaire
- **Taille du réseau** : 600 points de vente répartis à travers les États-Unis et le Canada

Pourquoi est-ce structurant ?

- **Un modèle de franchise *Asset-Light* idéal pour le PE** : le modèle de Nothing Bundt Cakes repose quasi exclusivement sur la franchise. Pour KKR, cela signifie un faible besoin en fonds de roulement et peu d'investissements à immobiliser, tout en générant des cashflows constants et prévisibles (*royalties*), parfaits pour sécuriser et rembourser la dette d'acquisition d'un LBO.
- **La résilience du *Affordable Luxury*** : dans un contexte macroéconomique incertain, Nothing Bundt Cakes dispose d'un *pricing power* très défensif en raison de ces produits accessibles mais malgré tout haut de gamme.
- **Rotation express pour Roark Capital** : achetée en mai 2021, l'enseigne est revendue moins de cinq ans plus tard. Ce *quick-flip* démontre la maîtrise absolue de Roark dans l'accélération des ouvertures de points de vente et valide la thèse selon laquelle les pépites de la restauration américaine s'échangent à des multiples de valorisation très élevés entre les grands fonds d'investissement.

KKR

ROARK CAPITAL GROUP



Pictet lève son 1er fonds de capital-investissement direct

Fin mars 2026 **Pictet Alternative Advisors (PAA)** l'entité du groupe dédiée à la gestion des investissements alternatifs (incluant le capital-investissement, l'immobilier, les hedge funds et la dette privée) pour les clients institutionnels et privés a annoncé la clôture finale de son véhicule **Pictet Private Equity Entrepreneur Capital I**. C'est un événement marquant car il s'agit de la toute première stratégie de la banque dédiée au **Private Equity direct**. La stratégie vise à prendre des participations majoritaires dans des PME et ETI familiales ou dirigées par leurs fondateurs, principalement dans la région DACH et au Royaume-Uni.

Quelques données clés :

- **Le montant de la levée** : 403 M€
- **Secteurs ciblés** : les services aux entreprises (B2B) et l'éducation
- **Un déploiement déjà actif** : Pictet a réalisé 4 investissements QGroup, Pareto Facilities Management et Tretor

Pourquoi est-ce structurant ?

- **Un changement d'ADN pour Pictet** : historiquement, le groupe Pictet investissait dans le non-coté via des fonds de fonds ou des co-investissements minoritaires. Avec Entrepreneur Capital, Pictet rentre dans le *mid-market* en devenant un actionnaire majoritaire capable d'influencer directement la stratégie des entreprises.
- **Le réseau de Banque Privée** : c'est ce qui différencie la thèse de Pictet des autres fonds de Private Equity. Pictet est avant tout l'une des plus grandes banques privées du monde. Ses banquiers gèrent la fortune personnelle de milliers de chefs d'entreprise en Suisse et en Allemagne. Le fonds Entrepreneur Capital a donc accès à des dossiers d'acquisition rapidement.



PICTET



Altor acquiert une participation majoritaire dans Eltera

Fin mars 2026, le fonds d'investissement suédois **Altor**, acteur important du *mid-market* scandinave a acquis une participation majoritaire (via **Altor Fund VI**) dans **Eltera Gruppen AS** l'un des leaders norvégiens des services d'installation électrique. **Altor** a racheté cette part (**LBO secondaire**) au fonds suédois **Valedo Partners** qui avait structuré le groupe en 2022 ainsi qu'aux fondateurs historiques. L'opération prend la forme d'un MBO avec roll-over : l'équipe de direction et les fondateurs d'Eltera réinvestissent une partie de leurs capitaux pour s'associer à Altor lors de cette nouvelle phase de croissance.

Quelques données clés :

- **CA annuel** : 126 M€
- **Réseau d'exploitation** : 35 succursales locales réparties en Norvège
- **La qualité et la résilience des revenus** : la trésorerie d'Eltera repose sur des contrats pluriannuels, de la maintenance et des mises aux normes énergétiques de bâtiments. Cela offre une excellente visibilité financière aux investisseurs

Pourquoi est-ce structurant ?

- **Changement d'échelle** : le modèle décentralisé d'Eltera alliant, champions locaux et synergies de groupe, est précisément le type de plateforme buy-and-build qu'Altor sait industrialiser.
- **Dry powder** : le fonds gère plus de 12 Mds€ dans des entreprises d'infrastructures Eltera sécurise des capitaux importants.
- **Expansion nordique** : l'objectif stratégique de ce partenariat est de transformer Eltera, aujourd'hui champion national, en un acteur dominant des infrastructures à l'échelle de l'ensemble de la scandinavie.



Accel-KKR achète Tamigo, solution européenne de gestion des effectifs

Le 24 mars 2026, le fonds américain **Accel-KKR** a officialisé l'acquisition de **Tamigo**, un éditeur danois de logiciels SaaS de gestion des effectifs. **Accel-KKR** rachète l'entreprise au fonds norvégien **Viking Growth** qui l'accompagnait depuis 2019. **Tamigo** est spécialisé dans l'optimisation des plannings, le suivi du temps de travail, et la gestion de la paie ciblant spécifiquement les secteurs du commerce de détail et de l'hôtellerie-restauration.

Quelques données clés :

- **L'envergure de la cible** : plus de 400 000 utilisateurs
- **Présence géographique** : 20+ pays couverts
- **Revenus 2024** : ~15,8 M\$ (+100% vs 2023)
- **Croissance organique** : l'entreprise a triplé de taille en sept ans sans faire d'acquisitions externes.

Pourquoi est-ce structurant ?

- **Création d'un champion européen** : le fonds déploie une stratégie de plateforme. En fusionnant les capacités de Tamigo avec d'autres sociétés RH de son portefeuille nordique (comme 4human ou Eletive), le fonds construit une suite logicielle tout-en-un capable de rivaliser avec les géants mondiaux des ressources humaines.
- **Le pari sur l'automatisation du Retail** : ce type de SaaS présent dans 1 500 entreprises, possède un fort ancrage opérationnel (paie, conformité légale, planification) ce qui génère une rétention très élevée et une dépendance structurelle du client.



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