

04/05 - 10/05/2026



Private Equity L'Actu' Hebdo

La communauté pour découvrir
le Private Equity de l'intérieur

Cinven investit dans Ongoing Warehouse pour accélérer son expansion internationale

Cinven annonce un investissement dans **Ongoing Warehouse**, éditeur suédois de solutions cloud-native de gestion d'entrepôts (**WMS**), aux côtés des fondateurs qui restent actionnaires significatifs de l'entreprise. **Ongoing** développe un logiciel critique pour les entreprises à forte intensité logistique, permettant la gestion des stocks, des flux de marchandises et des opérations d'entrepôt en temps réel. À travers ce partenariat, **Cinven** ambitionne d'accélérer la **croissance organique** du groupe, de soutenir son **expansion internationale** et de renforcer sa plateforme technologique dans un marché porté par la digitalisation des chaînes logistiques.

Quelques données clés :

- **Secteur** : Software / logistics tech
- **Modèle** : SaaS cloud-native à revenus récurrents
- **Clients** : 3PL et entreprises opérant leurs propres entrepôts
- **Leviers** : expansion internationale, IA, développement produit

Pourquoi est-ce structurant ?

- **Un logiciel mission-critical au cœur des opérations logistiques** : le WMS d'Ongoing est directement intégré aux opérations quotidiennes des entrepôts de ses clients. Cette forte intégration opérationnelle renforce la fidélisation client et confère au logiciel un caractère hautement stratégique dans la chaîne logistique.
- **Un modèle SaaS récurrent et scalable** : le groupe bénéficie d'un modèle économique reposant sur des revenus récurrents et une forte rétention client, offrant visibilité et résilience. La nature cloud-native de la plateforme facilite également le déploiement international et la montée en échelle.
- **Une exposition directe aux transformations de la supply chain** : le marché bénéficie de tendances structurelles fortes avec l'automatisation logistique, la croissance du e-commerce, le besoin de visibilité en temps réel et l'intégration progressive de l'IA dans les opérations d'entrepôt. Ongoing est bien positionné pour tirer parti de cette évolution technologique.

OngoingCINVEN

Carlyle Group finalise un financement inédit de 8,5 Mds\$ pour amorcer son prochain fonds

Carlyle Group a finalisé une opération de financement inédite de 8,5 Mds\$ de visant un double objectif : amorcer son futur fonds de buyout (**Carlyle Partners IX**), tout en offrant de la liquidité aux investisseurs de ses fonds précédents. Cette transaction complexe, baptisée en interne **Project Potomac**, a été conçue par l'équipe **AlpInvest** (la branche secondaire de Carlyle) sous l'impulsion du CEO Harvey Schwartz pour répondre aux préoccupations des investisseurs face au ralentissement des sorties traditionnelles (IPO et M&A).

Quelques données clés :

- **Montant total de l'opération** : 8,5 Mds\$
- **Structure du financement** : ~4,25 Mds\$ de dette bancaire, ~4,25 Mds\$ en actions
- **Destination des fonds** : 5 Mds\$ engagés pour le lancement du fonds Carlyle Partners IX. Le solde est utilisé pour rembourser les investisseurs des fonds VII et VIII
- **Collatéral apporté** : 3,5 Mds\$ de parts dans les fonds Carlyle Partners VII et VIII

Pourquoi est-ce structurant ?

- **Innovation dans l'ingénierie financière** : l'opération s'apparente à une Collateralized Fund Obligation (CFO). Elle regroupe des participations dans des fonds existants au sein d'un véhicule spécial (SPV) pour émettre de la dette et du capital. C'est l'un des signes les plus concrets de l'utilisation de structures de dette créatives par le Private Equity pour pallier l'allongement des cycles de détention des actifs.
- **Accélération stratégique de la collecte** : en garantissant dès le départ 5 Mds\$, Carlyle assure un démarrage rapide pour son 9ème fonds.
- **Réponse à la crise de liquidité** : dans un marché où les sorties sont difficiles, Carlyle utilise son propre bilan et son expertise en secondaire (AlpInvest) pour fabriquer de la liquidité. En remboursant par anticipation les investisseurs des générations VII et VIII, la firme libère du capital chez ses clients, les incitant à réinvestir dans la génération IX.

CARLYLE



Siparex Midcap acquiert le leader mondial Corali pour propulser sa croissance internationale

Siparex Midcap annonce une prise de participation majoritaire dans **Corali Group**, leader mondial de la fabrication de machines industrielles pour les secteurs du bois et du carton, réalisée aux côtés d'**Insec Equity Partners** et de la famille fondatrice. Cette opération vise à accompagner la transition managériale du groupe et accélérer son expansion géographique. **Corali** conçoit des solutions critiques pour la fabrication de palettes et d'emballages, s'appuyant sur un modèle industriel intégré et une forte présence en Europe et à l'international.

Quelques données clés :

- **Type** : LBO / prise de participation majoritaire (Siparex Midcap 4)
- **Secteur** : équipement industriel / *packaging tech*
- **Modèle** : conception et fabrication de machines spéciales (*hardware et software internes*)
- **Clients** : fabricants de palettes, entreprises de logistique et d'emballage alimentaire
- **Leviers** : expansion en Amérique du Nord, stratégie de *build-up*, services récurrents

Pourquoi est-ce structurant ?

- **Un leader mondial sur une niche critique** : Corali domine le marché des lignes automatisées pour palettes et emballages. Son modèle intégré (*hardware et software internes*) offre un avantage compétitif unique en termes de personnalisation et de performance technologique.
- **Un modèle résilient et axé sur les services** : au-delà de la vente d'équipements, le groupe s'appuie sur un SAV réactif et des services à haute valeur ajoutée. Ce volet assure une forte récurrence des revenus et une fidélisation client pérenne.
- **Une plateforme d'expansion internationale** : réalisant déjà 70 % de ses ventes à l'export, Corali est idéalement positionné pour conquérir le marché nord-américain et mener une stratégie de croissance externe (*build-up*) ciblée.

SIPAREX
/ Midcap



LegalPlace lève 70 M€ et acquiert Legalstart pour créer le leader de la legaltech en France

LegalPlace, plateforme intégrée de simplification des démarches administratives et juridiques, annonce une levée de fonds de 70 M€ (série C) et l'acquisition de son principal concurrent, **Legalstart**, référence de l'accompagnement juridique en ligne. Cette opération stratégique vise à créer un acteur intégré couvrant l'ensemble des besoins des entrepreneurs, avec une ambition claire : devenir le guichet unique de référence en France, puis en Europe. Les deux marques continueront de coexister, capitalisant sur leurs positionnements complémentaires et leurs bases clients respectives. Le tour de table est co-mené par **Move Capital** et **XAnge** qui investissent chacun 12 M€, aux côtés d'**Eurazeo** qui réinvestit et d'autres partenaires financiers.

Quelques données clés :

- **Montant levé** : 70 M€ en série C pour financer l'acquisition de Legalstart
- **LegalPlace x Legalstart** : ~500 employés
- **Part de marché combinée** : ~20 % des créations d'entreprises en France

Pourquoi est-ce structurant ?

- **Consolidation du marché de la legaltech française** : l'acquisition de Legalstart permet à LegalPlace de devenir un acteur dominant sur un marché encore fragmenté, faisant émerger un leader clair disposant d'une taille critique.
- **Création d'un guichet unique pour les entrepreneurs** : avec ~20 % des créations d'entreprises en France, le nouvel ensemble propose une offre intégrée couvrant l'ensemble des besoins, de la création à la gestion, améliorant significativement l'expérience client.
- **Trajectoire de croissance ambitieuse** : le groupe ambitionne d'atteindre 100 M€ de chiffre d'affaires cette année, porté par une croissance organique soutenue et des synergies issues de l'intégration. Également, le groupe vise une expansion en Europe, soutenue par des initiatives réglementaires favorables telles que l'EU Inc et le 28e régime qui favorisent l'harmonisation du cadre entrepreneurial.



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